LA ESPIRITUALIDAD DEL EXITO



HACERSE RICO CON INTEGRIDAD

Por el "NAPOLEON HILL del siglo 21"

Patti Breitman, coautora de
Cómo Decir No Sin Sentirse Culpable

VINCENT M. ROAZZI

LA ESPIRITUALIDAD DEL ÉXITO

HACERSE RICO CON INTEGRIDAD

	Prologo	iv
1	El Viaje	6
2	Surge la verdad	8
3	El éxito no es lógico	14
4	El ego y el fracaso	17
5	¿Quién soy?	20
6	El camino fácil - la paradoja	31
7	Las expectativas son excusas	34
8	El éxito está en lo que "vemos"	37
9	Estar en la "Corriente"	40
10	Concentración	43
11	Limitaciones de la energía personal	47
12	¿Qué es el éxito?	51
13	Usted está destinado al éxito	55
14	La culpa y el entorno	58
15	El mito de las metas	64
16	Ser consciente es estar vivo	70
17	Imágenes espirituales del éxito	74
18	La prosperidad emocional	80
19	Los pensamientos están vivos	86
20	Pensar distinto: la expansión mental	90
21	¿Quién tiene la culpa?	94
22	La fierecilla domada (El Ego)	99
23	Un mundo de ilusiones (no crea todo lo que ve)	104
24	Popurrí	107
25	Las voces del éxito	111
26	Física Cuántica: ¿la ciencia del éxito?	115
27	¿Qué es la realidad?	117
28	¿Qué es el tiempo?	122
29	La relatividad del tiempo	125
30	"El campo" de los sueños	129
31	Ningún hombre es una isla	136
32	"Yo estoy bien, tú estás bien"	141
33	¿Quién dijo que los dados no estaban cargados?	145
34	¿Ver para creer?	149
35	El éxito es el infinito	152
	Apéndice	154
	Acerca del autor	175

PROLOGO

Durante más de una década en la que me desempeñé como gerente de ventas, contraté y capacité a miles de individuos en lo que yo consideraba la mayor oportunidad del mercado actual. Lo que me sorprendía era que muy pocos aprovechaban esa oportunidad de cambiar sus vidas. En mi rápido ascenso en la jerarquía corporativa, pasé de ser vendedor a instructor de vendedores, encargado de contrataciones y gerente regional hasta llegar a un nivel de influencia nacional.

Mientras progresaba, era inocente e ingenuo con respecto al número de personas que no alcanzaban el éxito. Cuando llegué al nivel gerencia] medio, se me hizo evidente. En el nivel más alto, mi función era más bien la de consejero o mentor antes que gerente. Tenía a mi cargo un grupo de personas, algunas de las cuales habían alcanzado ya ciertos logros pero todavía no habían llegado al éxito duradero. Para ayudar a todos a cumplir sus sueños, tenía que estudiar más sobre la ciencia del éxito. Entonces, leí todos los libros, escuché todas las grabaciones que encontré y estudié tanto a las personas que habían triunfado como a quienes habían fracasado. ¡Aprendí más de los fracasos que de los éxitos! En este libro usted encontrará lo que aprendí mientras intentaba ayudarlos.

Verá que mis descubrimientos refutan algunos de los conceptos aceptados popularmente sobre el logro del éxito. Al principio, esto me preocupaba. Durante años, esta pregunta no dejó de darme vueltas en la cabeza: ¿por qué algunas de mis conclusiones discrepaban de las de otros instructores y escritores del ámbito de la capacitación para el éxito? ¿Por qué las discrepancias? Descubrí la respuesta gracias a una pregunta que me hizo un caballero llamado Eric Captan: "¿Por qué dice que el fracaso es una característica aprendida?" Al responder esa pregunta, me di cuenta de que la mayoría de los instructores y escritores invariablemente basaban sus investigaciones en el estudio del éxito. Tomaban sus descubrimientos y, consciente o inconscientemente (pero creo que sin darse cuenta) intentaban explicarlos con la lógica comercial y social generalmente aceptada en la actualidad. Allí es donde se equivocaban, en dos aspectos. Por eso, como verán pronto, el éxito no es lógico. Usando términos de otra materia para ejemplificar esto, cada uno eligió la parte superior del torso para explicar cómo y porqué el cuerpo humano funciona como lo hace. Luego tomaron sus limitados descubrimientos e intentaron hacerlos encajar en la estructura de pensamiento generalmente aceptada para explicar el funcionamiento del todo.

Por otro lado, yo estudiaba tanto los éxitos como los fracasos. Como instructor empresarial para el éxito, se me presentaban ambos a diario. Estudié primero los fracasos porque me intrigaba que una persona con todas las herramientas necesarias no tuviera asegurado el triunfo. Había muchos de estos casos, y siendo que el 93% de las personas fracasan (eso también lo verán pronto) tenía mucho material para trabajar. Pero no me atormentaba la necesidad de que esto encajara en una estructura de pensamiento de aceptación general.

Había un porque para todo lo que le pasaba a esa gente; sólo tenía que descubrirlo. Era un simple análisis de causa y efecto. También estudié los éxitos, y descubrí algunos datos valiosos desde esa perspectiva, pero con frecuencia no hacían más que confirmar mis descubrimientos relacionados con aquéllos que fracasaban. Éste es el clásico método científico para llegar a la verdad. Yo sólo actué como periodista. El libro Padre Rico, Padre Pobre hizo lo mismo y reveló

algunas discrepancias en el mundo financiero, la más notable de las cuales es que una casa no es un activo sino un pasivo y, por lo tanto, no es una inversión.

Entonces, estudié no sólo el ying si no también el yang del mundo del triunfo: el éxito y el fracaso. Porque, para usar otro ejemplo, ¿cómo podemos llegar a conocer lo femenino si no conocemos lo masculino? Cada uno contiene en sí la razón de ser y de existir del otro. No se los puede conocer de verdad si se los estudia en forma aislada, porque el uno sólo existe en relación con el otro. Lo mismo sucede con los conceptos de arriba y abajo, derecha e izquierda, y éxito y fracaso. Todo esto le resultará claro a medida que siga leyendo este libro.

Es mi deseo más profundo que este libro lo ayude a cambiar su vida y que le genere la prosperidad que desea. Pero esa prosperidad que busca trae aparejada una responsabilidad. Si no fuera por los triunfadores de este mundo, muchas entidades de caridad y buenas obras no existirían. Confío en que usted seguirá esta tradición. Al final de cuentas, su éxito no será para que lo disfrute usted solo, ni tampoco nadie triunfa por sí solo. Como verá, este es un tema recurrente en el libro. ¡Algunos lo llaman el secreto del éxito! ¡Júzguelo usted mismo! El secreto del éxito se menciona con claridad en gran parte de este libro.

Intente descubrirlo, pues es la llave que abre la puerta del éxito.

Observará que este libro se presenta en lecciones breves escritas en forma de ensayos. Lo escribí de esa manera porque sé que las personas que están en proceso de lograr el éxito disponen de una cantidad limitada de tiempo libre. Este poco tiempo no suele ser suficiente para leer un capítulo normal, e intenté tener eso en cuenta mientras escribía el libro. Hay diversas ideas, palabras claves y dichos que se repiten a lo largo del libro. La experiencia me enseñó que, mediante la repetición, la gente aprende mejor y retienen la información por más tiempo.

Por eso mi intención es que usted lea un capítulo por día y reflexione sobre las ideas elegidas que se resaltan al final de cada capítulo. ¡Use el día para incorporar estas ideas a su sistema de creencias y logre el éxito soñado!

Vinny

CAPITULO 1

EL VIAJE

“Quien se propone ser escritor, debe primero ser estudiante”

John Dryden

Como muchos otros que se criaron en las calles de Brooklyn, yo soñaba con romper con el círculo vicioso y llegar a ser millonario a la edad de 35 años. A los 36, me encontraba en rehabilitación por mi adicción a las drogas, viviendo de la asistencia social y con deudas superiores a los 100.000 dólares.

Actualmente soy millonario.

Vivir en la pobreza era como vivir en la cárcel, con la diferencia de que no se veían las rejas. Es difícil cambiar cuando alrededor de uno todo es igual. La prisión de la adicción a las drogas hizo que escapar de la pobreza pareciera un juego de niños.

Me sometí al tratamiento porque odiaba en lo que me había convertido. En la recuperación, descubrí las respuestas no sólo para acceder a una vida exitosa, sino también para lograr el éxito financiero. Luego del tratamiento, logré en un año y medio lo que la mayoría de las personas no logra en toda una vida: la independencia económica.

Mi ascenso meteórico desde la nada llamó la atención de los más altos ejecutivos de la importante empresa pública" en la que trabajaba. Me solicitaron que enseñara a sus vendedores mi habilidad para triunfar, algo que llevo haciendo por más de una década. Para ser instructor, tenía que recabar todo el conocimiento posible sobre el tema del éxito. Era importante poder poner en palabras los pasos que yo había dado para que otros pudieran repetirlos. Por este motivo, inicié una serie de entrevistas y estudios de empresarios exitosos, tanto independientes como miembros de equipos corporativos, muchas de cuyas historias y experiencias contaré en los próximos capítulos. Mis descubrimientos resultaron ser sumamente interesantes y, como pronto se verá, ponen en tela de juicio muchas de las ideas más arraigadas sobre el éxito.

En los siguientes capítulos revelaré tanto lo que da resultado como lo que no lo da. Más aún, usted aprenderá cómo hacer para que su triunfo sea permanente, porque los principios que le enseñaré se basan en verdades científicas y espirituales, y siguen las leyes naturales. No le enseñaré a manipular a otros, a usar el control mental ni a aprovecharse de algo o alguien. El éxito no se trata de devorarse unos a otros, ni de la supervivencia del más fuerte. Ése no es el éxito verdadero. No perdura. Y no nos hace sentir bien. Le enseñaré lo que yo denomino éxito cuántico: un triunfo auténtico, profundo y duradero basado en las leyes naturales. Estas leyes no tienen nada que ver con empujar, controlar, manipular o herir a otros. Este éxito es natural. Fluye. Nos hace sentir bien y es genuino.

La base de cada concepto que le enseñaré es la siguiente: el éxito no está en lo que usted hace, sino en lo que es. El éxito no está en el hacer, está en el ser. Por lo tanto, no es sólo físico y mental También es espiritual. El verdadero éxito externo es simplemente un reflejo del éxito interno. Para que una persona esté entera, debe estarlo física, mental y espiritualmente. Si falta alguno de estos tres aspectos, entonces la persona no estará completa y eso producirá consecuencias. Dado que el auténtico éxito es simplemente un reflejo de la persona, también debe ser entero: física, mental y espiritualmente. Si no es así, no nos hará sentir bien. No será auténtico. ¡Y no durará!

Si yo estuviera frente a usted en este mismo instante, comenzaría la capacitación diciendo: ¿Así que usted quiere ser exitoso? ¿Quiere cambiar su vida? ¿Está seguro?" Le haría esta pregunta porque una de las cosas más llamativas que he observado al capacitar a miles de personas en las últimas décadas es que ¡las personas quieren cambiar sus vidas, pero no quieren cambiar (sus vidas)! Sí, ya sé que suena ridículo, pero es ridículamente cierto. Uno lo oye decir todo el tiempo "Si tuviera más dinero, mi vida sería diferente.'." "Si trabajara por mi cuenta, ganaría lo que merezco." "Si tuviera otro trabajo, otra pareja, otro ambiente, si, si, si..." Las personas creen que un cambio externo cambiará sus vidas. Si eso fuera cierto, entonces el 75% a 85% de los que ganan la lotería no se encontraría en quiebra nuevamente al cabo de 5 a 10 años. Esos individuos no obtuvieron un triunfo verdadero y perdurable; simplemente ganaron dinero. Por eso su riqueza es una experiencia efímera. El éxito no se logra mediante cambios externos.

Su vida actual, el lugar donde está, es el resultado de las decisiones que tomó en el pasado. La gente experimenta resultados en función de lo que hace o deja de hacer. Tal vez no le guste escuchar esto, pero usted está exactamente donde debe estar, exactamente donde decidió estar. Al fin y al cabo, usted es el que tomó las decisiones. Y por muy poco atractivo que parezca, es mucho mejor ser responsable de su situación que una víctima sin opción.

Uno de los conceptos más clarificantes y liberadores que he aprendido es que siempre se tiene una opción. Descubrí que quizá no siempre me gusten las opciones, pero siempre puedo elegir. Antes de este descubrimiento, solía verme como víctima de los vientos y de las mareas de la vida. Un pequeño velero intentando mantenerse a flote, explicando lo inexplicable en función del azar, y esperando la gran oportunidad de mi vida para que todo fuera diferente. . Tuve que aprender, a fuerza de sufrimiento, que nada en la vida cambia a menos que uno mismo cambie. Los humanos tomamos las decisiones de nuestra vida basándonos en lo que sabemos. Desde el momento de nuestro nacimiento, nos programan y condicionan para creer ciertas cosas. A medida que crecemos, formulamos nuestras propias opiniones (creencias) y actuamos según este conocimiento, que suele estar contaminado por la programación y el condicionamiento que fuimos adquiriendo. Así cada uno de nosotros obtiene el conocimiento necesario para tomar decisiones, pero demasiadas personas pasan por la vida sin cuestionarse lo que suponen saber. Ésa es una de las razones por las que, para la mayoría de la gente, el éxito es algo difícil de lograr, y por eso buscan las respuestas en otras personas.

En la película El Mago de Oz, el hombre de hojalata cantaba "si tan sólo tuviera un corazón...". El león quería coraje; el espantapájaros, un cerebro, y Dorothy simplemente quería regresar a su casa. Entonces dedicaron mucho tiempo y energía a la búsqueda del Mago, y a la larga descubrieron que siempre habían tenido lo que tanto estaban buscando. También descubrieron que el tal Mago no existía. No existen gurús, genios ni hadas madrinas que puedan tocarnos con

una varita y cambiar así nuestras vidas. No existe magia que ni yo ni otra persona pueda realizar para darle el éxito que usted desea. El Mago de Oz es una metáfora para aquellos que "buscamos" el éxito. Al igual que Dorothy, todos nos embarcamos en largas y complicadas búsquedas de algo que estuvo siempre ante nuestras narices. Tener éxito es como regresar a casa. Aquello que usted busca ha estado siempre en su poder. ¡Usted es la magia! ¡Usted es el éxito!

Antes de que comience a negarlo, permítame hacerle algunas preguntas. En lo profundo de su ser, ¿no ha presentido que su vida estaba destinada a ser algo más? ¿No cree que usted está destinado a la grandeza... si tan sólo pudiera encontrar el camino o aprovechar esa oportunidad? ¿No es usted una de esas personas cansadas de correr tras el éxito? Usted necesita comprender que, igual que Dorothy, siempre tuvo el poder todo el tiempo: sólo le falta saber que lo tiene, pero está allí. Está escondido bajo todas esas capas de programación y condicionamiento que ha acumulado con el paso de los años.

Las siguientes páginas le revelarán el conocimiento del poder inherente que hay en su interior y que se refleja en las leyes físicas y metafísicas del universo. Usaré las leyes de la ciencia para demostrar los aspectos mentales y físicos del éxito, además de los dogmas de la filosofía espiritual oriental y las tradiciones judías y cristianas, para demostrar las dimensiones espirituales del éxito. Estas verdades existen desde el principio de los tiempos, y son naturales y universales. Las explicaré usando el lenguaje cotidiano porque dichas verdades son simples. No intento despertar su interés, ni tampoco importa si alguna vez llegan a interesarle las ciencias, la espiritualidad o la religión. Las verdades en las que se basan se cumplen más allá de lo que usted piense o crea. Puede ser consciente de ellas o ser su víctima. Ignorar la ley de gravedad no produce cambios en ella. Los no informados lo llaman buena o mala suerte. Los informados saben que es la diferencia entre el conocimiento y la ignorancia. Es la diferencia entre el éxito auténtico y el fracaso.

Estas mismas leyes, estas mismas verdades, son las que han permitido que el universo funcione exitosamente desde el comienzo de los tiempos. Están comprobadas, son reales y cambiarán su vida. ¡Son señales que indican el camino al éxito perdurable, al éxito verdadero, al éxito cuántico!

PARA REFLEXIONAR

¡El éxito no está en el hacer, sino en el ser!

¡Las personas quieren cambiar su vida, pero no quieren cambiar (sus vidas)!

CAPÍTULO 2

SURGE LA VERDAD

"Si miles de viejas creencias resultan destruidas
en nuestra marcha hacia la verdad, aún así debemos seguir marchando"

Stopford Augustus Broke

Al llegar a los sesenta y cinco años de edad, el 93 por ciento de la población está muerta o en total quiebra y requiere de la piadosa ayuda financiera de familiares y amigos, o de la seguridad social, para cubrir sus necesidades básicas. En Estados Unidos, el país más grande del mundo en lo que se refiere a las oportunidades, y luego de cuarenta a cincuenta años de trabajo arduo, el 93 por ciento de la gente alcanza la... ¡POBREZA! Esto lo afirma un estudio del año 1980 realizado por el Departamento de Estadísticas Laborales y Cuadros de Mortalidad de dicho país, en referencia a lo sucedido a las personas entre los veinticinco y los sesenta y cinco años de edad. El estudio reveló que solamente el siete por ciento logró suficiente seguridad financiera para mantener un estilo de vida confortable al momento de su jubilación.

No sé a ustedes, pero a mí me contaron una historia totalmente diferente. Me inculcaron de muchas maneras distintas que la clave para tener éxito consistía en tener una buena educación y en iniciar un pequeño negocio, o en trabajar para una buena empresa, ser un trabajador leal y escalar posiciones en la jerarquía corporativa. Al final del camino, recibiría una pensión o tendría ahorros suficientes como para vivir un retiro confortable. Obviamente esa historia no es real; si no, ¿por qué existe tanta gente que a duras penas sobrevive durante esa etapa?

Y como si apenas sobrevivir no fuera suficientemente malo, tenga en cuenta estos datos:

I. Son menos los hombres que tienen un capital de 100 dólares a los 68 años, luego de cincuenta años de trabajo, que a los 18 años. (Denby's Economic Tables, 1990)

II. Ochenta y cinco de cada cien personas no tienen 250 dólares en efectivo cuando se jubilan (Administración de la Seguridad Social, 1990).

III. Más de un tercio de todos los ciudadanos mayores viven por debajo de la línea de pobreza que establece el gobierno nacional (Censo EE.UU., 1990)

IV. Dos millones doscientos cincuenta mil ciudadanos mayores pierden el derecho a su seguridad social porque deben continuar trabajando (Administración de la Seguridad Social, 1990).

¿Es verdad? Sí, y las fuentes son, lamentablemente, muy respetables. Los resultados están a la vista. Usted tiene un 93 por ciento de probabilidad de acabar muerto o en quiebra si hace lo que a mí, y probablemente a usted, nos enseñaron. En una época pensaba que era un gran engaño perpetrado por las grandes empresas para mantener a las personas en el nivel de empleados y así

cubrir las necesidades de personal para la oficina y la línea de montaje. Ese fue mi período de "Gran Hermano" y ya no pienso lo mismo. Pero debemos admitir que es inconcebible que la gente siga creyendo que esta fórmula popularmente aceptada la conducirá al triunfo cuando los resultados de tal plan sin lugar a dudas desmienten su validez.

Lamentablemente, si tenemos la esperanza de que el alza en el mercado de valores y la tasa de desempleo más baja de la historia pudieran cambiar estos resultados, sólo tenemos que observar las siguientes estadísticas recientes para darnos cuenta de la verdad:

1. Entre 1996 y 1997, el ingreso medio por hogar en los Estados Unidos (para todos los grupos erarios) aumentó 1,9 por ciento, el tercer año consecutivo en que el ingreso real (ajustado según la inflación) se incrementó significativamente. Con este aumento, el ingreso medio total por hogar casi regresó a su nivel de 1989. (Estudio de octubre de 1998 de Ke Bin Wu, economista. Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.)

2. Para quienes tienen 65 años o más, el ingreso total promedio en 1999 fue de 21.417 dólares anuales, de los cuales 9.129 provenían de la seguridad social. (Oficina de Estadísticas Laborales & Oficina de Censos. Estudio sobre fuentes de ingresos en 1999).

3. Nueve por ciento de los ancianos beneficiarios de la Seguridad Social viven por debajo de la línea de pobreza y 39 por ciento se mantiene por sobre ese nivel gracias a los beneficios de su seguridad social. ¡Esto significa que sin dichos beneficios el nivel total de pobreza sería del 48 por ciento! (Administración de la Seguridad Social, 1998.)

4. Para quienes se acercan a la edad de jubilación (55 a 64 años), el patrimonio neto familiar medio pasó de ser de 124.600 dólares en 1989 a sólo 127.500 dólares en 1998. ¡Un incremento patrimonial total de solamente 2.900 dólares! (Boletín de la Reserva Federal, Enero 2000. Autor: A. Kennickell.)

5. Para un 63 por ciento de quienes tienen 65 años o más (50 por ciento o más del total), la seguridad social es la principal fuente de ingresos. Constituye el 90 por ciento del ingreso para casi un tercio de los beneficiarios, y para el 18 por ciento es la única fuente de ingresos. (Administración de la Seguridad Social, 1998.)

6. Los activos financieros de una persona tipo nacida entre 1946 y 1964 (la generación conocida como "baby boomers") rondan apenas los 100 dólares, y sólo una quinta parte de ellos (el 20 por ciento) tienen más de 25.000 dólares. Incluso el diez por ciento más alto de la escala tiene activos modestos (66.000 dólares), y la cuarta parte de la base de la escala tiene activos negativos, es decir que su pasivo supera su activo. (Módulo de Riqueza de 1993 tabulado por el Instituto de Política Pública de la AARP, Asociación de jubilados de Estados Unidos.)

La importancia de estos datos es que nos permiten darnos cuenta de que cuanto más cambian las cosas, más se mantienen igual. La medición de los activos es importante porque, al momento

de jubilarse, ellos definirán cuál será la fuente de ingresos, y ésta, a su vez, determinará la capacidad de la persona para vivir con comodidad. Aunque tomemos los activos promedio del diez por ciento más alto de la escala de los "baby boomers" (estadística Nº 6) -quienes, supondríamos, tienen más asegurada su jubilación- y apliquemos un rendimiento promedio conservador (cinco por ciento), descubriremos que sus activos actuales producen un rendimiento anual de sólo 3.300 dólares en ingresos. ¡Difícilmente eso represente una buena vida! Si se agrega la posible desaparición del sistema de seguridad social, el futuro parece desolador.

Lo cierto es que esto no ocurre tan sólo en 1980, 1990, 1998 o 2010. Estas estadísticas se dan en mayor o menor medida en cualquier punto en el tiempo, ¡pero siempre se dan! Lo importante es que una persona común nunca alcanza la independencia financiera, y por lo tanto tiene una fórmula equivocada para alcanzar el éxito, la cual sigue transmitiendo, sin darse cuenta, generación tras generación. Aunque usted haya nacido ayer, estas estadísticas apuntan a la ineficacia de las fórmulas de éxito de los maestros con los que se topará en su vida.

La buena noticia es que, ahora que conoce los resultados, no tiene por qué convertirse en víctima. Puede cambiar su vida y el resultado de la misma cambiando lo que usted "sabe".

Lamentablemente, muchas personas pasan por la vida sin cuestionarse lo que creen saber. Desde el momento en que nacemos, nuestra mente, que funciona de manera muy parecida a una computadora, está programada para creer ciertas cosas. A medida que crecemos, formulamos nuestras creencias y acciones en función de lo que "sabemos". Al igual que una computadora, nuestra mente sólo puede devolver la información que recibió originalmente. ¡Y si la información recibida es errónea, el resultado será desastroso!

Según las estadísticas que ya conocemos, el 93 por ciento de las personas tiene una fórmula incorrecta para el éxito, y lo más probable es que sean justamente quienes le transmitieron a usted el conocimiento, las creencias y la programación. Nuestros padres, maestros, compañeros, etc., nos enseñaron lo mejor que pudieron, pero no sabían que la fórmula del éxito, tal como la conocían ellos, era inexacta. Si necesita más pruebas, observe la situación financiera en que se encuentran. ¿Es eso lo que usted sueña con lograr? Si así es, no siga leyendo: olvide este libro y pida el reintegro de lo que pagó por él. La premisa básica que escapa a tanta gente es que, si se quiere tener éxito, se debe buscar los consejos de una persona exitosa. Si queremos aprender a jugar bien al tenis, no podemos recurrir a alguien que nunca jugó y suponer que los resultados serán correctos. ¡Las personas no pueden enseñar lo que no saben! Pueden querernos mucho, tener las mejores intenciones y hacer lo mejor posible, pero no pueden enseñarnos lo que no saben.

En gran medida, la razón por la que el 93 por ciento de las personas tienen una fórmula equivocada para el éxito es que muchas de las creencias populares de la actualidad se basan en el estilo militar de gerenciamiento y logro de objetivos. Durante gran parte del siglo veinte, el mundo -incluidos los Estados Unidos- estuvo involucrado en conflictos bélicos. Como eran noticia, concentraba la atención de los medios. Y en Estados Unidos, la atención se centraba en las numerosas victorias estadounidenses: sus triunfos en las batallas. Era tanta la difusión de los conflictos bélicos que el tema se incorporó a nuestra cultura a través de los medios de comunicación, y junto con ello vino el pensamiento militar. El mundo estaba tan convencido del éxito alcanzado utilizando estrategias militares que muchos oficiales de alto rango, luego de

cumplir su servicio en las fuerzas armadas, consiguieron importantes puestos gerenciales en el mundo empresarial estadounidense. ¡Pero el éxito militar no es éxito financiero auténtico y duradero! Estos dos tipos distintos de éxito se rigen por principios diametralmente diferentes, principalmente porque uno se basa en la agresión y el otro en la atracción; ¡es decir, son opuestos!

Entonces las personas (nuestros maestros) a las cuales se referían las estadísticas anteriormente mencionadas, fueron adoctrinadas para creer que los principios militares del éxito podían ser aplicados al logro financiero para generar independencia financiera y, con ella, la consiguiente paz mental, pero los resultados de sus vidas nos muestran lo contrario. En su mayor parte, el mundo ha aprendido que nada bueno deriva de la guerra. La victoria militar es una experiencia efímera y no existen verdaderos triunfadores en un conflicto bélico. Pero la programación residual subconsciente del éxito por medio de los principios militares sigue allí, siempre corrompiendo lo que creemos que es necesario para lograr éxito económico y tranquilidad.

A excepción de algunas organizaciones de pensamiento prehistórico, esta visión militarista del manejo administrativo ha sido abandonado hace mucho tiempo por gran parte de las empresas, pero su consiguiente enfoque agresivo sobre el triunfo económico está mucho más profundamente arraigado en nuestra sociedad. El estilo militar de gerenciamiento y obtención de resultados se basa en la pelea, el engaño, la competencia, el secreto, la venganza, el poder, el miedo y el egoísmo. Las grandes empresas aprendieron por experiencia propia que cuando se lucha para obtener algo, también se tiene que seguir luchando para conservarlo, y esta lucha les consume tanto tiempo y energía que agota su capacidad para seguir progresando. En otras palabras, el enfoque militarista sólo puede llevarnos hasta cierto punto y no más allá, porque la naturaleza misma de su funcionamiento produce su auto extinción: llega un punto en el que todo el tiempo y la energía disponibles se consumen en mantener y pelear por conservar lo que ya se ha logrado.

Lo mismo sucede con el éxito financiero que se alcanza usando principios militares. Si se pelea por lograr éxito financiero, entonces es natural tener que pelear por conservarlo. El éxito financiero logrado de esta manera genera preocupación por la posibilidad de que la felicidad y la paz mental que el éxito debería brindar sean, en el mejor de los casos, fugaces. Nuestra mente se ve acosada por inquietudes tales como: "¿Quién quiere sacarme mi dinero?", "¿Quién es amigo mío únicamente por mi dinero?", o "¿Y si pierdo mi dinero?" ¿Dónde está la felicidad en eso? Si consumimos nuestro tiempo y energía intentando conservarla, ¿dónde está la tranquilidad mental? Por eso las personas que alcanzan el éxito financiero de esta manera no son felices por más exitosas que sean. Si los observa, verá que cuando descubren que tener una cantidad de seis cifras no los hace feliz, buscan ser millonarios. Y cuando descubren que ser millonarios no es suficiente, luchan por ser multimillonarios. Siguen comprando cosas con la esperanza subconsciente de que tal vez ellas les darán la paz y la felicidad que tanto desean. Por eso sus autos son Mercedes Benz, Jaguar o similares y, según la riqueza que tengan acumulada, tienen barcos y aviones que reemplazan constantemente por modelos más grandes. Tienen las joyas más grandes, las pieles más caras, lo último en tecnología, lo mejor de esto y de aquello, pero sin resultado. Es importante señalar que el problema no son las cosas en sí. El problema es por qué las compran. Siempre deberíamos preguntarnos "¿Por qué quiero ese nuevo Mercedes?" o "¿Por qué quiero ese Rolex?" ¡Al final de cuentas, no son más que un auto y un reloj! Si los necesita para sentarse exitoso o para sentirse mejor, entonces los compra por motivos erróneos.

El libro El millonario de al lado (The Millionaire Next Door) expone este punto con mucho ingenio. Los verdaderos ricos no muestran su riqueza. No necesitan parecer ricos: son ricos. El libro revela que un verdadero rico podría vivir al lado suyo y usted nunca se enteraría. Por ejemplo, Warren Buffet vive en la primera casa que compraron él y su mujer antes de hacerse ricos. Y todas las personas exitosas que entrevisté se ajustan al mismo molde. Son sutiles, humildes y sumamente agradables. No son ostentosos ni famosos, y no usan sus posesiones para mostrar su éxito al mundo. Eso no quiere decir que no tengan algunos de los símbolos del éxito: los tienen, y ése es el punto.

Los ricos no compran un Mercedes o un Rolex por las mismas razones por las que los compran las personas comunes. La diferencia es que si los compran, es por su rendimiento a largo plazo, y porque para los ricos la diferencia entre 15.000 y 50.000 dólares es intrascendente. Son dueños de sus posesiones, y no al revés.

En los siguientes capítulos, develaremos cómo lograr éxito financiero y tranquilidad mental verdaderos, analizando algunas de las creencias auto limitante que son parte del conocimiento de la sociedad. Desde la infancia, estas ideas han formado la base de la estructura de pensamiento de muchas personas, pero sabotean sus esfuerzos por lograr prosperidad. La prueba de que estas creencias contraproducentes están insertas en nuestra sociedad se encuentra en las expresiones coloquiales que utilizamos.

Una idea popular que he oído muchas veces es: "No hay que quemar los puentes luego de cruzarlos", y otra versión menos conocida es: "Siempre hay que dejar la puerta abierta". Otra frase bien intencionada que conspira contra el éxito es "Hay que ser buen perdedor". O la expresión: "Tenga cuidado" o "No soy negativo, soy realista". Cada una de estas "verdades" nos enseña a ir a lo seguro. Nos enseñan a jugar "a no perder" en lugar de "jugar a ganar". Las personas se cuidan tanto que el triunfo no es posible. El éxito financiero se basa en ganar. No hay otra manera de lograrlo. Pero es diferente de la idea militarista de ganar donde forzosamente debe haber un perdedor. En el éxito financiero todos pueden ganar. De hecho, la mayoría de las personas verdaderamente exitosas son fuente de independencia financiera para muchos otros. Esa es una de las características del triunfo económico auténtico. Sin embargo, dado que estas expresiones coloquiales son parte de su estructura de pensamiento y existe un 93 por ciento de probabilidad de que lo sean-, ¿cómo podrá alguna vez llevar a cabo sus sueños de éxito financiero? ¡En el siguiente capítulo, comenzaremos el proceso que cambiará su vida!

PARA REFLEXIONAR

¡El noventa y tres por ciento de las personas
tiene una fórmula errónea para alcanzar el éxito!

CAPÍTULO 3

EL ÉXITO NO ES LÓGICO

"El hombre no es la marioneta de las circunstancias;
las circunstancias son creadas por el hombre"

Benjamín Disraelí

Cuando las personas oyen por primera vez la frase "el éxito no es lógico", parecen confundidas y me preguntan qué quiere decir. Para entender completamente su significado, primero debemos comprender lo que significa ser "lógico". Lo "lógico" es la opinión de la mayoría. Es lo que la mayoría de la gente piensa que tiene sentido, pero en realidad es un punto de vista subjetivo basado en tiempo y lugar. En Estados Unidos, la gran mayoría de los habitantes terminan quebrados, lo que hace que esa "lógica" resulte ilógica, al menos para las personas que han alcanzado el éxito.

Lo más sorprendente que he descubierto sobre las personas exitosas que conocí es que han hecho cosas que el común de la gente (el 93 por ciento) consideraría tontas. Han corrido riesgos y tomado decisiones que desafían toda "razón". Sus elecciones fueron ilógicas y a veces parecieron totalmente irresponsables. De hecho, esto es tan frecuente en las historias de triunfadores que casi se podría tomar como un requisito para el éxito. ¡Sabrá que está en el camino correcto si al menos el 93 por ciento de las personas está en desacuerdo con usted!

Analicemos por qué. Desde la niñez, se nos ha entrenado para intentar hacer lo correcto. ¡Dios nos libre y guarde de equivocarnos, de cometer un error! Eso trae consecuencias negativas, ¿verdad?

¡Mentira! La única manera de descubrir lo verdaderamente correcto es correr el riesgo de equivocarse. Los errores son experiencias que enseñan. Lo que debemos tener en cuenta constantemente es que cada acción produce un resultado. Lamentablemente, la inacción también produce un resultado, algo que la mayoría de la gente ignora.

Igual que un científico experimental, una persona exitosa sigue probando diferentes combinaciones en el área que elija, hasta encontrar una que dé resultado. Prueba algo y registra los resultados, tanto positivos como negativos. Luego hace ajustes para aumentar lo positivo y eliminar lo negativo. Sigue trabajando y depurando hasta que logra el resultado que desea, y luego lo repite para generar riqueza.

Si se analiza con más detalle, se observará que en el transcurso del proceso de depuración, cada vez que el experimentador no logró un resultado final óptimo, para la visión del mundo podría decirse que ha fallado. Sin embargo, sin los fracasos iniciales y la subsiguiente depuración, el éxito final no habría sido posible. Eso es así porque el éxito nace del fracaso. Tiene sus raíces en el fracaso, por lo que aquellos que no corren el riesgo de fracasar no pueden

experimentar el triunfo. Podrá parecer una locura, pero es necesario celebrar el fracaso, deleitarse citando sucede, invitarlo a nuestra vida.

Ahora bien, ya sé que a usted le enseñaron otra cosa, pero observe bien a quienes le enseñaron. Debe comprender que el mundo no cede sus riquezas a cambio de algo que se logra fácilmente o que se encuentra rápido. Las cosas más caras que se pueden comprar están entre las más difíciles de encontrar, como el oro y los diamantes. Del mismo modo, las riquezas del mundo se dirigen hacia aquellas raras personas que se atreven a fracasar; aquéllas que celebran el fracaso y que se deleitan cuando sucede porque saben que cada fracaso los acerca un paso más a un futuro éxito. Es una ley de la naturaleza que se cumple siempre. Nada en este mundo se resiste a una persona que tiene una misión.

Usted ya ha experimentado esto en su vida a menor escala.

Algunos recordarán haberlo vivido cuando compraron su primer auto. ¿Recuerda lo decidido que estaba, cómo el tema ocupaba cada uno de sus pensamientos? Nada podía detenerlo. ¡Usted no lo permitía! Y, aunque la compra del primer auto suele estar plagada de desafíos, comprar un auto es relativamente fácil. Hacerse rico es un poco más difícil, pero el proceso es el mismo. Exige concentrarse firmemente en un objetivo, algo que trataremos más adelante en detalle.

Otro ejemplo que todos hemos vivido, ocurre en la infancia antes de completarse el total de la programación. Tal vez usted no recuerde su propia experiencia, pero la comprenderá porque es común a todos los seres humanos. Fue cuando empezó a caminar. Cuando únicamente podía gatear, deseaba profundamente ponerse de pie y caminar derecho porque quería ser como todos los demás. Empeñaba alma y vida para alcanzar el resultado deseado.

¿Lo logró en el primer intento? ¿Y en el segundo? La respuesta a ambas preguntas es no. De hecho, fracasó muchas veces en el proceso de aprender a caminar. Pero eso no lo detuvo: nada podía detenerlo. Quería caminar como todos los demás y no aceptaba otra cosa. Estaba concentrado. Era demasiado pequeño para darse cuenta del potencial peligro que representaba esa tarea. Podría haber perdido un ojo, haberse quebrado la cabeza o experimentado una multitud de resultados negativos y perjudiciales. Pero era demasiado pequeño para saberlo y no podía comprender el lenguaje si alguien hubiera intentado informarle de esos peligros.

De hecho, si se comportaba como un adulto y se arriesgaba como tal, la gente lo consideraba tonto. Usted no podía saber que ser llamado tonto en la búsqueda del éxito es el cumplido más grande que pueden hacerle. Pues sí, para ser exitoso hay que ser tonto... lo suficiente para hacer las cosas que los fracasados se niegan a hacer, y correr los riesgos que ellos rehúsan correr. Esto es lo que llamo "estupidez inteligente".

Otra característica ilógica del triunfo es la facilidad con la que se puede duplicar. Si lo que usted quiere lograr ya se ha hecho, entonces busque a una persona que haya alcanzado el resultado que usted desea, duplique su proceso y obtendrá el mismo resultado. Esto se llama modelización, pero es más difícil de lo que parece porque estamos naturalmente predispuestos y programados para hacer todo con el menor esfuerzo posible. Esto es algo que hacemos de manera inconsciente o pensándolo muy poco. Y, como hemos aprendido que lograr algo con menos esfuerzo era un resultado conveniente llamado "ser eficiente", con frecuencia intentamos llegar a

este resultado siempre que sea posible. Cuando uno está siguiendo el modelo de proceso de otra persona, esta predisposición a la eficiencia es fatal. Hace que usted obtenga un resultado diferente. Trataremos esta predisposición a la eficiencia más adelante en detalle, pero por ahora debe darse cuenta de que la modelización es copiar el proceso de una persona exactamente como usted lo observó o como se le enseñó.

La modelización no exige pensar: exige hacer. Aquí es donde se valora la pereza. Si otra persona logró el resultado que usted desea, sea lo suficientemente perezoso como para hacer exactamente lo mismo y obtendrá el mismo resultado. Esto es "pereza inteligente". Una vez que haya hecho eso, puede experimentar una depuración del proceso para obtener un mejor resultado. Pero sólo puede hacer eso una vez logrado el resultado positivo inicial, no antes. La razón es que una vez que ya lo haya logrado, comprenderá las partes esenciales de la fórmula del éxito. Entonces, si obtiene un resultado menor que el deseado, sabrá porqué.

Espero que pueda apreciar por qué el éxito no es lógico. Para resumir todo lo dicho en este capítulo, para tener éxito hay que ser tonto y holgazán. ¡Apuesto a que nunca antes lo oyó expresado así!

PARA REFLEXIONAR

Sabrá que está en el camino correcto si al menos
el 93 por ciento de las personas está en desacuerdo con usted.

Nada en este mundo puede resistirse a una persona que tiene una misión.

¡Para tener éxito hay que ser tonto y holgazán! ¡El éxito no es lógico!

CAPÍTULO 4

EL EGO Y EL FRACASO

"Tengo más problemas con D.L. Moody que cualquier otra persona que conozco"

D.L. Moody, líder religioso (1837-1899)

Estoy profundamente convencido de que el verdadero tormento de la humanidad es el ego. Si no fuera por el ego, no separaríamos las cosas en bueno o malo, positivo o negativo, éxito o fracaso. Las cosas simplemente serían. Según lo que yo puedo determinar, el hombre es la única criatura viviente que tiene esta desventaja. Viene incluida con el don de libre albedrío o de elección. Según cómo se use, el ego no decide tan solo el destino de una persona, sino también el destino del mundo. El ego desenfrenado ha sido la causa de toda guerra y toda injusticia en los anales de la historia. Si no controlamos al ego, él nos controlará. Si no tenemos un plan para nuestro ego, él tendrá uno para nosotros. Usted puede ser amo de su ego, o bien su esclavo. La decisión es suya.

Una faceta de nuestro ego es nuestra percepción de lo que somos. No quienes realmente somos, sino quienes creemos que deberíamos ser como resultado de lo que nos programaron para ser. Recuerdo vívidamente que, durante mi niñez, constantemente me decían "holgazán" o "lerdo". Crecí convencido de que lo era, y tanto inconsciente como conscientemente me castigaba por ser holgazán. Lo creía. Hoy sé que no es verdad. Nunca lo fue. La verdad es que estaba aburrido, pero nadie se molestó en averiguarlo. En vez de eso, decidieron catalogarme como holgazán. Parte del problema es que cuando uno comienza a creer en las etiquetas, comienza a exhibir esa conducta que le adjudican. Empecé a convertirme en un holgazán, aunque no lo hacía muy bien. Soy el tipo de persona que siempre tiene que hacer algo; entonces, para mí, ser holgazán es una tarea muy difícil.

Otra etiqueta con la que cargué hasta mi primer año en la universidad tenía que ver con mi aspecto, específicamente con mi atractivo hacia el sexo opuesto. Me convencieron de que era poco atractivo y casi feo. Cuando me alejé de quienes así me etiquetaban y de su entorno e ingresé a la universidad, descubrí que era todo lo contrario. Sin embargo, no fue inmediatamente: me llevó muchos años deshacer lo hecho en tantos años. Y me llevó todo ese tiempo porque yo no participaba activamente en el proceso: seguía permitiendo que la vida me sucediera a mí y no que pasara por mí.

Al principio, pensé que las muchachas de la universidad que se sentían atraídas hacía mí eran ciegas. Empecé a sospechar. No podía ser mi aspecto; entonces, ¿qué buscaban? Finalmente, cuando me di cuenta de que yo no tenía nada que ellas pudieran querer aprovechar, comencé a creer poco a poco que, en efecto, era atractivo. Y lo disfruté. Pero siempre pendía sobre mí la sombra de la programación: la punzada de incredulidad que sugería que quizá no fuera verdad. Sólo a mis treinta y tantos años me di cuenta al fin de que en verdad tenía cualidades atractivas.

Como consecuencia de ese convencimiento de ser poco atractivo, me convertí en una persona tímida. A la gente que me conoce actualmente esto le parece imposible, pero es verdad. Sentía que no me querían y que era diferente. Me sentía inferior. Como me consideraba poco interesante, me resultaba difícil conocer gente, especialmente del sexo opuesto. Para compensar, me acercaba a amigos extrovertidos y sociables. ¿De qué otra manera iba a conocer muchachas? No podía hacerlo por mi cuenta.

Mi timidez se destruyó cuando fui elegido para formar parte del consejo estudiantil. Resulté elegido porque estaba montado en el carro del alumno más sociable: el que conocía a todo el mundo. Como estaba en la misma boleta, gané la elección porque él la ganó. Pero ahora tenía un problema: tenía que cumplir. Me hallé expuesto frente a la población estudiantil, que esperaba que hablara por ella. Era una época de crisis en el sistema de la Universidad de la Ciudad de Nueva York y tuve que presentar nuestro caso ante el rector y el consejo de educación. Casi sin darme cuenta, me encontré hablando ante el senado y la asamblea del estado de Nueva York en Albany. Fue mi bautismo de fuego. Mi timidez fue aniquilada: la olvidé con la misma rapidez con que la había aprendido. Quizá yo había creído ser así, pero ya no lo era. La timidez era una parte mía que no me gustaba, pero no sabía que tenía el poder de cambiarla. Las circunstancias me obligaron a cambiarla. Hoy sé que puedo cambiar cualquier cosa en mí.

Le ofrezco todas estas reflexiones sobre cómo era yo para ayudarlo a comprenderse. ¿Hay algo en usted que no le agrada, que le gustaría cambiar? ¿Qué es lo que le agrada de usted y no quisiera cambiar? Si reduce las cosas suyas que no le agradan y acentúa lo que sí le gusta, estará bien encaminado para llegar a ser como desea, no como todos los demás quieren que sea o querrían que fuera. Usted ya sabe lo que le gusta y lo que no de usted mismo. Esa molesta vocecita interior intenta decírselo desde hace años. ¡Tal vez ahora esté listo para escucharla!

El ego es el origen de todos sus sufrimientos. De vez en cuando, puede suceder que su ego lo ayude a lograr algo si alguien desafía la imagen que usted tiene de sí mismo. Lamentablemente, este logro no dura mucho tiempo. Se debilita y muere porque sus raíces no están asentadas en una base sólida. Su ego no es realidad y, por lo tanto, no es capaz de sostener nada válido por ningún período de tiempo. Es una de las razones por las que ciertas personas tienen éxito inicial o periódico pero no consiguen sostenerlo. El ego es un obstáculo para que desarrollen todo su potencial. Siempre que el ego esté presente, seguramente vendrá la desilusión.

Uno de mis mayores desafíos al escribir este libro es mi ego. Todos los días debo pelear contra él, vencerlo y hacerlo a un lado. Es necesario si quiero escribir este libro para usted y no para mí. No le diré nada que usted no sepa ya. Nada de esto es nuevo, aunque lo parezca. Ningún conocimiento es nuevo, simplemente no ha sido advertido. El día en que crea que los conceptos que comparto son obra mía marcará el principio del fin. Soy nada más que un observador, el periodista encargado de clarificar lo que ya existe. Mí trabajo consiste en tomar algo que es difícil e intentar simplificarlo. En cuanto comience a creer que la sabiduría de estas palabras emana de mí y no a través de mí, ya no le serviré y usted se merece algo mejor.

Como verá, el ego nunca desaparece. Todos, siempre, tenemos una imagen de nosotros mismos que tratamos de mantener. El punto clave es darse cuenta de que el ego siempre está trabajando. Siempre está allí, pero el hecho de tomar conciencia nos da poder sobre él. Sin embargo, es imprescindible asegurarnos de que el ego que llevamos encima es al menos nuestro: no la imagen

que tienen todos de nosotros y que nos condicionaron para aceptar, sino la imagen que nosotros tenemos de nosotros mismos. Citando a Polonio en Hamlet. "Por sobre todo lo demás, sé fiel a ti mismo". La imagen que usted tenga de sí mismo debe ser, al menos, suya; auténtica, para bien o mal. Sólo entonces, cuando tenga que luchar con ella, al menos sabrá a qué se está enfrentando. Como dice GI Joe: "El saber es la mitad de la batalla". El cartel que estaba sobre la puerta de la escuela de Sócrates en la Grecia antigua decía: "Conócete a ti mismo". Le diré que primero debe "ser usted mismo". Para lograrlo debe comenzar con la pregunta "¿Quién soy?".

PARA REFLEXIONAR

¡El ego es el origen de todos sus sufrimientos!

¡Sea usted mismo!

CAPÍTULO 5

¿QUIEN SOY?

"Como un buque de guerra que navega por el mar, así lo hace la tierra a través del espacio. Nosotros los mortales estamos a bordo de la fragata del mundo, que navega rápidamente y nunca naufraga, siendo Dios su comandante. Así, navegando con órdenes selladas, nosotros mismos somos los repositorios del paquete secreto, cuyos misteriosos contenidos, estamos deseosos de aprender. No hay misterios fuera de nosotros mismos"

Hernian Melville en Moby Dick

"El Atman (el ser real) es permanente, eterno, y por lo tanto es la existencia en sí misma"

Filosofía Hindú

Para una persona, la pregunta "¿Quién soy?" es sinónimo de las palabras mágicas "Ábrete, Sésamo". Pero lo importante no es la pregunta sino el proceso. Para que usted pueda cambiar o reprogramar lo que sabe, primero necesita descubrir quién es usted, porque uno es lo que sabe. Usted es la suma de todos sus años de conocimiento acumulado. Su conocimiento determina dónde vive, cómo se viste, con quién se casa y dónde trabaja. Nos enorgullecemos de ser personas lógicas que actúan por una razón. La lógica y el razonamiento de lo que hacemos se basa en nuestro conocimiento y nuestras creencias, las que, en gran medida, son resultado de nuestro condicionamiento y nuestra programación. La gente que tiene una programación diferente o que ha elegido reprogramarse tiene una lógica y un razonamiento diferentes. En nuestra cultura, éstas son las personas que triunfan; por eso es tan importante analizar qué programación tiene usted. Si va a tener alguna posibilidad de cambiar su futuro económico, debe comenzar por darse cuenta de las ideas limitantes que lo llevan inconscientemente a la autodestrucción.

Para las miles de personas con las que estuve en contacto a lo largo de los años, éste ha sido verdaderamente el principal motivo de su falta de éxito.

En mi condición de instructor, veía que su programación originaba las ideas y el comportamiento que involuntariamente violaban las leyes naturales universales que rigen el éxito. Y la mayoría de las leyes que violaban tenían que ver con los aspectos espirituales del éxito, con la espiritualidad del éxito. Ésta es la misma razón por la que el 93 por ciento del que hablamos antes no logra la independencia económica. No saben que el éxito es el resultado de comportamientos tanto conscientes como inconscientes (automáticos). Casi siempre la culpa es de sus reacciones y respuestas automáticas. Sin un análisis de esta estructura programada de creencias, sus reacciones serán siempre las mismas, y ya sabemos que no los llevaron ni los llevarán al éxito. Por dotada, capaz o decidida que sea una persona, todos los intentos de lograr un triunfo permanente fracasarán hasta que analice su programación y el consiguiente comportamiento autodestructivo y haga los cambios necesarios.

Para iniciar el proceso, es necesario buscar un lugar tranquilo donde se pueda estar a solas por un tiempo. No sugiero un lapso determinado porque es el comienzo de un proceso que lleva toda la vida. Lo que sí debe usted saber sobre el éxito es que crea dependencia. Para seguir creciendo constantemente, debe volver a examinar constantemente lo que sabe. Una vez que pruebe el éxito por primera vez, querrá seguir mejorando durante toda su vida. Ésa es la única manera de lograr el éxito perdurable. Muchos conocemos personas que fueron exitosas, pero luego tuvieron "mala suerte". La suerte no interviene en absoluto en la formulación del éxito; cuando termine de leer este libro, lo sabrá. La gente obtiene resultados según lo que haga o deje de hacer. Todos estamos exactamente donde decidimos estar, para bien o para mal. Y, tal como ya lo hemos hablado, la gente toma decisiones según lo que sabe. Entonces, la única manera de cambiar el lugar donde está usted es cambiar la persona que es. Y usted es lo que sabe. El conocimiento es poder.

Una vez que se instale en un lugar tranquilo sin distracciones, medite por un momento sobre lo que está a punto de hacer. En cuanto comience, toada su vida será distinta a partir de ese momento. Su vida mejorará. Usted está tomando la decisión consciente de cambiar su vida para bien. No como las innumerables personas que pasan por esta vida y en sus últimos años reflexionan sobre lo pasado y dicen: "Si hubiera..." "Debería haber... " o "Podría haber...".

Usted está a punto de asumir la plena responsabilidad de la prosperidad que habrá en su vida. Está a punto de ejercer su libre albedrío, ¡muy probablemente por primera vez! Es un momento muy emocionante y a la vez aterrador. Puede sentir aprensión, como muchas otras personas. Tienen miedo de lo que encontrarán si miran profundamente. Sucede que el ejercicio "Quién soy?" no es una reseña de su vida; no consiste en decir dónde nació, dónde estudió, cuántos hijos tiene o qué ha hecho. Créalo o no, todo eso estaba predestinado de acuerdo con su programación. El ejercicio "¿Quién soy?" es un análisis de esa programación. Va mucho más allá de una reseña. Se trata de ser sincero. Se trata de lo que sólo usted sabe realmente sobre sí mismo. Se trata de todas sus debilidades y fortalezas, y generalmente las personas temen descubrir las primeras. Las ven como ineptitudes y no como áreas que se puede mejorar. Si se ven deficientes, por lo general su auto imagen no puede superarlo. Su ego no quiere participar en ese dolor. Sin embargo, debe tener en cuenta que, en su mayor parte, usted no es responsable por lo que es hoy. Hoy usted es lo que decidió ser sobre la base de lo que sabe. Y lo que usted sabe se basa en lo que le enseñaron desde temprana edad. ¡Usted es su programa!

Lo lamentable es que pocas personas realmente son lo que decidieron ser. Son lo que otras personas programaron o decidieron que ellos debían ser, como un robot electrónico que puede pensar, pero cuando lo hace, sólo puede pensar de la manera en la que fue programado. Sólo puede pensar aquello que lo programaron para pensar. Pero, al mismo tiempo que le transfiero esta información a usted, también le transfiero la responsabilidad, a partir de ahora, por todo lo que usted es o no. La buena noticia es que hasta ahora, usted no era responsable por los resultados de su vida porque estaban predestinados por su programación. La mala noticia es que desde ahora, ¡usted es responsable!

Con mucha frecuencia, a las personas les resulta muy difícil llegar al fondo de lo que son. La respuesta está en por qué hacemos las cosas que hacemos. Decidimos lo que hacemos o cómo reaccionamos según lo que somos, que es lo que sabemos. Por este motivo, hasta que progrese realmente en el proceso de cambiar su programación interior, es recomendable que ignore su primera reacción a todo lo que tenga que ver con el éxito o, al menos, cuestiónela seriamente

antes de actuar. Lo más probable es que su primera reacción sea programada, la misma que la del 93 por ciento de personas de las que hablamos antes, las que no logran la independencia económica. Esta respuesta programada puede ser o no la de su yo verdadero, esa parte suya que sabe de manera innata cómo llegar al éxito. En última instancia, el problema de la mayoría de las personas es que no piensan. No pueden entender por qué sus vidas no cambian, siendo que ellos no hacen nada para cambiar su vida. Hacen lo mismo constantemente, piensan lo mismo y reaccionan de la misma manera, una y otra vez. ¡Y luego se preguntan por qué siguen obteniendo los mismos resultados! Hay una joya del saber popular que dice: "Si uno sigue haciendo lo que hace, seguirá obteniendo lo que obtiene". Es sumamente simple y fundamental, y sin embargo las cosas más simples a veces son las más difíciles de comprender.

Si usted todavía no se convenció de que está viviendo una vida que fue trazada por otras personas mediante la programación, permítame darle un ejemplo. En muchas ocasiones, mientras caminaba con algún amigo, me topaba con un animal, por lo general un perro. Inmediatamente me paralizaba y sentía temor mientras la otra persona sonreía, se acercaba y acariciaba al animal. Yo pensaba que mi amigo se comportaba como un tonto y se arriesgaba demasiado. Por supuesto, este pensamiento era producto de mi miedo, que solía ser directamente proporcional al tamaño del animal. Pero, aunque el perro fuera muy pequeño, seguía teniendo miedo. Recuerdo que una vez me sorprendí en uno de estos episodios y pensé que mi reacción era extraña. Nunca me había atacado ni mordido ningún perro u otro animal. No tenía sentido. Entonces analicé mi pasado para averiguar por qué reaccionaba así.

Lo que recuerdo es que mi madre me advirtió muchas veces, cuando era pequeño, que no debía confiar en los animales, especialmente en los perros. También recuerdo que me regañaba si hacía lo mismo que mi amigo. Quedó grabado a fuego en mi mente que un animal extraño me lastimaría y yo debía tener cuidado. Por supuesto, al ver que mi amigo acariciaba y abrazaba al perro extraño y que éste movía la cola y lo lamía con aprecio, mi miedo debería haberse disipado, pero no fue así. Seguía pensando que me iba a lastimar. Lo importante de este incidente es la pregunta: ¿quién le tenía miedo al perro en realidad? ¿Mi madre o yo? ¿O mi madre viviendo a través de mí? Estos programas son tan fuertes que incluso hoy siento aprensión cuando veo a un perro, aun cuando estoy consciente del programa y no tengo verdaderos motivos para temer.

Sin embargo, el conocimiento de mí mismo evita que actúe de acuerdo con ese miedo porque no es realmente mío. Es nada más que mi programación.

Usaré otro ejemplo relacionado directamente con el éxito. En la compañía para la que trabajo ahora los nuevos vendedores deben pagar por su licencia, exigido por la actividad. A cambio, reciben una tasa de comisión más alta que la habitual y la oportunidad de ganar lo que realmente valen. Es una oportunidad ilimitada, basada en el desempeño, que es lo que mucha gente dice anhelar. Como la mayoría de los futuros vendedores se han contactado con nosotros en respuesta a un aviso clasificado, básicamente están buscando trabajo. Esta estructura mental y las ideas programadas en relación con ella hacen que les resulte imposible invertir los pocos cientos de dólares necesarios para aprovechar esta oportunidad, lo que podría generarles cientos de miles de dólares.

¿Por qué? Porque no quieren "pagar para trabajar" como dicen ellos. Se entusiasman con el puesto y los ingresos potenciales, pero se resisten a tener que pagar por su propia licencia. ¿Por

qué? Porque no es normal. Lo que no saben es que cuando uno no paga su propia licencia, se suele pagar caro en comisiones más bajas y menor ingreso residual. Estos posibles vendedores en realidad quieren éxito económico -quieren un resultado mejor que el normal pero quieren que sea el resultado de acciones normales. ¡No es posible! Si fuera posible, entonces todas las personas normales, la mayoría, serían exitosas. Para triunfar, se debe aprender a ir más allá de lo normal. La programación de estos posibles vendedores no les permite la capacidad de invertir en el éxito mientras perciban que están en una situación "de empleo". ¿Qué es lo que dicta esto? La memoria. El recuerdo programado de una experiencia negativa de ellos mismos o de algún conocido que desperdició dinero en una situación similar. Viven según su programación de jugar "a no perder" en vez de jugar a ganar, como si el éxito no implicara riesgos. Unos cientos de dólares los alejan de cumplir los sueños de su vida. No tiene mucho sentido cuando se lo mira desde una perspectiva diferente.

Tomar conciencia de por qué usted hace lo que hace o por qué reacciona de cierta manera a estímulos específicos lo ayudará a definir quién es. Armado con este conocimiento, ya no tiene por qué ser víctima de su programación o de su condicionamiento. En cuanto el programa surja, sabrá exactamente lo que sucede. Esto le dará la libertad de elegir actuar o reaccionar con inteligencia, y cambiar el curso de su vida.

Antes de seguir, quiero aclarar algo. La personalidad que revela el ejercicio "¿Quién soy?" no es realmente usted: es la persona que usted fue condicionado para ser. Su verdadera personalidad está en lo profundo de su ser, esperando que la descubran. De hecho, hagamos eso primero. Revelemos su verdadera personalidad para que cuando realicemos el ejercicio "¿Quién soy?" usted pueda comprender mejor lo que quiero decir. Este ejercicio está destinado a revelar parte de la belleza de su verdadera personalidad.

Para este ejercicio, tómese cinco minutos de tranquilidad y dedíquelos exclusivamente a usted mismo. Tome una hoja en blanco y haga una lista de todas las personas a las que admira. No es necesario que estén vivas. Pueden ser personas a quienes conoció en el pasado, figuras históricas o incluso personajes mitológicos. Haga esto antes de seguir leyendo.

Luego, escriba al lado de cada nombre un adjetivo que exprese el motivo de su admiración. Por ejemplo, si usted admira a alguien por su capacidad de tomar buenas decisiones, puede usar la frase "muy sensato", pero en lugar de esa frase, use una palabra descriptiva como "inteligente", "sabio" o "sensato". Para describir a alguien a quien admira por ser una "buena madre" puede usar el adjetivo "maternal". Asegúrese de que sea un adjetivo descriptivo; así, en vez de usar la palabra "sabiduría" use la palabra "sabio". Puede utilizar más de una cualidad admirable; de hecho, es preferible que sea así, pero es importante que use descripciones que consten de una sola palabra para justificar su admiración. Haga esto antes del próximo paso.

Luego, quisiera que usted combinara la lista al pie de la página para que todas estas cualidades admirables aparezcan una sola vez. Entonces, si usó la palabra "sabio" para su tío Enrique y para Abraham Lincoln, escriba "sabio" una sola vez al final de la página. Hágalo ahora.

Ahora que completó la tarea, mire su lista final antes de seguir avanzando.

Lo que estoy a punto de revelarle es infalible. Su lista representa las cualidades que usted admira en otras personas. Usted eligió cualidades específicas dentro de una amplia gama de virtudes posibles, porque son las que a usted le importan. La revelación surge en respuesta a la pregunta: "¿Por qué son importantes para usted?". La respuesta es que son importantes para usted porque son una lista de sus propios ideales. La lista que usted confeccionó es una descripción de su "verdadera personalidad". ¡Esa lista es usted! Antes de que empiece a menear la cabeza y negarlo, piense un segundo. ¿Acaso su lista no representa lo que usted quisiera ser? El problema es que, al igual que todos nosotros, usted recuerda alguna vez en la que no fue "sincero", "sabio" o "leal".

Uno de los problemas de los seres humanos es que cada uno es el peor crítico de sí mismo. Nos vemos en términos absolutos. Si usted fue sincero 99 veces de 100 y recuerda aquella única vez en la que no lo fue -y sin duda la recordará si es uno de sus principios básicos- entonces no se juzgará sincero porque recuerda esa única vez. Uso la palabra "juzgar" porque es exactamente lo que hacemos: abrir juicio sobre nosotros mismos. En este caso es mejor recordar que la vida (y el éxito) tienen que ver con el crecimiento a partir de los errores. También es sensato recordar estas sabias palabras cada vez que se juzgue a sí mismo o a otra persona: incluso Dios, en Su infinita sabiduría, espera a que el hombre complete su vida para juzgarlo.

De todas maneras, los errores cometidos no invalidan la importancia que estos principios tienen para usted. Lo que representan los errores son las veces que usted titubeó, las veces que no demostró su "verdadera persona". Eso trae consecuencias, como veremos en breve, pero por el momento, usted no puede negar que admira estas cualidades en otras personas porque representan las cualidades que son importantes para usted. Ésta es una lista de sus propios ideales. Ellos definen quién es usted, aunque todos somos humanos y cometemos el error de ir contra nosotros mismos de vez en cuando. Mire bien otra vez. Ésta es una lista de sus principios básicos, la esencia de lo que usted es. Sus principios básicos revelan su perfección intrínseca. ¡Esta lista es su verdadera personalidad!

La importancia de la lista no es que usted se felicite por el excelente ser humano que en verdad es, aunque no niego que debería tomarse unos minutos para deleitarse con este descubrimiento. Lo más valioso que he descubierto en esta lista surge de lo que sucede cuando me comporto de manera contraria a los principios básicos que he enumerado. Por ejemplo, incluí la honestidad como una de las razones por las que admiro a mi cuñado Ricky. Cuando hago algo deshonesto y contrario a mis principios, lo pago muy caro, por mucho que mi ego intente racionalizar mis acciones. Cuando voy contra mí mismo y niego uno de mis principios básicos, me siento hueco por dentro. Me siento culpable, herido y traicionado, como si alguien me hubiera hecho algo. ¡Pero yo mismo me lastimé! Experimento una pérdida de ánimo por haber negado a la persona que realmente soy. Me siento culpable porque sé que no debería hacer eso.

Todo esto da como resultado un ánimo "apagado". No deja de ser interesante que, aunque he hecho este ejercicio y sé lo que pasa cuando voy en mi contra, no siempre soy consciente de lo que hago en ese momento. Sin embargo, siempre experimento el resultado. Verá, todo esto sucede sea usted consciente o no. Todo esto le sucede a usted, aunque nunca haya hecho una lista.

Es una de esas leyes del universo que se cumplen siempre, aunque usted no tenga conocimiento de ella. Si en el momento no se percata de que está actuando contra sí mismo, podrá darse cuenta porque no se sentirá bien. Algo estará molestándolo, por más que no recuerde lo que pueda ser.

Le daré otro ejemplo. Uno de mis principios básicos es ser desinteresando. Para mí es importante sentirme valioso ayudando a otras personas a cumplir sus sueños. Cuando trabajo tomando en cuenta a otras personas, cuando confirmo mis principios básicos, puedo lograr cosas increíbles; cuando mi desempeño tiene motivos egocéntricos, nada me sale bien. Si recibo algo porque ayudé a otros, está bien, pero cuando trabajo pensando sólo en mí, las cosas siempre se complican. Cuando siento ese vacío que me revela que estuve mal, finalmente tomo conciencia de eso. Este conocimiento me permite cambiar mi actitud y volver a concentrarme en ayudar a otras personas. Retomo el camino confirmando mis principios, lo que me devuelve a la vía en la que logro cosas increíbles. La confirmación continua de los principios básicos de su vida es fundamental para el éxito duradero.

El siguiente ejercicio está diseñado para ayudarlo a darse cuenta de que, además de tener un conjunto de principios básicos, usted también tiene cualidades para las que fue programado. Yo los llamo simplemente mis "principios condicionados". Por ejemplo, en el capítulo siguiente hablo sobre la eficiencia como uno de mis principios, pero no lo mencioné cuando escribí mi lista. No lo mencioné porque no era uno de mis principios básicos. Me enseñaron que el ser eficiente debería ser importante para mí y, como es lógico, me esforcé por lograrlo. Eso fue hasta que me di cuenta de que ese principio no era mío, sino de otra persona. En consecuencia, ya no me esfuerzo por ser eficiente, aunque lo soy, pero por otras razones. Quiero decir que hoy, dedico mi energía a la búsqueda de mis principios básicos, a confirmar y reconfirmar quién soy y qué es importante para mí. En otras palabras, paso la vida siendo "en verdad" yo mismo.

Sacar a la luz nuestros principios condicionados es más difícil que descubrir nuestros principios básicos. Ojala hubiera algún truco para que usted los descubriera, como hicimos con sus principios básicos, pero podría ser contraproducente. En el ejercicio anterior me fue necesario engañar al lector por varias razones. Primero, si le pidiera simplemente que hiciera una lista de lo que usted considera importante, obtendría una mezcla de principios básicos y condicionados. En eso no habría ninguna revelación porque esa confusión es parte del motivo por el cual el- éxito le ha sido esquivo hasta ahora. Segundo, si usted fuese lo suficientemente perspicaz como para descubrir todos sus principios básicos, su baja autoestima, que es la desgracia de las masas, comenzaría a eliminarlos uno por uno. Terminaría con resultados distorsionados por el ego que lo regresarían al mismo lugar donde empezó. Uno de los propósitos de estos ejercicios es eliminar la abrumadora influencia del ego. Tercero, al recurrir a un truco en el primer ejercicio ya llevé al lector al punto sin retorno. Ya se ha revelado la verdad sobre usted, y el resto de los ejercicios se basan en esa verdad. A partir de este momento, buscaremos ejemplos en su vida que nieguen esa verdad. (Mensaje mío para su ego: ¡Estás perdido! Ya sé que no vas a "quedarte quieto" mientras todo esto sucede, pero, lamentablemente para ti, perdiste el control. O, mejor dicho, el poder. ¡Ahora es sólo cuestión de tiempo!)

Aunque este ejercicio será más difícil, puedo orientarlo para que descubra sus principios programados. La clave está en el hecho de que pueden parecer importantes para usted, pero no aparecen en su lista de principios básicos. Digo "parecer" importantes porque ya sabemos que no

lo son para su verdadera personalidad. Si lo fueran, estarían en su lista. El motivo por el que parecen importantes es porque alguien lo condicionó para creerlo. El hecho de que alguien lo haya condicionado para creer que cierta cualidad es importante no la hace buena ni mala; el factor determinante es el efecto que tiene en su vida. Así, usando otra vez como ejemplo mi principio condicionado de eficiencia, cuando no podía lograr un excelente desempeño en las múltiples tareas que intentaba realizar, yo mismo me reprendía: "¿Qué me pasa?" Los resultados eran negativos, infructuosos y tenían efectos residuales, aunque la eficiencia sea una cualidad valiosa en sí misma.

Creo que conviene destacar también que los principios no son lo único importante en la vida de uno. Cuando haga este ejercicio, tenga cuidado de no pensar en alguno de sus objetivos, como ser respetado o amado. Para usted también pueden ser importantes, pero no son principios porque están relacionados con lo que debe hacer otra persona para que usted los cumpla: son objetivos. Los principios son subjetivos: consisten en lo que es importante que usted sea o haga. Para usar los mismos dos ejemplos, si para usted es importante ser respetuoso o amable, ha expresado principios. Entonces, con su lista de principios básicos a mano, comience a enumerar los otros ideales de su vida, las otras cosas que para usted es importante ser y que todavía no haya mencionado. Haga la lista en otra hoja. ¡Hágalo ahora!

Ahora ponga estas dos listas frente a usted y tendrá una imagen verbal casi completa de quién es usted. Por un lado, tiene su verdadera personalidad definida por sus principios básicos, y por otro lado, tiene la persona que le enseñaron a ser, la persona que cree que debería ser, definida por sus principios condicionados. Cuanto más se complementen las dos listas, mejor será su viuda. Sin embargo, tal vez descubra que uno o más de sus principios condicionados contradicen uno o más de sus principios básicos. Esto genera un conflicto personal interno, y cuanto más numerosas sean esas contradicciones, más serio será el conflicto personal, hasta llegar a necesitar terapia psicológica. ¡Estas contradicciones también son la causa de su incapacidad para tener un éxito prolongado!

Puedo darle un ejemplo. Tres de mis principios básicos eran ser honesto afectuoso y desinteresado. Cuando hice una lista de las otras cosas importantes para mi, incluí "pasar por encima". Es un principio callejero. Es una frase que funciona como una sola palabra y significa avanzar, llegar a la cima, ganar. Era una cualidad importante en las calles de Brooklyn, donde me la enseñaron. Se puede "pasar por encima" del sistema o de una persona o un grupo específico. La mayoría de la gente que tiene este principio condicionado lo usa en contra del sistema. De esa manera es más impersonal, avalada por su repetida defensa "... pero no perjudico a nadie". Se refieren a que no dañan a nadie a quien puedan identificar. La gente que "pasa por encima" del sistema lo hace de muchas maneras diversas. Se llevan materiales de la oficina, compran mercadería robada, se llevan toallas, ceniceros y demás de los hoteles en los que se hospedan, evaden impuestos, trabajan lo menos posible pero dando la impresión de lo contrarío, o simplemente buscan el resultado rápido, el atajo, el dinero fácil. Esta mentalidad se refleja en otros actos también: juegan a la lotería, hacen apuestas sobre resultados deportivos, caballos y números y colman los casinos. En la calle, el dinero ganado así tiene más valor que un dólar.

Y, aunque sean minoría, existen aquéllos que intentan "pasar por encima" de una persona o un grupo específico. Simplemente intentan superar a todos los demás, algo socialmente aceptado en la calle, o, incluso, intentan "vencer" a la gente y robarles su dinero o efectos de principio,

verdadero o supuesto, en todo momento. (Esto crea una mentalidad de "selva" donde sólo sobreviven los más fuertes, que es lo que hace tan dura a la calle). Entonces se saltean la fila para llegar antes que usted, piden prestado dinero que nunca devuelven o compiten para avanzar un espacio en un embotellamiento. También incumplen los compromisos, se adelantan a usted mientras manejan, no cumplen sus pagos, "toman prestados" efectos de valor ajenos o hacen promesas que no cumplen.

Algunos de ellos incluso luchan por llegar a ser profesionales del "pausar por encima". Se los llama "estafadores". Pueden ser desde el muchachito vestido con vaqueros haciendo trucos de naipes en la calle hasta el hombre del traje de mil dólares y bronceado en invierno que intenta hacernos invertir en acciones o bienes de consumo que, en el fondo, sabe que no valen la pena. A las personas a quienes estafan -los "incautos"- las denominan "bobos". Luego de "pasar por encima" de usted, alardean sobre ello y cuentan a otros lo tonto que fue. Lo que no saben es que las personas que intentan "pasar por encima" nunca llegan a ningún lado. No pueden porque, para "pasar por encima" debe violar muchas de las leyes universales que rigen la capacidad de las personas para alcanzar el éxito. Para tener este comportamiento, se debe racionalizar el ocultamiento de la verdad. Y cuando se "pasa por encima", siempre hay un ganador y un perdedor. En otras palabras, se debe aprender a dañar a las personas y, para eso, se debe aprender a neutralizar las propias emociones. No se puede tener sentimientos: hay que funcionar como una máquina. Esta mentalidad de máquina los aleja de su esencia espiritual, su humanidad, justamente aquello que es responsable de generar un destino de éxito

Mi principio condicionado de "pasar por encima" fue uno de mis mayores obstáculos para triunfar. Es fácil ver que violaba mis principios básico: de ser honesto, afectuoso y desinteresado. Hasta que expuse esta dicotomía en valores, este principio condicionado seguía apareciendo con frecuencia y in(tentaba cada vez que se presentaba la oportunidad. En retrospectiva, cada ve; que mordía el anzuelo, el resultado era que se diluía y disolvía cualquier éxito que hubiese logrado. Tenía que ser así. Yo violaba las leyes universales. Pop suerte, yo no era muy bueno en "pasar por encima". Cuando alguien me daba un vuelto equivocado o me cobraba de menos y yo no decía nada, no me sen. tía como si hubiera anotado un punto: me sentía culpable. Me sentía culpable porque iba en contra de mis principios básicos, negaba mi verdadera personalidad. Tenía esa sensación de vacío, pero en ese momento no sabía qué era.

Habiéndome criado en las calles de Brooklyn, seguí este principio condicionado durante tantos años que me acerqué peligrosamente a negar por completo mis sentimientos hacia los demás. Si eso hubiera sucedido, me habría condenado a una vida de intentos infructuosos de alcanzar mis sueños porque habría violado la espiritualidad del éxito. Si usted, como yo, fue condicionado para tener este principio de "pasar por encima", entonces lo desafío a cambiar la dirección de esa capacidad y ¡poner a prueba sus propios límites, no los del mundo!

Además de la obvia diferencia entre sus principios básicos y condicionados -es decir, que unos representan su verdadera personalidad y los otros, no- existen muchas otras diferencias que pueden ayudarlo a separarlos y superar los posibles efectos negativos que sus principios condicionados pueden tener en su vida. He hecho alusión a la primera gran diferencia, pero ahora la definiré más plenamente. Los principios básicos provienen del centro de nuestro ser, involucran todo nuestro ser. Los principios condicionados residen en la mente y sólo en la mente. Unos son espirituales, los otros son mentales. Sus principios básicos son los que usted sabe que

son la verdad, y sus principios condicionados son los que le enseñaron que son la verdad. Cuando usted juzga que ha violado un principio, su juicio acerca de la violación de un principio esencial surgirá primero como un sentimiento, sobre el cual luego reflexiona. Su conciencia le "habla".

El juicio sobre la violación de un principio condicionado, por el contrario, surgirá primero como un pensamiento sobre el que luego habrá sentimientos. Los sentimientos y el consiguiente juicio que producen los pensamientos acerca de negar un principio esencial son genuinos y tienen resultado positivo al hacer de usted una mejor persona. Los pensamientos y los consiguientes juicios que le producen sentimientos cuando usted ha violado un principio condicionado son falsos porque no son realmente suyos. Tienen resultados negativos. Usted se siente y se juzga inferior porque no puede estar a la altura de quien cree que debería ser, lo que otra persona le enseñó que (según usted) debería ser. Esta experiencia repetida tiene como consecuencia una imagen personal pobre y dudas sobre uno mismo, y es la fuente de todos nuestros sentimientos de incompetencia.

Todo lo que juzga de manera negativa sobre usted mismo, sus debilidades y defectos son el resultado de tener principios condicionados. Esta experiencia repetida produce una espiral descendente adversa y, sin intervención inteligente, el resultado es una vida sin éxito. No sólo en lo financiero, sino en todos los aspectos de su vida. Este es el "sufrimiento" del que hablaba el Buda. La inteligencia del Buda consistía en su comprensión de las ilusiones creadas por el yo condicionado, el ego. Descubrió que quien pensaba que debía ser, quien le enseñaron a ser, quien estaba condicionado para ser, no tenía sustancia, ni base, ni forma ni continuidad. Buda descubrió que su yo condicionado lo alejaba de la verdad sobre sí mismo y sobre la vida en general. Parte del concepto oriental de iluminación consiste en tomar conciencia, en despertar a este descubrimiento. El próximo paso es hacer algo al respecto.

El siguiente ejercicio está diseñado para ayudarlo a hacer eso en forma de ensayo. El propósito de este ejercicio "Quién soy?" es poner al descubierto cómo hemos sido condicionados y programados para creer, sentir o actuar de cierta manera. Para muchos de nosotros, existe esta verdad: que hemos hecho, pensado y sentido de cierta manera por tanto tiempo que ni nos hemos molestado en preguntar por qué. Esta pregunta tiene el sorprendente poder de iluminar y es la llave para abrir la puerta de su potencial de triunfo. Úsela con Frecuencia. Al escribir la respuesta a la pregunta "¿por qué?", quiero que tome distancia de su vida y que la mire desde la perspectiva de un observador: sin defender, sin juzgar, sino simplemente como un informador imparcial que detalla todo lo que ve. Quiero que mire la imagen de usted que se ha creado para determinar si es lo que usted realmente quiere ser. Quiero que aprenda a evaluar su imagen con objetividad.

Como instructor, siempre fue difícil lograr que mis alumnos hicieran este ejercicio. A la gente no le gusta escribir ensayos, especialmente sobre sí misma, pero aquí es donde comenzamos a toparnos con la realidad. Si experimenta resistencia, me inclino a hacerle una pregunta: "¿De veras quiere tener éxito?". Mucha gente dice que sí, pero cuando llega el momento de dar los pasos necesarios, el deseo y el entusiasmo que usted demuestre será sumamente revelador. Tal vez la verdad sea que usted fue programado para creer que debería esforzarse por triunfar, pero su verdadera personalidad no lo desea. Eso no tiene nada de malo; ¡de hecho, es maravilloso! Si ésta es su situación, debería alegrarse mucho porque no tendrá que pasar el resto de su vida intentando ser algo que no quiere ser en realidad y castigándose por no haberlo logrado. El descubrimiento de que en realidad no quiere tener éxito económica será un triunfo suyo, y mi objetivo con

respecto a usted se habrá cumplido ¡Esa revelación es buena para mí y debería complacerlo a usted también! Pero aunque ésta sea su situación, este ensayo lo ayudará en todas las áreas di su vida. Para triunfar en cualquier aspecto de la vida, en gran parte se deber seguir los mismos principios que son necesarios para triunfar en las finanzas ¡El éxito universal es éxito universal!

Entonces, este ejercicio "¿Quién soy?" es un ensayo de dos o tres páginas escrito por usted, el observador, sobre usted mismo. Analice el comporta miento de este individuo (usted) y documente sus puntos fuertes y débiles Primero, documente todos sus puntos fuertes, las cosas que le gustan de s mismo, pero tenga cuidado con su mala imagen personal que inmediatamente los niega, como mencionamos antes. Por ejemplo, yo me veía como una persona paciente, pero recordé que unos días antes había perdido la paciencia con mi hija Daria. Una vez más, esto es porque somos nuestros peores críticos: nadie nos reprende con tanto rigor como nosotros mismos. Lo cierto es que no podemos ser completamente de una manera o de otra. Eso es parte del hecho de ser humano, parte de la relación complementaria entre ambos extremos del espectro, el yin y el yang del universo. Al final de cuentas, si una persona no tiene la posibilidad de perder la paciencia, ¿puede decirse en verdad que es una persona paciente? Finalmente, lo que estamos buscando es cómo se comporta usted en general, sus rasgos dominantes. Documentar sus rasgos dominantes positivos lo ayudará a lograr éxito más rápido porque podrá capitalizarlas para su máxima ventaja.

El próximo paso es documentar las cosas que le gustaría mejorar. No las vea como deficiencias. Recuerde: probablemente sean el resultado de sus esfuerzos por ser la persona que usted cree que debería ser, la persona que fue programado para ser, no quien es usted en realidad. Si puede ser sincero consigo mismo sobre éstas, entonces el éxito será seguro y rápido. Si no, estará destinado a repetir la misma conducta autodestructiva que ha hecho que el éxito lo eludiera en el pasado. Quienes no aprenden de los errores del pasado están, destinados a repetirlos. Pero ¡basta de palabras!

Antes de que empiece este ensayo, esta exposición, quisiera advertirle sobre algunos errores cometidos por quienes han hecho este ejercicio en el pasado. El primero ya se mencionó brevemente. Con frecuencia, la gente comete el error de escribir este auto-examen a la defensiva, por si acaso alguien lo lee. Si hace eso, perderá el tiempo que invirtió en la tarea porque no le revelará nada que lo ayude a cambiar su vida. Y recuerde, sus puntos débiles son el resultado de principios falsos, condicionados, no de su verdadera personalidad.

En segundo lugar, las personas suelen negar sus observaciones en el mismo ejercicio. También hablamos de esto brevemente. Por ejemplo, un alumno escribió al inicio de su examen que era introvertido y tímido. Dos párrafos más adelante dijo que prefería estar con otras personas e interactuar con ellas. Estas dos observaciones son exactamente opuestas y, aunque ya he dicho que nadie es por completo de una u otra manera, existe un aspecto predominante en nuestro comportamiento. Esa predominancia es lo que usted busca develar. La verdad sobre este alumno - a la que aludía con las palabras "tímido" e "introvertido"- era que se sentía solo, y eso le resultaba demasiado doloroso para admitirlo incluso ante sí mismo. Si bien le encantaba estar con otras personas e interactuar con ellas, por dentro, en el fondo, era un hombre solitario. Esta revelación lo ayudó a cambiar su vida, pero al principio su ego no le permitía ver la verdad.

La posibilidad de experimentar dolor hacía que el ego entrara a la modalidad de supervivencia y masajeara la verdad para que fuera más, fácil de digerir. Trataremos esto en mayor profundidad en un próximo capítulo, pero quiero que comprenda que su ego puede ser su peor enemigo mientras hace este ejercicio. Sea muy consciente de los trucos del ego. Al fin y al cabo, si usted es como la mayoría de la gente, su ego lo ha dominado durante toda su vida. No será fácil que se rinda y le permita controlar su vida. Lo único que sabe es que quiere lo que quiere cuando lo quiere, más allá de cuál sea la verdad.

El ego, en su modalidad de supervivencia, lucha por una existencia mundana, es decir, sin dolor. Pero usted quiere más y sabe que "el que no arriesga no gana". Esta es la dicotomía de lo que experimentamos a través de los diferentes aspectos de nuestra personalidad. Aunque hasta ahora sólo hemos hablado de dos niveles, este descubrimiento puede ser una experiencia que le abra los ojos: descubrir que tenemos diferentes niveles de mente y de conciencia y que cada uno de ellos quiere algo, por lo general lo opuesto de lo que quiere otro nivel. Esto causa conflictos personales. Lo que magnifica este conflicto es que con frecuencia uno de estos niveles ejerce un control dominante sin que la persona lo advierta.

El nivel de control dominante para la mayoría de la gente es el ego en la modalidad de supervivencia funcionando con principios condicionados. ¡Es como estar poseído! (A propósito, las personas poseídas no saben que lo están.) Pero este nivel es sólo un aspecto de lo que usted es; no su verdadera personalidad, sino la persona que usted cree que debería ser. Si no se da cuenta de lo que está pasando, entonces andará por la vida como una marioneta, bailando al compás de su ego. Vivirá en piloto automático y nunca cumplirá sus sueños. Es necesario que controle todos los aspectos y niveles que constituyen su personalidad y no permita que ninguno de ellos tome el control. Es como ser el presidente de una junta Directiva. Los miembros pueden tener opiniones valiosas, pero por más dominante que sea alguno de ellos, la última palabra debe ser del presidente. La respuesta para tener el control está en la realización exitosa de este ejercicio "Quién soy?" ¡Escriba este ensayo ahora!

PARA REFLEXIONAR

Ponga a prueba sus propios límites, no los de mundo.

Sus principios condicionados son la causa de sus sentimientos de incompetencia.

¡Sus principios básicos revelan su perfección intrínseca!

Es fundamental para el éxito duradero que si vida sea una confirmación continua de sus principios básicos.

Usted no es responsable por lo que es hoy.

CAPÍTULO 6

EL CAMINO FÁCIL – LA PARADOJA

"Hay una solución fácil para cada problema humano:
prolija, verosímil y equivocada"

H. L. Mencken

Desde que tengo memoria, encontrar atajos siempre me resultó de gran valor. No recuerdo exactamente cuándo o cómo incorporé este principio condicionado, pero examinando mi vida, sé que existe. Además, aunque no recuerdo quién lo hizo, sí recuerdo que me enseñaron las siguientes lecciones:

"Lo estás haciendo de la manera más complicada (incorrectamente)". "Por qué tienes que aprender todo del modo más difícil?" "¡Sé eficiente!"

No es importante "quién" enseña, pero sí es importantísimo "qué" se enseña. Si agregamos a eso el hecho de haberme criado en las calles de Brooklyn, donde se enseñaba constantemente a "pasar por encima", obtenemos la fórmula perfecta del fracaso.

Algo que siempre se oye decir a las personas exitosas es que el éxito no es fácil. Consciente o inconscientemente, están diciendo literalmente la verdad. No están diciendo que sea difícil, porque en verdad no lo es. Lo que dicen es que no llega naturalmente. Piénselo. Si llegara naturalmente, todo el mundo tendría éxito, y no sería un tesoro tan valorado. El motivo por el cual no llega naturalmente, aunque debería, es que usted ha perdido la naturalidad. La programación y el condicionamiento a los que estuvo sometido a lo largo de los años han cambiado su naturaleza, su estado natural. El estado natural del éxito, tal como lo experimenta todo lo demás en el universo, ha dejado de ser natural para usted. Trataremos esta idea más adelante en el libro.

Hemos dicho que para lograr el éxito, hay que pensar en ello. Entonces, den qué se debe pensar? No se trata tanto de aquello en lo que se piense, como el pensamiento positivo o la visualización, sino del hecho mismo de pensarlo. A esta altura, usted ya estará profundamente confundido y eso es bueno. Así es exactamente como quiero que esté.

Su confusión le dice que no comprende lo que digo, pero necesita este conocimiento para materializar sus sueños. El hombre está predispuesto y condicionado para hacer las cosas de la manera más fácil posible. Eso está tan arraigado en nuestro ser que resulta automático. Para hacer algo de cualquier manera que no sea la más fácil, primero debemos pensarlo. Le daré un ejemplo. Suponga que hay una moneda en el suelo. Si le digo que la levante, naturalmente usted se inclinará y la tomará. No va a apoyar una o ambas rodillas en el suelo para levantarla, ni va a

hacer la vertical y tomarla con los dientes. Esa sería la manera difícil y parece absurda. Nuestra acción en este ejemplo es automática y refleja cómo vivimos la vida.

Al capacitar a miles de vendedores a lo largo de los años para tener éxito, siempre me dejó perplejo su "aparente" incapacidad de seguir instrucciones. No era que no pudieran realizar una tarea determinada o que fuera difícil de hacer, sino que siempre encontraban una manera "más fácil" de hacerlo. Había un solo problema: no obtenían los mismos resultados. Se ahorraban algo de trabajo encontrando una manera más simple, pero les costaba el éxito. Le daré un ejemplo. Solíamos ofrecer a nuestros vendedores datos de posibles clientes interesados. Mediante prueba y error, llegamos a descubrir que existía un sesenta por ciento más de probabilidad de lograr una cita con ellos si se los contactaba cara a cara, en contraposición a cualquier otra forma de contacto. En la capacitación, enfatizábamos esta verdad con entusiasmo para que lo retuvieran en su mente porque era muy importante. Y después de todo este esfuerzo, ¿qué hacían muchos de ellos? ¡Llamaban al cliente por teléfono! ¿Por qué? Ésta era su respuesta: "Porque es más fácil contactar a más clientes por teléfono que en persona, especialmente si el contacto no está disponible, ya que no se pierde tiempo." Parece razonable, ¿no? La lógica es casi indiscutible, excepto por un detalle: ¡el éxito no es lógico! Si lo fuera, todo el mundo tendría éxito. Para los triunfadores, es ilógico no lograr los resultados correctos.

Aún más nos asombraban los vendedores que sí salían a visitar a sus posibles clientes. No era sorprendente que la mayoría de ellos tuviera un gran comienzo y realizara muchas ventas. Sin embargo, después de un tiempo, sus ventas comenzaban a decaer. Una investigación reveló que dejaban de visitar a sus clientes y de hacer lo que daba resultado; en cambio, tomaban el teléfono y hacían lo que no lo daba. ¿Por qué? Porque era más fácil.

Y eso no es lo peor. Lo peor es que cuando comenzaban a ver menores resultados, uno pensaría que se les ocurriría volver a lo que sí funcionaba. ¡Pues no lo hacían! Teníamos que señalarles nosotros el error que habían cometido. ¿Por qué no lo veían ellos mismos? La respuesta está en la programación de nuestra predisposición automática para lo fácil. A menos que usted sea consciente de lo que hace, no puede cambiarlo. ¡Ser consciente es estar vivo! ¡Hay que pensar! ¡No se puede ir por la vida en piloto automático con el rumbo equivocado y llegar al destino correcto!

La paradoja de estos actos "fáciles" es que hacen todo más difícil. La vida se hace más dura. En mi vida he experimentado fracasos y también éxitos.

Créame cuando le digo que el fracaso implica más trabajo que el éxito. Al principio, el fracaso es más fácil, pero después y durante un largo tiempo es más difícil. ¡El camino fácil es el camino difícil! Ésa es la paradoja. Eso es lo que la gente no entiende. Si hoy pudiera empezar por no hacer nada de la manera fácil, vería que su vida cambiaría radicalmente, casi de la noche a la mañana. No busque trabajar de la manera fácil, la que da menos trabajo. En lugar de eso, concéntrese en trabajar de la manera más productiva.

Descubrirá que rara vez el camino más fácil es el más productivo. De hecho, por lo general, siempre descarto el primer pensamiento, reacción o idea que se cruza por mi cabeza. ¿Por qué? Porque es el mismo que se les ocurriría a todos los demás y, si el 93 por ciento de ellos falla, ¿por qué querría yo hacer lo mismo que ellos? Además, probablemente ese pensamiento, reacción o

idea ni siquiera es mío. Tal vez es una idea de otra persona que me programaron en la mente cuando era pequeño. Es muy probable que sea así. Lo cierto es que si no pienso en ello, si no controlo mis pensamientos, a la larga ellos me controlan a mí. Paso a ser el producto de mi programación, de las ideas de otra persona y, en vez de vencedor, ¡me convierto en la víctima!

PARA REFLEXIONAR

Ser consciente es estar vivo.

¡El camino fácil es el camino difícil!

CAPÍTULO 7

LAS EXPECTATIVAS SON EXCUSAS

"Cuando un hombre señala a alguien con un dedo, debería recordar que tres de sus dedos lo están señalando a él"

Louis Nizer, abogado

Cada vez que empezaba una sesión introductoria de capacitación, le pedía a los presentes que compartieran con el grupo sus expectativas sobre la capacitación. ¿Qué esperaban que se cubriera durante el curso? ¿Qué necesitaban aprender para llegar a tener éxito? Las primeras respuestas surgían fácilmente, pero yo seguía preguntando hasta obtener al menos diez respuestas. En los cientos de sesiones de capacitación que llevé adelante, la lista de expectativas era básicamente la misma:

1. La empresa
2. El producto
3. Las oportunidades de venta
4. La competencia
5. Los clientes
6. La fijación de precios
7. El trabajo administrativo
8. La gestión del negocio
9. Las técnicas de venta
10. El aseguramiento (Vendíamos un producto de seguros.)

Mientras el grupo proponía los puntos, yo los anotaba en una pizarra en el frente del salón. ¡Siempre me sorprendía que nunca se incluyeran a sí mismos, los vendedores, en la lista! Según los estudios, los vendedores representan el 85 por ciento de la venta; sin embargo, nadie se refería al 85 por ciento como lo que necesitaban o esperaban aprender.

Un día, mientras estaba de pie en el fondo del salón, miré la lista y descubrí que todas esas expectativas eran también las excusas que darían si fracasaban. Ahora era todavía más sorprendente el hecho de que nunca se mencionaran a sí mismos y lo que eso significaba. Solía entregar a cada alumno una copia de un estudio titulado "Los seis factores primarios que conducen a una compra tras una presentación de ventas" de Stephan Schiffman. Los primeros cinco puntos se refieren al vendedor: tono de voz, postura, aspecto, apretón de manos y actitud (entusiasmo personal). El sexto punto abarcaba todos los aspectos que se habían escrito en la pizarra. La compañía, el producto y sus adicionales no tenían influencia en la compra. ¡Compraban al vendedor! Y, sin embargo, ninguno de ellos veía la necesidad de concentrarse en lo que el cliente en verdad compraba.

La profesión de ventas, como el éxito, es simplemente un reflejo de la vida misma. Cuando se concreta una venta, oímos al vendedor explicar, con inmenso júbilo, que él fue el motivo del

éxito. Cuando la venta no se concreta, los vendedores suelen apuntar a causas externas para explicar su fracaso. Esta segunda observación es especialmente cierta respecto de aquéllos que luchan por alcanzar el éxito.

El hecho de que "las expectativas de una persona se convertían en sus excusas" me tenía confundido. ¿Por qué lo que creíamos necesitar, o lo que deseábamos, se convertía en la fuente de nuestro escape de la realidad? Lo que llegué a comprender es que las expectativas son montajes destinados a proteger nuestro ego. Construimos nuestro panorama de fracaso, nuestra racionalización del fracaso, incluso antes de que suceda. Así funciona el instinto de supervivencia del ego. Dado que vemos a nuestro ego como lo que realmente somos, nos preparamos para preservarlo a toda costa, consciente o inconscientemente, ¡incluso a expensas de la verdad! Las expectativas no deben confundirse con los objetivos. Los objetivos son el lugar al que querríamos llegar con el tiempo. Las expectativas son lo que esperamos que otros provean para que nosotros logremos nuestros objetivos, ¡para ser un éxito! En esas condiciones, las expectativas nos sacan el control -y, por lo tanto, la responsabilidad- de las manos. Las expectativas ponen a otros, supuestamente, a controlar nuestro destino. Ahora bien, si usted falla (y ya ha sucedido) puede apuntar a algo o alguien ajeno a usted como causa de su fracaso.

¡Escuche bien! Todo lo que usted necesita para triunfar, ya lo tiene. Simplemente necesita darse cuenta de ello. Apenas lo haga, sus expectativas no tendrán valor, y las verá como lo que son: excusas.

Está en las Escrituras que Dios nos creó a Su imagen y semejanza. Sea cual sea la forma en la que usted interprete a Dios, ¿cree que Él tiene la capacidad de triunfar o necesita de otros para que se cumplan Sus expectativas de éxito? La respuesta es evidente. Es igual de evidente que, si fuimos creados a Su imagen y semejanza, tenemos la misma capacidad. El hombre es la única criatura que tiene la cualidad divina de poder crear. Se llama "progreso". El éxito y el fracaso son dos capacidades que usted ya posee. Ha aprendido bien a fracasar; se lo enseñaron personas con experiencia. De hecho, le sale tan bien que puede hacerlo una y otra vez. ¡Es un campeón del fracaso! Ahora necesita aprender a ser un triunfador del éxito.

El éxito fluye, casi como un río, y una vez que ingresamos en esa corriente nos lleva sin esfuerzo al lugar que deseemos. Se puede entrar y salir en cualquier momento. El fracaso también fluye, como un río, pero va en dirección opuesta al caudal del éxito. A esta corriente también se puede entrar o salir a voluntad.

¿Cómo sé que esto es así? La pregunta más sorprendente que se plantean las personas exitosas es por qué otra persona que está exactamente en la misma línea de negocios, vende el mismo producto, en las mismas condiciones de mercado, puede terminar con resultados tan radicalmente opuestos. Lo que los confunde es: "¿Cómo es posible?" La respuesta es: porque todos somos capaces de triunfar y de fracasar. La opción que usted elija estará relacionada con su conocimiento de cada una y su esfuerzo consciente por experimentarla. Usted sabe mucho sobre el fracaso; eso es fácil. Pero, créalo o no, fracasar no es tan fácil para la gente de éxito. "Parece" que a ellos las cosas siempre les salen bien. "Parece" que tienen un toque mágico. Los desinformados lo llaman "suerte".

¿Cree usted tener en su interior, en este mismo instante, la capacidad de pilotear un avión? Quizá no sepa hacerlo, o tal vez tenga miedo de volar, pero si alguien le enseñara todo lo que necesita saber y usted no tuviera miedo, ¿cree que podría hacerlo? La respuesta es: claro que sí. Usted siempre tuvo la capacidad de pilotear un avión; lo único que realmente le falta es conocimiento. Lo mismo se aplica a la capacidad de tener éxito en las finanzas. Lo mismo se aplica también a la capacidad de conducir un automóvil o de andar en bicicleta. Usted siempre tuvo esa capacidad, y cuando finalmente alguien le enseñó a hacerlo, lo hizo. Probablemente fue difícil al principio, cuando aprendió los fundamentos, pero cuanto más practicaba, más fácil le resultaba, hasta que llegó a ser natural. Hoy, usted ni siquiera piensa en cómo conducir ó andar en bicicleta; simplemente lo hace, sin esfuerzo. El éxito funciona de la misma manera. Una vez que nos acostumbramos a los principios, mediante la repetición, se convierte en algo natural. Y luego uno comienza a preguntarse cómo pueden fallar otras personas porque, tal como sucede cuando se aprende a conducir, una vez que se aprende a hacerlo naturalmente, a cualquiera le resultaría muy difícil no poder conducir. Por eso a las personas exitosas les resulta difícil fracasar. Tienen tanta experiencia y están tan acostumbrados al éxito como usted al fracaso. ¡Tienen que hacer un gran esfuerzo para no triunfar!

Los triunfadores no tienen expectativas, es decir que no tienen excusas para fracasar; por lo tanto, no fracasan. Nunca olvidaré la sabiduría que me comunicó un mecánico hace veinte años. Llegué a una estación de servicio empujando mi automóvil y el mecánico me preguntó cuál era el problema. Le contesté: "No lo sé, pero de repente no arrancó más". El mecánico contestó: "¡Con los automóviles no existe el `de repente'!" ¡O bien usted ejerce el control sobre el mantenimiento de su auto o su auto ejercerá control sobre usted!

Tener expectativas respecto de un auto deja abierta la puerta para que se presenten contratiempos repentinos.

Del mismo modo, o bien planifica su éxito, o planifica su fracaso. De cualquiera de las dos maneras, usted ejerce el control. No tener plan es un plan en sí mismo; no muy bueno, pero un plan al fin. Usted controla la decisión de no ejercer el control. Tener expectativas respecto de lo que deben hacer los demás para que usted tenga éxito equivale a poner inconscientemente su destino en manos de otros. Lo hace siempre; esto es lo que le enseñaron. Y lo aprendió tan bien que es automático. En algún momento de su vida le enseñaron que usted, solo, no es suficiente. Esto tampoco es verdad. ¡Dios no hace cosas inservibles! Creado a Su imagen y semejanza, usted es capaz de lograr todas las cosas, ¡incluido el éxito!

PARA REFLEXIONAR

Sus expectativas se convierten en sus excusas.

O bien usted planifica su éxito, o planifica su fracaso.

Usted controla la decisión de no ejercer el control.

CAPÍTULO 8

EL ÉXITO ESTÁ EN LO QUE “VEMOS”

“La gente sólo ve lo que está preparada para ver”

Ralph Waldo Emerson

A lo largo de los años mucha gente me ha preguntado: "Qué debo hacer para tener éxito?" Mi respuesta ha sido siempre la misma: "Nada". Desde temprana edad, todos hemos aprendido la ecuación que afirma la relación entre el trabajo duro y el éxito. Pero no es verdad. Es nada más que uno de esos falsos principios con los que todos cargamos hasta que descubrimos la verdad. En un momento de la historia del hombre, todos pensaban que el mundo era plano... excepto unos cuantos "chiflados". ¿Qué creemos hoy? Creíamos que el universo giraba en torno a la Tierra. ¿Qué sabemos hoy? En el desarrollo del hombre, un principio es verdad hasta que deja de serlo. Abra su mente a las posibilidades.

El éxito no está en lo que hacemos, sino en lo que vemos. Los triunfadores ven las cosas de manera distinta que la mayoría de la gente. Crean su propia realidad. Una de las ideas que las ciencias de la conducta han descubierto es que la realidad es subjetiva. Dos personas que ven el mismo hecho pueden tener dos interpretaciones completamente diferentes de lo que vieron. Eso sucede porque cada hecho es tanto positivo como negativo: bueno y malo. Nada de lo que ocurre en este mundo es enteramente positivo ni enteramente negativo. Siempre es ambas cosas a la vez, y usted elige qué lado ver. La mayoría de las veces, las personas exitosas deciden ver el lado positivo. Para ellos, todas las personas y las cosas conspiran para hacerlos triunfar. Es como un plan divino que se despliega. Ven cómo todo lo que sucede los prepara y los acerca de manera natural a sus sueños de éxito. Y, por consiguiente, ¡eso es lo que ocurre!

Lo que usted ve es resultado directo de lo que sabe, y lo que sabe es resultado de lo que ve. Es un ciclo confuso, de generación propia, que conlleva su propio cumplimiento y del cual es imposible salir inconscientemente. Lo que usted ve es su percepción, su interpretación. Usted interpreta los hechos según los datos de los que dispone. Estos datos están almacenados en su memoria y por eso la mayoría de la gente no puede salir de su ciclo de fracaso. A menos que hagan un esfuerzo consciente para experimentar otra cosa, su pasado crea su presente y su futuro. Su pasado "se reproduce" en su presente y en su futuro. El ciclo de fracaso se genera y refuerza automáticamente; por lo tanto, el fracaso es su realidad: ¡pasado, presente y futuro!

Repito: usted interpreta los hechos según los datos que tiene a su disposición. Los "datos" también suelen ser subjetivos. Muchos datos son verdaderos hasta que pierden validez. ¿Qué los invalida? El cuestionamiento y el análisis. Para cambiar la manera en la que usted ve las cosas, debe cambiar a la persona que está mirando. Toda su habilidad, sus técnicas, el trabajo arduo, los horarios extendidos, etc.., no le servirán de nada si le falta esta pieza del rompecabezas. Es como la receta de un pastel. Sí tiene todos los ingredientes que necesita menos la harina, ¿qué tipo de pastel hará? En la receta del éxito, la harina es cuestionar lo que usted "sabe". La sabiduría y la prosperidad verdaderas están en las preguntas, no en las respuestas. El saber las respuestas nos

confina, por aceptación, a cierto nivel específico de conocimiento y comprensión. Piense en esto: en su mayor parte, la humanidad aún no sabe lo que no sabe. Según las estadísticas, en las últimas dos décadas el hombre duplicó el conocimiento adquirido en los últimos cientos de siglos. Y en los próximos diez a quince años, debido a todos los adelantos tecnológicos, ese conocimiento se duplicará una vez más, y volverá a duplicarse cinco a diez años después, y así sucesivamente. Por lo tanto, en los próximos veinticinco años, el hombre cuadruplicará el conocimiento que posee ahora. ¡Eso significa que hoy no sabemos el 75 % de lo que sabremos dentro de veinticinco años! Dentro de veinticinco años, el hombre verá las cosas de manera diferente,

Usted puede optar por esperar o puede iniciar el proceso ahora. Este libro tiene la intención de inspirarlo a que se ponga en acción, ¡ahora mismo! Debe tomar en cuenta la posibilidad de que el conocimiento que usted posee puede ser incorrecto. Si usted todavía no ha triunfado, existe un 93 por ciento de probabilidad de que esto sea cierto en su caso. Un reloj nuevo, mecánicamente perfecto, puesto en hora erróneamente desde el principio marcará una hora incorrecta mañana, dentro de diez años y dentro de cincuenta años. ¿Qué hora marca usted? ¿Se atreve a descubrirlo? Si usted todavía no tiene éxito, yo diría que la posibilidad de tener la receta o las indicaciones incorrectas sería un gran alivio para usted. Lo que esto significa es que no es que usted esté equivocado, sólo el rumbo en el que lo pusieron. Si conduce un automóvil siguiendo indicaciones para llegar a un sitio pero sin lograrlo, ¿cuándo comienza a cuestionar las indicaciones? ¿Cuándo comienza a cuestionar la programación? La felicidad es su destino, y el éxito financiero es parte de esa felicidad. Sin embargo, será cierto sólo para quienes se den cuenta de que su rumbo, para bien o para mal, ha sido programado con anterioridad. ¡Si no da resultado, cámbielo!

Esto nos lleva de vuelta a la pregunta "¿por qué?" ¿Por qué hago las cosas que hago? ¿Por qué me siento decepcionado cuando sucede cierto hecho o cuando se dicen ciertas palabras? ¿Por qué reaccioné de esa manera a esas circunstancias específicas? Intente "ver" las cosas de manera diferente. Toda historia tiene tres lados; ¿cuáles son los otros? (El tercer lado es siempre la verdad.) Sé cómo me siento y cómo reacciono ante ciertas circunstancias; ¿cómo reaccionaría alguien con una programación diferente, u opuesta, en esas mismas circunstancias? En otras palabras, ¿quién soy yo? Pero hay que ser sincero. El peor pecado que puede cometer un hombre es engañarse. Recuerde, no es que usted esté equivocado; lo incorrecto es el curso, el rumbo que lleva. Cualquiera sea el resultado de su vida, ¿no preferiría ser usted mismo el autor?

Una vez que complete este ejercicio (lo que puede llevarle algo de tiempo: cuanto mayor la persona, más tiene que deshacer), el éxito es relativamente fácil. Igual que el ciclo del fracaso, el ciclo del éxito también se genera y refuerza automáticamente. Vendrá de manera natural y fluida. Quizá descubra que tiene que hacer muy poco trabajo (físico). Y si se requiere su "acción", según el camino que haya elegido, no suele ser por mucho tiempo. De hecho, no le parecerá trabajo. Disfrutará el proceso porque sabrá adónde va. Las personas exitosas, y las que están a punto de serlo, no van al trabajo: ¡van a jugar! Diviértase; disfrute el proceso con la expectativa que sentía de niño cuando iba al parque de diversiones. El solo hecho de saber hacia dónde iba lo hacía sentirse feliz y entusiasmado. Estar allí, llegar, solía ser menos satisfactorio que la expectativa del camino. Por eso, disfrute el proceso, el camino al éxito. Usted lo merece, y es su destino. ¡Usted nació para ser feliz!

PARA REFLEXIONAR

Los triunfadores ven las cosas de manera distinta que la mayoría de la gente.

Crean su propia realidad.

La sabiduría y la prosperidad verdaderas están en las preguntas, no en las respuestas.

CAPÍTULO 9

ESTAR EN LA "CORRIENTE"

"No sé cuál será su destino, pero hay algo que sí sé: los únicos entre ustedes que serán realmente felices son los que han buscado y encontrado el modo de servir."

Albert Schweitzer

Alguna vez tuvo uno de esos días en los que no podía hacer nada mal? Tal vez no fue un día entero, tal vez duró sólo una hora, pero hiciera lo que hiciera, todo lo que usted tocaba se convertía en oro. ¡Incluso sus supuestos errores resultaban ser pinceladas de genialidad! Si alguna vez ha vivido esta experiencia, entonces sabe qué significa "estar en la corriente". Esto es una indicación y un ejemplo de la perfección del universo. Es como si usted se hubiera conectado con la fuente de la sabiduría divina. No sabe cómo lo hizo, simplemente experimenta el resultado. Creo que éstos son momentos de inspiración divina y le dan una imagen de lo que puede ser, pero la mayoría de la gente no entiende el mensaje: lo atribuyen a la suerte.

Si usted vio la película Let It Ride con Richard Dreyfus, recordará que interpretaba a un adicto a las carreras que tiene uno de estos días de "corriente". Normalmente es un gran perdedor cuando se trata de elegir un caballo ganador y su adicción provoca grandes tensiones en su matrimonio y en su trabajo. Corre peligro de perder ambos. La película muestra que, haga lo que ahoga, en su día de "corriente" no puede perder. Gana cada apuesta que hace, recibe propuestas de bellas mujeres, todos lo que lo rodean lo admiran e, incluso cuando toma una decisión equivocada, de todas maneras gana. Por ejemplo, en una carrera eligió el caballo erróneo pero cuando fue a apostar, la ventanilla ya estaba cerrada. Comprendió que de todas maneras había ganado por no haber podido apostar. Mientras el día avanzaba, su actitud positiva fue creciendo más y más hasta convertirse en algo contagioso y creativo. Cambió la vida a su alrededor, lo cual, en última instancia, cambió su vida. La película tenía un final muy feliz. Se hizo rico, su matrimonio mejoró y vivió feliz por siempre.

Yo también he tenido esos mismos días de "corriente". Los tuve en carreras, casinos, como vendedor, como gerente de ventas y mientras practicaba deportes. He vivido esos días en los que parecía infalible. Pero en esa oración reside el problema de por qué, para la mayoría de la gente, sólo dura un breve lapso. Creen que ellos mismos son la fuente de esa infalibilidad. Su ego se agranda hasta eclipsar y dominar todo lo demás, y sólo se quedan con lo buenos que creen ser. Al día siguiente, cuando despiertan, descubren que la infalibilidad ya no existe y vuelven a ser normales, ya no divinos.

¿Por qué el día siguiente no puede ser como el anterior?, preguntará usted. Y tiene razón, puede ser. Aunque, mientras el ego se interponga, no se puede repetir la experiencia. Sin embargo, hay personas que pueden: se las llama exitosas. Tal vez usted conozca a alguno de ellos, alguien que triunfa en todo lo que hace. Personas que "transforman en oro todo lo que tocan". La mayoría de la gente le resta importancia y lo adjudica a la suerte, porque de otra manera sería un llamado a la acción. Pero no es suerte, es estar "en la corriente" y permanecer

allí. No siempre son conscientes de esto. Lo hacen porque funciona, aunque no saben nada sobre las leyes del universo que intervienen.

Tal como afirmé antes, uno de los obstáculos para alcanzar ese estado de "corriente" es el ego. Cuanto más nos dejamos controlar por el ego, menores son las posibilidades de experimentar este estado de infalibilidad. El motivo de esto es que para entretener al ego, usted debe concentrar su atención hacia el interior. Cuanta más energía o atención concentre en su interior, más se retrae, más se aísla del resto del mundo. Usted no puede triunfar solo. Nadie lo logró ni lo logrará nunca. Todas las personas exitosas que conozco saben que esto es así. El verdadero éxito, el que dura, llega a quienes conocen la verdad. Si la conocían con anterioridad o la aprendieron en el proceso es irrelevante. La única manera de obtener éxito es dándolo. El éxito sólo es posible por medio de otras personas.

Cuando dirigimos nuestra energía y atención hacia afuera, se refleja de vuelta hacia nosotros. Y cuanto más proyectamos, más recibimos. Éste es el estado de corriente, y podemos controlarlo. Si usted concentra su energía y atención en otras personas, entonces descubrirá que prosperará. Todo lo que toque se convertirá en oro. Las llamadas coincidencias aumentarán drásticamente. ¡Lo que usted quiere vendrá a usted!

Sé que esto puede parecerle extraño y diferente. ¡Así debe ser! Si yo le enseñara algo conocido y cómodo, sería porque no le estaría enseñando nada en realidad. Parecería conocido y cómodo porque usted ya lo sabría. ¡Si usted conociera estas verdades, ya tendría éxito! Mi trabajo es ayudarlo. Su trabajo es intentar recibir ayuda. No espero necesariamente que usted adopte estas ideas e interpretaciones de inmediato. Simplemente tome en cuenta que pueden ser verdad y el esclarecimiento seguirá su rumbo natural. Una vez que usted sabe cómo es la verdad, ya no se la podrán ocultar. Recuerde que los maestros que tuvo en su vida sólo podían enseñarle lo que sabían y nada más. Yo intento ayudarlo a aprender lo que ellos no sabían. Existen leyes universales, como la ley de gravedad, que se cumplen todo el tiempo más allá de que uno sepa o no de su existencia.

Si investiga con detenimiento, sabrá que esta ley del éxito es cierta: que la única manera de obtener éxito es dándolo. ¿Por qué? Porque en la vida, todo lo que vale la pena tener sólo nos llega una vez que lo hemos dado. Encuentre a quién amar y usted será amado. Haga feliz a alguien y, recibirá felicidad. Ayude a otros a tener éxito y usted también lo obtendrá. ¿Ahora se siente mejor con la idea, le parece cierta?

Les contaré sobre el momento en el que esto se me hizo totalmente claro. Cuando comencé a trabajar como vendedor, el primer producto que vendí era seguros de salud. El programa era especial porque combinaba el poder adquisitivo de los trabajadores autónomos para que obtuvieran mayor cobertura y mejores tarifas. Habiendo sido antes un trabajador autónomo, yo comprendía muy bien el valor de este concepto y del producto. El precio era competitivo y la cobertura, amplia. En seis semanas obtuve la licencia, y durante ese lapso mi expectativa creció y creció. Estaba ansioso de ponerme frente a los clientes y decirles lo estupendo que era el producto.

Mi gerente de ventas nos enseñó que para tener éxito en este negocio era necesario obtener quince citas por semana. Sin embargo, aunque yo tenía quince citas por semana durante el primer

mes, sólo concretaba una venta por semana mientras que otros vendedores concretaban cuatro o cinco. Me desanimé y pensé en renunciar. ¿Por qué los clientes no veían el fantástico producto que estaba vendiendo? Comencé a pensar que tal vez la culpa era mía. Le pedí al vendedor más importante de la oficina que me permitiera acompañarlo en una presentación. Aceptó, y a los cinco minutos de iniciada su presentación me di cuenta de todo. Era evidente que esta persona estaba allí para ayudar a los clientes, no a sí mismo. Eso era lo que me faltaba a mí.

El caso es que me hice vendedor por la posibilidad que me ofrecía esa profesión de ganar mucho dinero. Obviamente, eso lo percibían mis clientes. Yo estaba allí para ganar mucho dinero y, en consecuencia, ganaba muy poco. Cuando dejé de lado la comisión y comencé a preocuparme por el cliente, no sólo hice muchas ventas, ¡sino que me convertí en el agente más importante del país! Sin embargo, en última instancia, ¿qué cambió? El producto, el precio, la competencia y todo lo demás eran igual. Lo único diferente era yo, y eso hacía toda la diferencia del mundo. Hoy en día, cuando brindo capacitación en ventas, bromeo con mis alumnos acerca de que, en esas primeras cuatro semanas, a los únicos clientes a los que les vendí fue a aquéllos a los que no pude convencer de no comprarme. Pero ese incidente me enseñó vívidamente una lección: sólo se puede tener éxito mediante otras personas. Cada persona exitosa está rodeada de otros que se benefician con su éxito.

Los triunfadores son ídolos para muchos. Al llevar éxito a la vida de otros, usted puede crear un caudal de éxito para sí mismo.

PARA REFLEXIONAR

Mi trabajo es ayudarlo. Su trabajo es intentar recibir ayuda.

La única manera de obtener éxito es dándolo.

El éxito sólo es posible por medio de otras personas.

No se puede triunfar solo.

CAPÍTULO 10

CONCENTRACIÓN

"Hacer dos cosas a la vez es no hacer ninguna"

Bits & Pieces, enero de 1999

Poder concentrarse en algo es probablemente el elemento esencial más incomprendido del éxito. Creo que la razón es la naturaleza paradójica de las definiciones asociadas con la misma palabra, "centro". El centro puede definirse como el punto del cual emana toda nuestra energía y cuyo campo de efecto se amplía a medida que se aleja de nosotros. Esto se denomina centro virtual. Al mismo tiempo, el centro se define como el punto en el que concentramos todas nuestras energías, y el campo de efecto se achica a medida que nos alejamos. Esto se llama centro real.

Decidir cuál centro es necesario para el éxito no es demasiado difícil dado que tienen nombres tan acertados. ¿Usted qué preferiría: éxito real o éxito virtual?

Además de las definiciones paradójicas, otro factor que interfiere con la concentración es nuestra programación. Todas esas sabias frases con las que crecimos nos afectan cuando intentamos concentrarnos. Son frases como "No ponga todos los huevos en una sola canasta", "No queme los puentes por los que ya ha cruzado", "Siempre deje la puerta abierta" y otros dichos que conspiran contra el éxito. De hecho, para ser en verdad exitosos debemos hacer exactamente lo opuesto de lo que la gente que usa estas "sabias" frases afirma que deberíamos hacer. Si no quemamos los puentes y cerramos todas las puertas nos quedará una alternativa a nuestro objetivo. El problema es que la alternativa ya es cómoda y conocida. Cuando comiencen a acumularse las dificultades, la vieja puerta abierta y el puente cruzado anteriormente serán demasiado atractivos. Representarán la seguridad y el éxito virtual, y serán fáciles.

¡El éxito verdadero no es fácil ni seguro! Éstas son las redes de seguridad que construimos para que podamos jugar "a no perder".

Para obtener éxito real, es necesario concentrarse en un solo resultado positivo, lo que también significa eliminar todo resultado negativo así como otros resultados "seguros" supuestamente positivos.

Recuerde, por ejemplo, cuando usted era pequeño y quería ponerse de pie y caminar.

Ni siquiera se planteaba la posibilidad de no caminar. Estaba decidido, si no empeñado, a lograr su objetivo. Concentraba toda su atención y energía en ello. No era cuestión de "si" caminaría: ¡la cuestión era "cuándo" caminaría! Además, la seguridad de seguir gateando ya estaba descartada. Mentalmente usted quemó ese puente al decidir irrevocablemente que el único resultado que aceptaría era caminar.

Otro concepto erróneo que se programa en nosotros a edad temprana es la capacidad de desarrollar múltiples tareas simultáneamente. Nos inculcan que es un comportamiento deseable. Quienes no podían "caminar y masticar chicle al mismo tiempo" eran ridiculizados y se los consideraba fracasados. Durante cuarenta y cuatro años me subestimé porque me juzgaba según esta "verdad". Ya estaba en el camino al éxito.

Simplemente pensaba que mi incapacidad de concentrarme en dos cosas a la vez era un defecto. Un buen día, en mi vida se hizo la luz y descubrí lo que era esta falacia: un principio condicionado. Leí un artículo que informaba que la mayoría de la gente no tiene disciplina para hacer una sola cosa insistir en una sola cosa, todos los días, hasta completarla y mantenerla como centro de sus vidas. La capacidad de hacer una sola cosa a la vez, decía el artículo, es un don. Pero en realidad no es un don, aunque la idea me resultaba muy reconfortante en ese momento. Es una disciplina. Cualquiera puede aprender a concentrarse, pero es una habilidad adquirida que se perfecciona con la experiencia y la repetición.

Finalmente, ¿cómo saber sí estamos concentrándonos en lo correcto? Cuando nuestro objetivo, cuando ese tema en el que nos concentramos, consume la mayor parte de nuestros pensamientos y acciones del día. Un hombre siempre logrará su objetivo primario. Ésta es otra ley de la naturaleza que se cumple siempre. Lo que sea que quiera una persona, lo logrará. ¡Lo que usted quiere también lo quiere a usted!

Lamentablemente, la mayoría de las personas no suelen ser conscientes de su objetivo principal. Conscientemente pueden decir que quieren una cosa, mientras que inconscientemente, en su interior, en realidad quieren otra. Por ejemplo, ¿alguna vez se preguntó por qué la gente permanece en una relación perjudicial semana tras semana, mes tras mes, año tras año? Piense en las parejas de drogadictos, alcohólicos, maridos golpeadores o abusadores de niños. ¿Por qué continúan con la relación cuando ya se ha hecho evidente que sus compañeros no tienen intención de cambiar? Lo hacen porque les resulta cómodo y seguro. Se quejan, rezongan, lloran y dicen lo cansados que están, pero luego no hacen nada para cambiar. ¿Por qué? Cualquiera pensaría que alguien en esa situación querría cambiar su vida de inmediato. ¡Hay que vivir en semejante infierno! Y, sin embargo, el diablo conocido es mejor que el diablo que no se conoce.

El miedo a lo desconocido que se experimenta al liberarse es tan grande que supera ampliamente el dolor de la adicción y la crueldad. Las personas siguen viviendo situaciones tortuosas, dispuestos a verse como víctimas. La realidad, por supuesto, es que es una decisión que toman todos los días. Puede parecer frío y cruel, pero estas personas están exactamente donde quieren estar. Satisface su necesidad de experimentar la seguridad de lo conocido y, por retorcido que parezca, es verdad.

Otro ejemplo de concentración incorrecta es la historia de un hombre de negocios llamado Lou. Lou aprovechó la oportunidad de iniciar su propia empresa. Tenía el entusiasmo, la motivación y el talento suficientes para lograrlo. Durante un año y medio se presentó en el trabajo todos los días e hizo lo requerido y esperado pero, al final, fracasó. Su negocio fracasó por lo mismo que la mayoría de los negocios: falta de capital, o al menos eso parecía. Analizando con más detenimiento, luego de algunas preguntas claves, se reveló la verdad. Lou respondió que al menos había podido ahorrar una pequeña suma de dinero gracias a su emprendimiento comercial. ¡Que revelación! Lou no fracasó: triunfó. Sin que él lo supiera de manera consciente, ahorrar

dinero era su objetivo primario, su centro primario. Un hombre siempre logrará su primer objetivo... aunque le resulte desconocido.

Si Lou hubiera estado verdaderamente comprometido con el desarrollo de una empresa próspera, no hubiera podido ahorrar un centavo hasta tener éxito. El dinero es una herramienta para desarrollar un nuevo negocio. Lou no comprometió todos sus recursos con su joven empresa.

El capital extra habría marcado la diferencia, no sólo por el compromiso del capital sino por lo que significaba. Junto con el capital habría asumido un compromiso con el propósito. En lugar de eso, Lou eligió la seguridad de jugar "a no perder". Una investigación más profunda reveló que antes del nuevo emprendimiento comercial, Lou había sido un jugador empedernido. Eso había creado un clima financiero muy negativo en su hogar, casi al punto de destrozar su matrimonio como la mayoría de sus otras relaciones. Para Lou, el haber podido ahorrar dinero demostraba que era buen padre, buen esposo y buena persona. También era prueba de que ya no estaba atrapado por el juego. Lou ganó, pero lo hizo a expensas de su nuevo negocio. El triunfo sobre la bestia llamada juego era su verdadero, y oculto, objetivo primario. Si hubiera sido consciente de esto, tal vez habría pospuesto su emprendimiento o modificado su concentración.

La dura realidad es que la concentración que necesitamos para tener éxito, o para lograr convertir cualquier cosa en realidad, debe desplazar todo lo demás en nuestra vida. Debemos comprometer toda nuestra energía con el logro de ese objetivo. Trataremos esto en más detalle en el Capítulo Once, "Limitaciones de la Energía Personal", pero por ahora, sepa que su objetivo debe estar por delante de todo. Debe ser lo primario en su vida. ¡Perdí la cuenta de la cantidad de gente a la que he visto fracasar por no dedicar, al principio, suficiente tiempo y energía al logro de su objetivo! Explicaban su deseo de pasar tiempo con sus hijos, su pareja, sus padres, su trabajo voluntario, sus hobbies, etcétera, como la razón por la que no podían comprometerse más con su esfuerzo. En otras palabras, querían seguir con la misma vida de antes, exactamente cono antes, y simplemente agregar el hecho de tener éxito. ¡Imposible!

Si usted todavía no ha triunfado, es muy probable que su estilo de vida no sea conducente al éxito. Usted no puede cambiar su vida (alcanzar el éxito) sin cambiar su vida... ¡pues entonces necesita cambiarla! Sin embargo, no es preciso ignorar esos otros aspectos importantes de la vida. Una vez que esté encaminado hacia el logro de su objetivo, entonces puede redistribuir su tiempo y energía para encarar esas necesidades de su vida que también considera importantes. Sólo entonces tendrá la habilidad agregada de poder concentrarse efectivamente.

Este componente esencial -un alto grado de concentración- es el que la gente más pasa por alto, y suele ser porque está luchando con una imagen pobre de sí misma. Necesitan verse, y que otras personas los vean, como buen padre, buena esposa, buen hijo, buen ciudadano, buen creyente, etcétera. Este es otro motivo por el cual el ejercicio "¿Quién soy?" es tan importante. Si, de manera subconsciente, usted se considera deficiente en alguna de estas áreas, entonces lo mejor que puede hacer por usted mismo es sacarlo a la superficie, identificarlo dándose cuenta de que es consecuencia de uno de sus principios condicionados, y tratar de resolverlo. De esta manera, no va a arruinar inconscientemente sus posibilidades de triunfo. Una vez que esté bien encaminado, puede encarar otros temas importantes con mejor concentración. Y dado que tendrá cierto éxito,

muy probablemente tendrá la ventaja agregada de contar con el dinero y la seguridad necesarios para lograrlos mejor y más rápidamente de lo que podría haberlo hecho antes.

En conclusión, la concentración en un objetivo es tan importante para una persona como lo es una brújula para un barco o un avión. Cuando barcos y aviones parten hacia sus destinos, constantemente se desvían de su curso y deben ajustar su rumbo una y otra vez, a veces cientos de veces en un mismo viaje. Una vigilancia constante de la brújula asegura que sólo se necesiten pequeños cambios para garantizar la llegada. Sin esta flexibilidad y vigilancia constante, ocurrirán cambios drásticos de dirección, y en algún momento se puede llegar a considerar que el costo de esos cambios drásticos no vale el esfuerzo. ¡A la larga, todos triunfan siempre! La gente puede no triunfar en lo que creía que era su objetivo primario, pero siempre alcanza su verdadero objetivo primario, aunque le sea desconocido. La lección es: ¡conozca su verdadero objetivo!

¡Conózcase a sí mismo!

PARA REFLEXIONAR

Un hombre siempre logrará su objetivo primario... ¡aunque le resulte desconocido!.

Usted no puede cambiar su vida sin cambiar su vida.

CAPITULO 11

LIMITACIONES DE LA ENERGÍA PERSONAL

"La energía que podría usarse para concentrarse en objetivos complejos, para permitir un crecimiento agradable, se derrocha en conductas de simulación que sólo imitan la realidad"

Mihaly Csikszentmihalyi en "Flow"-

Una de las cosas que uno nota cuando se hace mucho más consciente de sí mismo es que, durante el transcurso del día, se gasta una cantidad específica de energía. Uno sabe que eso es verdad porque en algún momento se siente cansancio y es necesario retirarse para reabastecer la "fuerza": nuestra fuerza reside en nuestro nivel de energía. ¿Alguna vez observó que cuando está lleno de energía se siente fuerte y vibrante? Y a la inversa, cuando s a nivel de energía es bajo se siente débil y desanimado. No son simplemente sentimientos: son indicaciones de su nivel de energía. Son un verdadero barómetro de la eficiencia con que usted consume energía para lograr y crear. En un día cualquiera, usted tiene a su disposición una cantidad limitada de esta energía creativa, y su éxito dependerá de la sensatez con la que la emplee.

No es fácil tomar conciencia de la energía, pero sí esencial. ¿Alguna vez notó que en presencia de ciertas personas o haciendo ciertas cosas, se siente más vigorizado, o, a la inversa, agotado? Las personas y cosas que estimulan vuestra energía son importantes, pero más importantes son los drenajes de energía con los que nos topamos. Éstos absorben los jugos creativos que necesitamos para crear prosperidad en nuestra vida. Cuando uno intenta mejorar su vida, las personas negativas suelen ser un grave drenaje de energía. Parece que apenas usted se pone de pie y levanta la cabeza por sobre la multitud porque quiere una vida mejor, comienza a atraer negatividad.

Es casi como una prueba que le impone la vida para ver si su intención es verdaderamente seria. Es similar a lo que sucede cuando pone un puñado de cangrejos en una cesta. Cuando uno de ellos comienza a trepar por un lado para escapar, los otros cangrejos se aferran a él para salir también, lo que le impide lograr su libertad. Lo mismo sucede en un grupo humano. Cuando una persona empieza a ascender hacia el éxito, las otras personas que lo rodean se "aferran" a ella e inhiben su progreso, Por lo general, el resultado e que vuelve a caer en la misma rutina (cesta) con todos los demás.

Las personas que nos rodean tienen sus propias razones por las que quisieran o no vernos triunfar. Podrá ser usted quien triunfe, pero todos los de más también tienen intereses en ese éxito. Los que más lo lastimarán son aquéllos que se verán amenazados por su éxito. Estoy convencido de que la mayo ría de la gente que intentará debilitarlo lo hará porque usted representa une amenaza a su comodidad. Si lo logra, si llega a tener éxito, se convertirá en un recordatorio constante y notorio de lo que ellos podrían ser si no tuvieran tanto miedo. Usted sacará a la superficie todas las cosas negativas que piensan sobre sí mismos cada vez que están con usted. Lo que deberían ver es un ejemplo de cómo usted o cualquier otra persona puede cambiar su vida para mejor. Pero en vez de verlo como una motivación, lo ven como una

amenaza. En vez de ver lo positivo, ven lo negativo, ¡que es justamente el motivo por el que están donde están!

Podrá identificar a esas personas por las precauciones que le aconsejan tomar. Le dirán: "Ten cuidado, te estás arriesgando demasiado". Le dirán: "No quemes tus puentes", "Deja la puerta abierta" y otros consejos en apariencia sabios y lógicos. Cada vez que le den un consejo, lo primero que usted debe hacer es analizar adónde los llevó esa forma de pensar. ¿Es allí donde quiere llegar usted? Recuerde: a menos que hayan logrado el resultado al que usted aspira, entonces no tienen conocimiento directo que pueda serle útil. ¡Busque a alguien que sí lo tenga! No lo olvide: todos los individuos con quienes usted comparte su vida tienen intereses creados en verlo triunfar o fracasar. Cualquier consejo que le den siempre estará contaminado por sus intereses personales, y esa imperfección del consejo podría marcar la diferencia en su eficacia, por muy buena intención que tengan.

Creo que por eso muchos gurúes del éxito nos advierten que mantengamos nuestros objetivos (sueños) en secreto. Nos aconsejan no compartirlos con otras personas porque entonces empiezan a competir para posicionarse en función de nuestro objetivo, según represente algo positivo o negativo para ellos. Es como un móvil sobre una cuna. Cuando una persona (usted) se mueve, entonces todos los otros cambian de posición en función de la persona que se movió inicialmente (usted), ¡y la gente odia cambiar! También es importante señalar que esas personas no son conscientes de lo que están haciendo, entonces no se puede en realidad hacerlos responsables por su falta de apoyo o sus consejos interesados. Si fueran conscientes de sí mismos, serían algunas de las personas exitosas a las que usted podría recurrir en busca de información que pueda servirle en su proyecto. Al comprender esto, no hay que enfadarse con ellos ni sentirse menospreciado o herido; eso sería distraer energía hacia algo distinto de lo que se intenta alcanzar.

Otra área en la que el uso de energía limitada es importante es la concentración en una sola cosa o un solo objetivo. En el transcurso de cualquier día, su vida está llena de drenajes de energía que son necesarios para la supervivencia y para una vida responsable. Lo estrictamente necesario en sí mismo exige una buena cantidad de energía. No hay manera de eludir estos desgastes energéticos. Sin embargo, nos involucramos en muchas actividades que en realidad son innecesarias y constituyen un desperdicio de energía. Son innecesarias porque no brindan lo estrictamente necesario o no nos acercan más a nuestro sueño.

Por ejemplo, cuando comencé mi carrera de vendedor, inicialmente trabajaba desde mi hogar, donde concertaba mis entrevistas. Si usted alguna vez tuvo que hacer contactos por teléfono, sabe que la primera llamada es la más difícil. Aunque el teléfono está justo frente a usted, parece estar a un kilómetro de distancia, fuera de su alcance. Y cuando finalmente se decide a levantar el auricular, es como si pesara 500 kilos. Yo pasaba al menos quince minutos sentado frente al teléfono, intentando juntar coraje y motivación para comenzar. Una vez que empezaba, las llamadas posteriores se hacían cada vez más fáciles.

Sin embargo, el hecho de estar en casa me exponía a ciertas distracciones y drenajes de energía. Por ejemplo, mi esposa me pedía que le hiciera el favor de ir a recoger la ropa a la tintorería. Ella estaba abrumada con el cuidado de la casa y de nuestros cinco hijos. La ayudaría mucho y no tardaría más de quince minutos, decía ella. Por supuesto, como yo quería ser buen

esposo y buen padre, accedía a ayudarla. ¿Le resulta conocido? Cada día que trabajaba en casa, surgía una oportunidad de demostrar que era buen padre y esposo, y la aprovechaba. ¿Quién no lo haría? Además, era una pequeñez. Cuando me puse a analizar lo que me estaba costando ir a la tintorería, comencé a verlo de otro modo.

Cuando retomaba el ritmo de hacer contactos eficazmente por teléfono, los quince minutos se había convertido en una hora. En esa hora, habría podido concertar al menos una cita. Cuando dividí mi promedio de citas por mi comisión semanal, descubrí que cada cita valía cincuenta dólares. Como no podía usar esa hora para concertar una entrevista, a mí y a mi familia nos costaba cincuenta dólares ir a la tintorería. Si perdía una hora cada día de la semana, tendría 250 dólares menos al final de la semana. Luego de darme cuenta de este hecho, cuando mi esposa me pedía que hiciera algo que me apartaba de mi trabajo, le informaba que me tendría que pagar cincuenta dólares. Al principio me miró como si estuviera loco, pero cuando le mostré cómo llegaba a esa cifra, finalmente me dejó trabajar sin interrupciones y ella siguió con sus actividades diarias como si yo estuviera en una oficina fuera de casa. No hace falta decir que mi desempeño mejoró apreciablemente, y mientras más analizaba, más descubría y eliminaba los drenajes de energía y tiempo.

Como gerente de ventas, fui testigo una y otra vez de los resultados adversos de vendedores nuevos que intentaban ser exitosos y, al mismo tiempo, eran su propio peor enemigo. Como los vendedores que yo capacitaba trabajaban sobre comisión directa, solían ser renuentes a aceptar el riesgo. Siempre nos han enseñado, conscientemente y a veces con sutileza, que si uno trabaja, deben pagarle. Aunque creo en esta afirmación, en algún momento se dedujo que esa paga debería estar "garantizada", más allá de la producción. La falta de un cheque semanal garantizado era una propuesta que asustaba a muchos.

Por consiguiente, trataban de crear situaciones seguras para apaciguar sus temores. Esta seguridad les costaba caro. Con frecuencia conseguían un "trabajo nocturno" o vendían otros productos, o tenían otro tipo de ingresos que les exigía lo que ellos pensaban que era una dedicación mínima. El único problema era que todo el tiempo y la energía puestos en crear una red de seguridad era tiempo y energía de los que no disponían para alcanzar su sueño de éxito. Como esto va en contra de todo lo que hablamos sobre la concentración, los resultados siempre son fatales.

Recuerde: una persona siempre logra su objetivo primario. Si la seguridad es lo más importante para usted, la logrará, por lo general a expensas de todo lo demás. Esto también se aplica a otros pasatiempos y actividades que tengamos. Y como dije antes, se aplica a nuestro concepto de lo que significa ser buen padre o buena madre, esposo, esposa, hijo o hija. Sí, estos títulos son importantes para nosotros, así como pueden serlo otros pasatiempos y actividades. Pero si los ponemos delante del éxito, si son lo más importante para nosotros, entonces nos drenarán la energía y el tiempo que debemos dedicar a cualquier intento de triunfar. El éxito debe ser lo primero, lo principal y lo más importante de su vida, a lo cual debemos dedicar inicialmente todo el tiempo y energía que tenemos, más allá de la necesaria para sobrevivir.

Esto puede parecerle poco apetecible al principio, pero la buena noticia es que una vez que usted se compromete con este plan, el éxito viene muy rápido y entonces usted puede lograr todas esas otras cosas de la vida. No sólo el éxito vendrá rápido, sino que además se sorprenderá de la

facilidad con la que puede lograr esas otras cosas que le gustaría para su vida. Eso es porque el éxito en cualquier aspecto nos enseña sobre el éxito en todos los aspectos. ¡Una vez que supera sus miedos, la exageración y la programación viciada, el éxito es simple y está garantizado!

Las limitaciones de la energía personal o la utilización de la energía personal no se refieren únicamente a nuestra energía física: también se aplica a nuestra energía mental y espiritual. Alguna vez Thomas Edison fue objeto de burlas por no recordar su número de teléfono. Su respuesta fue que no tenía sentido atestar su mente de hechos a los que podría acceder fácilmente en un libro. En nuestro caso, quisiera expandir esa respuesta a por qué una persona habría de usar su energía mental para recordar un hecho sin importancia cuando puede usarla para pensar. Podemos elegir usar nuestra mente como depósito de conocimiento o bien podemos usarla para pensar.

Napoleón Hill escribió sobre el primer gran adelanto en la cuestión del éxito en un libro titulado "Piense y Hágase Rico". No dijo "Trabaje Arduo y Hágase Rico" o "Haga y Hágase Rico". Eligió específicamente el verbo "pensar" porque es lo que la mayoría de la gente no hace. Desperdician su energía mental involucrándose en actividades que no los ayudan a acercarse a sus sueños. Preocupación, miedo, opiniones ajenas y muchos otros drenajes mentales les roban el triunfo, les roban la energía creativa que su mente necesita para garantizar el éxito.

¿Cuáles son los drenajes de su energía mental? ¿Cómo explica usted el no estar concentrado en su sueño? ¿De qué manera debilita, usted o inconscientemente? ¿Cuándo estará listo para comprometer toda su energía con su sueño? Estas son las preguntas que conducen al éxito.

PARA REFLEXIONAR

Podrá ser usted quien triunfe,
pero todos los demás también tienen interés en ese éxito.

El éxito en cualquier aspecto nos enseña
sobre el éxito en todos los aspectos.

CAPÍTULO 12

¿QUÉ ES EL ÉXITO?

"Lo que se hace por otro se hace por uno mismo"

Paulas

La pregunta acerca de lo que el éxito es, se ha debatido durante siglos. Creo que podemos estar de acuerdo en que el éxito, en gran parte, es subjetivo. Existen también muchos tipos diferentes de éxito, así como hay muchas áreas distintas de nuestra vida en las que podemos tenerlo. El propósito de este libro es ayudar al lector a obtener éxito económico, es decir, prosperidad. En ese contexto, podemos partir de ciertos axiomas. El primero y principal: el éxito es felicidad. En su forma más difusa: el éxito es nuestro deseo de hacer realidad la paz en nuestra vida. Es dicha sensación de seguridad, la capacidad de hacer frente a un futuro desconocido, lo que nos permite vivir hoy con una sonrisa. La búsqueda de la felicidad es el impulso básico que nos motiva a lograr el éxito. A partir de este punto, la imagen se vuelve poco clara.

Esa escasa claridad se debe al ingreso del ego, la persona que usted cree ser. El ego, el yo, toma este objetivo divino de la felicidad por medio de la prosperidad y bien lo apoya o lo niega mediante el proceso de pensamiento que desarrolla.

Algunas personas perciben erróneamente al éxito como la acumulación de dinero. Esto suele deberse a que el ego es un filtro ciego. Desenfrenado, el ego se sirve a sí mismo y es ciego a la conciencia del mundo que lo rodea. Sin dirección consciente, el ego se convierte en un elefante en un bazar, dominando todo lo que está en su camino, y a la vez es la fuente última de destrucción. La falta de una conciencia continua del ego nos relega a la posición de esclavos suyos y, como resultado, también nos convertimos en esclavos de lo que produce. Por eso la gente que ve como éxito la acumulación de dinero suele verse consumida por todos los miedos que rodean al dinero. Se convierten en esclavos del dinero.

¿Quién intenta quitarme mi dinero? ¿Quién es amigo mío sólo por mi dinero? ¿En quién puedo confiar? Estos miedos niegan la base misma de la búsqueda del éxito, concretamente la felicidad. ¿Cómo puede alguien ser feliz si estos miedos atormentan su mente todo el tiempo? El éxito, la prosperidad, no es la acumulación de dinero. La principal razón de esto es la motivación por la cual se acumula dinero. La motivación es egocéntrica. La única manera de ser verdaderamente exitoso es mediante el esfuerzo cooperativo de otros. Lo ideal sería una conspiración masiva para que usted triunfara. Eso se logra así: dé a todas las personas que pueda un interés personal en su éxito. Cuando los demás tengan algo que ganar con su éxito, le ayudarán activamente a obtenerlo. El dinero que viene con el éxito es simplemente un subproducto del proceso.

Muchas personas exitosas han dicho que el dinero "no es más que una manera de llevar la cuenta", porque lo que genera felicidad es el proceso, el acto de triunfar, y no el dinero. La prosperidad resultante es la forma de recompensar a quienes han conspirado para ayudar a que usted triunfara. Alrededor de cada hombre y cada mujer de éxito hay hordas de destinatarios que

comparten ese éxito. Cuanto más usted comparte su riqueza con otros, más se esfuerzan ellos para ayudarlo a ser todavía más exitoso. Por eso, todo lo que tocan las personas exitosas se convierte en oro; por eso se hacen cada vez más ricos. Si se hace correctamente, todo el cosmos colaborará para su éxito.

Quizá la ley más incomprendida del éxito duradero sea la que dice que no se logra sin ayuda, y que no se obtiene solamente para uno mismo. Los exitosos de este mundo son los más generosos contribuyentes a las causas que intentan paliar los males de la humanidad. Creo de verdad que el Poder Superior, el universo, etcétera, brinda prosperidad duradera a quienes saben qué hacer con ella. Este punto me lo dejó bien en claro una colega llamada Jerri Lynne, con quien trabajé muchos años y que me conoce mejor que la mayoría. Un día ella me comentó: "Al fin descubrí por qué el dinero sigue fluyendo hacia ti: ¡es porque siempre estás dándolo!".

Dar dinero es como plantar semillas para cosechas futuras: son inversiones. No lo veo de esa manera en el momento de entregarlo, pero en retrospectiva, ¿de qué otra manera llamaría a la colocación de fondos que vuelven a usted multiplicados por diez y por cien? Encuentro personas y cosas valiosas y merecedoras a las que contribuir, y de allí parte la ley de compensación. La ley de compensación afirma que ninguna acción queda sin recompensa. Las buenas acciones cosechan buenos resultados y las malas acciones cosechan malos resultados.

Siempre se cumple, así que tenga cuidado con las semillas que planta hoy. ¡Determinarán los frutos que recoja mañana!

Sería una omisión si terminara este capítulo sin mencionar la característica más esquiva del éxito económico. Ese carácter elusivo es el resultado de una de esas leyes universales que se cumplen siempre, aunque no las conozcamos. Dicho de manera muy simple: ¡Buscar la prosperidad la aleja! Esto es difícil de comprender al principio si pensamos en todo el condicionamiento que hemos experimentado con respecto a los objetivos y la concentración de la intención. Pero si permite que su mente se expanda un poco, descubrirá que todo lo que vale la pena en la vida está sujeto a esta misma ley universal.

Fíjese, por ejemplo, en el amor. ¿Cuántas personas cometen el error de sentir pena por sí mismas porque no tienen una relación amorosa con nadie? No encuentran nadie que los ame. Quienes hemos "encontrado" el amor sabemos que nos llegó sólo como resultado de amar a otra persona primero. Mediante el acto de dar, recibimos. El amor que valorábamos tanto siempre estuvo al alcance de la mano, dentro de nosotros. No se materializó en nuestras vidas hasta que lo sacamos al mundo, pero estuvo allí todo el tiempo. Nos volvimos locos buscando, ansiosos por hallar lo que ya teníamos. Si no ha vivido la experiencia de ser amado por alguien, entonces estas palabras le parecerán una locura. Son incomprensibles. Pero el hecho de que no la entienda no cambia la ley. Una vez que ha experimentado amor en su vida, sabe la verdad. De hecho, lo único que luego se hace incomprensible es que la gente no entienda lo simple que es en realidad. Ésta es la espiritualidad del amor.

Lo mismo se da con respecto a otra condición que valoramos mucho: la felicidad. Desde la escuela primaria, hemos aprendido sobre "la búsqueda de la felicidad". En Estados Unidos incluso se la menciona en la Declaración de la Independencia. Sin embargo, la paradoja es que la búsqueda niega la experiencia. Escuchamos a la gente decir: "Si tuviera un buen trabajo, sería

feliz"; "Si encontrara a la persona adecuada, sería feliz". Debido a su programación, ponen condiciones a la felicidad y sus expectativas se convierten en excusas. Esta es la "búsqueda" en "la búsqueda de la felicidad", pero la tienen al revés. La felicidad no es consecuencia de todas estas condiciones: ¡es la fuente! Las personas concentran su atención en cosas equivocadas y por eso la felicidad las esquiva. Los que son felices lo saben. Si usted es feliz, la persona adecuada lo encontrará. El dinero lo encontrará, y el trabajo apropiado lo encontrará a usted. La felicidad viene primero y la experimentamos entregándola. Ya está dentro de usted, esperando el momento de la experiencia. Ésta es la espiritualidad de la felicidad. ¡Lo que se da se recibe!

Otra experiencia altamente valorada es la adquisición de conocimiento. Hemos aprendido que "el conocimiento es poder". Y lo es. Pero no hay nada desconocido: simplemente hay cosas no experimentadas. La invención de la lámpara eléctrica no creó la electricidad. La energía eléctrica existía desde el comienzo de los tiempos, esperando ser reconocida, descubierta. El hecho de ser parte del universo infinito nos da acceso inmediato a todo su conocimiento. La Biblia nos dice que fuimos creados a imagen y semejanza de Dios. En esa imagen y semejanza se incluyen todos los componentes que Le pertenecen, inclusive el conocimiento. En las raíces de la palabra educación se esconde la verdad de esta conciencia. La palabra educar significa "extraer de". Cuando se educa a alguien, se le extrae el conocimiento. ¡No se puede extraer a menos que esté allí desde antes!

El acto formal de la educación permite la "experiencia" de lo que ya se sabe. Operar una máquina de fax es un misterio, si no un milagro, hasta que "experimentamos" su funcionamiento. Luego de eso, es nada más que otro aparato que nos ahorra trabajo.

Para experimentar el conocimiento que ya tiene, enseñe. Es decir, entréguelo. La antigua parábola del maestro que aprende más que el alumno expresa la validez de este accionar. También hay sabiduría en el dicho: "Cuando el alumno está listo, aparece el maestro". La verdad es que el maestro está siempre presente; es el alumno el que no lo está. No hablo de presencia física, sino de presencia de conciencia. Cuando se hace presente la conciencia sobre las leyes universales que manejan el conocimiento y el universo, el alumno se convierte en su propio maestro. La búsqueda de conocimiento es una falacia. Todo lo que desee saber, usted ya lo sabe. Si desea aprender... ¡enseñe! Ésta es la espiritualidad del conocimiento.

Así como con el resto de los tesoros que valoramos en la vida, lo mismo se aplica a la prosperidad. Cuanto más se concentra uno en el dinero y en la riqueza, más se le hace esquivo. Oscar Wilde dijo una vez: "Existe una sola clase de personas que piensan más en el dinero que los ricos, y son los pobres. De hecho, los pobres no pueden pensar en otra cosa." ¿Y en qué piensan con respecto al dinero? En su falta. Y adivine qué experimentan: su falta. Los pensamientos que tenemos en la mente se hacen realidad. Hemos oído esto de todos los investigadores del éxito que han vivido: Napoleón Hill, Earl Nightingale, la lista es infinita. Todos sabían la misma verdad. Sin embargo, también es cierto que hacer demasiado hincapié en recibir prosperidad (posesión de riqueza) la aleja. Si desea experimentar prosperidad en su vida, hágala aparecer en la vida de los demás. En el acto de dar viene el recibir. Así está escrito en la Biblia: "A aquél que tiene, se le dará aún más hasta que se haga rico, pero a la persona que no tiene nada, se le quitará incluso lo poco que tiene."

He parafraseado un poco, pero usted comprende el mensaje. Los ricos se hacen más ricos y los pobres, más pobres. El éxito no es una condición de la vida: es un estado mental. Por eso una persona exitosa puede triunfar en casi todo, si no en todo. Por eso una persona verdaderamente exitosa que pierde su riqueza la recupera tan rápido. No es el dinero lo que hace exitosa a una persona: es lo que la persona es. Ésta es la espiritualidad del éxito. Se empieza por ser exitoso en lo interno, y luego eso se refleja hacia el exterior. Para experimentar las maravillas y los tesoros del mundo, mire hacia adentro.

PARA REFLEXIONAR

El éxito es felicidad.

El éxito no es una condición de la vida: es un estado mental.

Iré a todas las personas que pueda un interés personal en su éxito.

La ley de compensación afirma que ninguna acción queda sin recompensa.

¡Buscar la prosperidad la aleja!

CAPÍTULO 13

USTED ESTA DESTINADO AL ÉXITO

"Cuando uno se identifica con El Único, todas sus cosas están completas. Cuando alcanza el punto de no tener sentimientos subjetivos, los seres espirituales se rinden ante El"

Chuang Tzu

El éxito es felicidad. De hecho, todas las formas de éxito son los intentos de una persona por alcanzar la felicidad. Lo mismo sucede con el éxito financiero. No buscan dinero, fama o respeto. Buscan la felicidad que el dinero, la fama y el respeto puede brindarles. Esa es la motivación básica para soportar lo que sea necesario para ser verdaderamente exitoso: la felicidad. Cuando uno se concentra en el dinero, la fama o el respeto, el éxito suele ser efímero. Al adquirirlos surge el miedo de perderlos, lo que lleva naturalmente a que eso suceda.

Por ser hijos de Dios, parte de la conciencia universal, cualquiera sea nuestra creencia, la felicidad es un derecho inalienable. Escuché a uno de mis gerentes, Víctor, mientras le hablaba a un grupo de vendedores novatos, y lo que dijo me impresionó por la validez de esta verdad. Les dijo: "¿Saben lo especiales que son? En el momento de su concepción, había millones de posibilidades, porque había al menos doscientos millones de espermatozoides que podrían haber tenido contacto con el óvulo. Pero ustedes fueron los que triunfaron. Superaron increíbles desafíos sólo para nacer. ¿Creen que fue para nada? ¿Creen, tal vez, que existe un motivo para que superaran esos increíbles desafíos? Ustedes nacieron para alcanzar la grandeza. Su nacimiento es prueba de eso, pero hay muchas personas que viven en la mediocridad y apenas llegan a algo. Nada de lo que les toque enfrentar en la vida será tan difícil como lo que ya han logrado. ¡Ustedes son grandeza!"

Parte del problema de descubrir que estamos destinados al éxito es que nos vemos separados de todo lo que nos rodea. Esto es consecuencia del ego.

Cuando nos vemos separados del resto de la naturaleza, no logramos percibir la simplicidad de nuestro destino. Piénselo. ¿Cómo se ve usted?

¿Piensa en función de usted y el mundo? ¿Piensa en función de usted y alguien más? ¿Piensa en función de usted y la naturaleza? ¿Está separado de todo lo que ocurre a su alrededor, como un observador? ¿O estamos todos necesariamente entrelazados en lo que existe? No hay dos personas que experimenten el mundo exactamente de la misma manera porque todos creamos nuestra propia realidad. La realidad es subjetiva.

Usted habrá oído la expresión "la vida es lo que hacernos de ella". Pues bien, es absolutamente cierto. Lo que vemos y la manera en que lo vemos (nuestra percepción) crea lo que pensamos que es verdad (nuestra realidad). Por lo tanto el mundo, su mundo, es producto suyo. Usted no puede separarse de su experiencia de lo que es, porque usted lo crea. Si se retira el "usted" del mundo, no existe. Usted y el mundo (su mundo) son inseparables. Cuando usted muere, también muere el

mundo, o al menos el mundo y la realidad que son exclusivamente suyos. Su mundo, su interpretación del mundo, no puede existir sin usted. Entonces, no se trata de usted y el mundo. ¡Usted es el mundo!

Si puede comprender este concepto, entonces el éxito es simple. Le diré por qué. Cuando usted se ve separado de todo lo que lo rodea, ve a todo lo que lo rodea como un todo, una unidad. ¿Sabe por qué hace esto? ¡Porque es un todo! Cuando usted mira un árbol, tiene que concentrarse en verlo separado de los otros árboles y del resto del paisaje. ¿Por qué se necesita concentración? Porque no está separado y aparte de todo lo demás. Cuando miramos hacia afuera, vemos todo junto porque está junto. Para separar cualquier cosa de todo lo que vemos, necesitamos concentrarnos en la separación. La paradoja es que, debido a nuestro ego, para poder vernos como parte de todo lo que vemos y no separado, necesitamos concentración. Debemos concentrarnos en vernos en combinación con todo lo demás. Si el árbol tuviera ojos, y tuviera la suerte y la desgracia de tener ego, ¿cree que el árbol nos vería como parte de todo lo demás, como parte del mundo? Por supuesto que sí, de la misma manera que nosotros lo vemos a él. Ahora mire el árbol de nuevo... ¿Qué altura puede alcanzar un árbol? No hay límite. Crece tan alto como puede. Está destinado a alcanzar todo su potencial.

Todo lo que vemos en el mundo que no está hecho por el hombre ya es perfecto. La naturaleza es perfección en acción. El universo es perfección en acción. ¿Y cuánto esfuerzo deben hacer la naturaleza y el universo para alcanzar esta perfección? Ninguno: simplemente son. ¿Cuánto esfuerzo consciente debe hacer un árbol para crecer? No hace ningún esfuerzo en particular: simplemente crece. Ése es su destino y, como no tiene ego, lo cumple. Dado que somos parte del todo, nosotros también tenemos un destino. Así como el árbol crece tan alto como puede, estamos destinados a ser todo lo que podemos ser. ¿Entonces quién pone límites a lo que usted puede ser? Sólo usted.

Dentro de cada roble imponente hay una bellota. Y dentro de esa bellota no está solamente la promesa de otro roble imponente, sino además la promesa de un bosque de robles imponentes. La promesa que hay en cada semilla es ilimitada. Dentro de cada uno de nosotros está la semilla de la felicidad, la felicidad ilimitada, económica pero también emocional, física, espiritual y completa. Es nuestro derecho de nacimiento. Es para lo que nacimos. ¡Es nuestro destino!

La comprensión de que triunfar es nuestro derecho de nacimiento, llevada a su punto óptimo, tiene como resultado un éxito natural, sin esfuerzo. ;Alguna vez se preguntó por qué las personas exitosas lo hacen parecer tan fácil? Porque es fácil. Y cuanto mejor lo hacen, más fácil parece. Así como en el universo ya todo es perfecto, también usted lo es. ¡Simplemente necesita dejar de ser su propio obstáculo! El don que nos separa de todos los demás seres vivos es la capacidad de elegir. Es nuestro don más grande y nuestra peor Desventaja. Todo en la vida es paradójicamente así, porque si no fuera por vuestras elecciones, alcanzaríamos naturalmente la misma perfección que experimenta el resto del universo.

Lamentablemente, nuestra capacidad de elegir nos ofrece una alternativa a la perfección. El tomar conciencia de esta alternativa marca toda la diferencia. Es a lo que se refiere la gente cuando habla de "soltarse". Es la maldición del ego. quienes creemos ser o quienes creemos que deberíamos ser (en otras palabras, el ego) impide que nos convirtamos en quienes podemos ser! La programación, el condicionamiento, los recuerdos de lo que nos sucedió y lo que nos

enseñaron antes de que pudiéramos discernir por nuestra cuenta, afecta para siempre todo lo que hacemos y toda decisión que tomamos. Siempre seremos víctimas de nuestra programación. Siempre tendrá poder sobre nosotros hasta que hagamos posible (provoquemos) que un día comencemos a evaluar sinceramente quiénes somos y por qué hacemos las cosas que hacemos. Cuando llegue ese día, vuestro condicionamiento comenzará a perder su poder sobre nosotros. Y cuando más nos revelemos sobre nosotros mismos, más débil será ese poder, hasta que cambie de dirección y nosotros pasemos a dominarlo. Cuanto más poder tengamos sobre nuestro condicionamiento, más exitosos seremos.

Cuando nacemos, ya somos perfectos. A excepción de unas pocas necedades básicas, la felicidad es un modo de vida. Por eso la felicidad que refleja la sonrisa de un bebé es tan genuina. Por eso mismo nos provoca el impulso incontrolable de sonreír nosotros también. El bebé evoca uno de nuestros recuerdos: el de cómo nos sentíamos cuando éramos bebés. ¡Felicidad pura! ¡Nada de preocupaciones! Luego el mundo comenzó a condicionarnos, a crear la persona que hoy creemos que deberíamos ser. Pero al principio éramos perfectos, y cuanto más conquistemos y eliminemos ese condicionamiento, más volveremos a ese estado de perfección. ¿Qué tiene miedo de hacer un bebé? ¡Casi nada! ¿Qué podríamos lograr si no tuviéramos miedo? ¡Cualquier cosa! Allí reside la perfección!

A usted le quitaron la inocencia y la felicidad sublime inherente a ella que usted tenía de bebé. Pero es su derecho de nacimiento. Es su destino. No era todo parte de un plan diabólico para arruinar su vida. Nos hemos hecho esto unos a otros desde que cualquiera tenga memoria. Somos criaturas de costumbre. Hacemos y transmitimos lo que sabemos: el condicionamiento. No importa dónde comenzó todo; lo importante es dónde termina. Y usted debe tomar una decisión consciente de no permitir que el condicionamiento dirija su vida nunca más.

Eso me trae a la mente uno de mis parlamentos favoritos del cine. En un momento en la película Network, todos los personajes asoman la cabeza por la ventana y gritan: "Estoy loco de atar. ¡Y no lo voy a soportar más! ¿Cuándo se volverá usted loco de atar? ¿Cuándo se dará cuenta de lo que le sucedió y asumirá al fin el control de su vida? El día que lo haga marcará el inicio de su éxito.

PARA REFLEXIONAR

La naturaleza es perfección en acción.
El universo es perfección en acción.

Así como en el universo ya todo es perfecto,
también usted lo es.

¡Usted está destinado al éxito!

CAPÍTULO 14

LA CULPA Y EL ENOJO

"Un mar calmo nunca hizo exitoso un marinero"

Merman Melville

"Lo más valioso que he aprendido de la vida
es a no arrepentirme de nada"

Somerset Maugham

Uno de los obstáculos más importantes que he notado que Impide a la gente triunfar es la culpa. Culpa por lo que han hecho, por lo que no han hecho, por lo que están haciendo ahora o por lo que no están haciendo. En algún momento aprendimos la idea de que necesitábamos ser castigados, sin cesar, por nuestras equivocaciones. ¿Y quién mejor que nosotros mismos, nuestro propio peor crítico, para imponer ese castigo? He visto a muchas nuevas y prometedoras superestrellas sabotear su propio éxito. Debido a lo que hemos hecho o dejado de hacer, creemos que no merecemos tener éxito (ser felices). Sé de lo que hablo porque la culpa no me permitió lograr aquello de lo que era capaz y además hizo que me creara una vida inmanejable.

Me crié en las calles de Brooklyn, Nueva York, en una zona difícil llamada Fort Greene. Recuerdo que en mi infancia me trataban con mucha prepotencia. Era el objetivo favorito de los bravucones del barrio.

No me gustaba pelear: me dolía. Pero cuanto más me echaba atrás, más pendencieros parecían perseguirme. Solían hacerme bromas pesadas y por consiguiente se reían de mí y me ridiculizaban. Era solitario, no tenía alternativa. No tenía la misma onda" que ellos y mis únicos amigos eran quienes sufrían la misma prepotencia. No tenía ningún amigo entrañable y a menudo jugaba solo. En comparación con muchos de los otros niños, yo era físicamente débil, y eso empeoraba las cosas. No practicaba deportes: no sabía hacerlo. Cuando llegaba el momento de elegir jugadores para el béisbol, mi puesto solía ser el de "dejado de lado". No puedo culparlos: no podía atrapar ni pegarle a la pelota. En los deportes, era una carga para cualquier equipo en el que estuviera.

A mi madre y mi padre les costaba demostrarme su amor. Hoy, sé que me amaban profundamente, pero en aquel entonces no me sentía digno de ser amado. Sin embargo, ¿quién podía culparlos? Yo mismo no me amaba. ¿Quién podía amar a un cobarde, debilucho y tímido que siempre llegaba a casa perseguido por alguien? Prácticamente lo único destacado en mi infancia fue la escuela. Era buen alumno, con notas excelentes en toda la escuela primaria. Mis padres estaban orgullosos de eso, pero al poco tiempo pasó a ser lo que esperaban de mí. Si obtenía 98 puntos en un examen, mi padre preguntaba por qué no había obtenido 100. Lo arruinaba todo. Sin embargo, mis buenas calificaciones no hacían más que empeorar la situación con los bravucones. Me odiaban por hacerlos sentir estúpidos. Tuve que pagar por eso. Además

de ser calificado como un "traga libros", también lo parecía: grandes anteojos con montura de carey que hacían juego con mi nariz grande, y un peinado que me hacía Mamá todas las mañanas. En lo que concernía al sexo opuesto, yo no tenía suficiente "onda". No había muchas niñas que quisieran ser vistas con un "traga libros" cobarde de quien todos se reían. Me sentía horrible. ¿Por qué otro motivo podía ser que las niñas no se sintieran atraídas hacia mí?

Mi padre, mi ejemplo a seguir, era un personaje muy interesante. Lo digo ahora, en retrospectiva, porque de niño lo veía muy poco. Era plomero en la época en la que esa profesión no estaba bien paga. Solía levantarse y salir antes de que me despertara y por lo general volvía a casa cuando yo ya estaba dormido. Yo pensaba que trabajaba muchas horas. Mis padres eran el tipo de personas que no hablaban de sus problemas delante de sus hijos. Sentían que debían protegernos de las dificultades de la vida. Pero a medida que crecía, y que la situación se hacía más difícil, empecé a enterarme de más cosas. Mi padre jugaba por dinero. Esas noches en las que yo creía que estaba trabajando, en realidad estaba jugando a las cartas o a los caballos. Igual que la mayoría de los jugadores, perdía con frecuencia pero, cuando ganaba, parecía que fuera Navidad. Cuando mi papá ganaba, todos ganaban. Era un hombre muy generoso, pero sus victorias eran muy pocas y muy espaciadas.

Sin embargo, no puedo culparlo. El juego era su manera de intentar tener éxito. Eso es lo que enseña la calle. En la calle, el éxito consiste en acertar un número, ganar la lotería o acertar al ganador en una carrera. Ser padre tampoco era uno de sus puntos fuertes. Sus expectativas eran muy altas y a veces poco realistas. Nunca lo dijo, pero creo que en secreto quería asegurarse de que yo no terminaría como él. Pero la presión no me hacía mejor. Era peor que él, porque el recordatorio constante en mi mente de que no era suficientemente bueno me arrastraba más y más hacia abajo.

La figura masculina más presente en mis primeros años fue mi abuelo. Era un hombre sencillo de placeres simples. Le encantaba cocinar; amaba su jardín y a su familia. Me comunicaba estos placeres simples por medio de sus actos. Hoy en día, le estoy agradecido por la lección, pero él no podía evitarme las experiencias que me esperaban en el camino que había elegido seguir.

Al pasar de la niñez a la adolescencia, mi falta de confianza y mi débil imagen personal se hicieron sentir. Como quería cambiar mi vida, busqué alternativas en mi entorno. Me uní a una pandilla callejera, los "Caballeros Juveniles". No sabíamos que la parte de "juveniles" encajaba muy bien. Matábamos el tiempo en "nuestro" parque. Bebíamos, apostábamos, robábamos autos y negocios, nos drogábamos y nos reprobaban en la escuela. ¡Teníamos buena onda! ¡Yo tenía buena onda! Incluso tenía una novia, Julie. Fue la primera muchacha con la que estuve en serio. Ella no era muy popular, pero era lo mejor que yo podía lograr. Le regalé una tobillera. La relación no duró mucho. '

Solía faltar al colegio para jugar al pool, para matar el tiempo con mis amigos o para hacer otras cosas importantes como ésas. En calificaciones, pasé de las mejores a las peores, y estaba orgulloso de eso. Asistía a una escuela muy competitiva, la Brooklyn Technical High School. Estaba llena de "traga libros", personas muy inteligentes que no tenían ni idea de lo importante que era tener buena onda. Sí, era una escuela competitiva, pero yo opté por no competir. Mientras estaba en la escuela, casi siempre me hacían quedar fuera de hora. Al menos así conocía algunas personas "normales".

Parecía que esta espiral descendente adquiría velocidad y yo iba de mal en peor. La pandilla tenía más actividad. Queríamos ampliar nuestro "territorio". Había un solo problema. Para aumentar nuestro territorio, teníamos que ocupar el territorio de otros. Para esto necesitábamos un "caudillo" un muchacho que liderara a la pandilla en la batalla. Solía ser el más rudo del grupo y, por lo general debería pelear con el caudillo de la otra pandilla frente a ambos grupos antes de que comenzara la batalla grupal. El consejo se reunió para decidir. Un muchacho, Ronnie, dijo: "El caudillo debería ser Vinny". No podía creer lo que oía. Hasta ese momento había podido esconder mi cobardía bastante bien. Podía evitar cualquier confrontación con una mirada bien puesta y un andar amenazante que decía: "no se metan conmigo".

Pero ahora debería pelear realmente. Tendría que lastimar a alguien pero, más importante aún, podía resultar herido. Mi vida apareció delante de mí. ¿Acaso Ronnie había perdido la cabeza? Yo no era el único que pensaba así. Algunos de los otros muchachos preguntaron si se había vuelto loco. Algunos de los de la pandilla eran los bravucones de mi infancia, y recordaban que yo era un blanco fácil.

Ronnie les contó una historia que yo había olvidado por completo. Ronnie era rudo; nadie se metía con él. Un día, cuando éramos pequeños, él y sus amigos me corrieron hasta mi casa. Por lo general, yo corría más rápido, pero Ronnie era tan veloz como yo. No podía girar y subir las escaleras hasta nuestro apartamento en el tercer piso sin que me atraparan, así que corrí directamente al patio trasero, donde me acorralaron.

Durante un tiempo pude evitar que me atraparan gracias a mi capacidad de correr, pero al final me topé directamente con Ronnie. Instintivamente, levanté el puño, lo golpeé y cayó al suelo. Me arrojé encima de él, tomé un ladrillo y estaba a punto de aplastarle la cara con él cuando mi madre me gritó desde la ventana del apartamento para que me detuviera. Ronnie dijo que nunca nadie lo había derribado y que, de no haber sido por mi madre, habría quedado desfigurado. Su razonamiento era que yo debía ser el caudillo porque ningún otro miembro de la pandilla había estado tan cerca de vencerlo. Instantáneamente empezaron a respetarme. Me sentía genial y a la vez muy mal, porque con el tiempo todos descubrirían lo que yo ya sabía: que era un cobarde. Y cuando finalmente lo descubrieran, no me salvarían ni mis miradas ni mi forma de caminar. Ésa fue mi primera experiencia con el ejercicio "actuar como si", que es una versión callejera y tosca de la visualización.

Yo actuaba como si fuera valiente, como si fuera un caudillo y finalmente me convertí en uno. Incluso las otras pandillas me respetaban como caudillo, una proeza que no se lograba con facilidad. Mi miedo me motivó a convertirme en lo que no era. El "actuar como si" con el tiempo se hizo realidad, porque si uno actúa como si algo fuera verdad, y no necesita la cooperación de otros para realizarlo, a la larga se hace realidad. ¡Yo era un caudillo! No era exactamente la búsqueda de una persona exitosa, pero en la calle era un puesto de honor y respeto.

Dejé la Brooklyn Tech en el último año porque, si me quedaba, no iba a graduarme. Me transferí a una escuela privada donde completé los requisitos mínimos para poder cumplir el sueño de la vida de mis padres: sería el primer hijo en ambas ramas de la familia que iría a la universidad. Estudiaría para ser contador o tal vez abogado. La universidad cambió mi visión de la vida.

En la universidad me sentía totalmente fuera de lugar. Desentonaba terriblemente. Esas personas no eran de la calle: eran inteligentes, educadas, maduras y socialmente adaptadas. Yo era inteligente, algo educado, inmaduro y socialmente inadaptado. Era tímido, tanto que me resultaba doloroso. No solo era incapaz de iniciar una conversación, sino que no podía mantener una si otra persona la iniciaba. Mis respuestas eran cortas y escuetas. Siempre dejaba hablar a los demás. Lo que yo tenía para decir no era importante. Elegía a mis amigos por su capacidad para hablar. Ya que no lograba conocer gente, lo hacía a través de otras personas.

Una de esas personas era Tony. Tony conocía a todos, especialmente a las muchachas. Su apodo era "boca a motor". ¡Cómo hablaba! Justo la fórmula que necesitaba para equilibrar mi timidez y mi inseguridad. Al menos finalmente tendría oportunidad de conocer una mujer, porque Tony era audaz y muy sociable.

Pronto habría elecciones para el consejo estudiantil y Tony me preguntó si quería postularme con él. Tony siempre lograba persuadir a la gente. Aunque no sabía mucho del tema porque todavía estaba luchando por sentirme a gusto, acepté a regañadientes. Olvidé eso hasta que publicaron las boletas de los distintos partidos para las elecciones. Vi mi nombre como candidato a presidente y un montón de otros nombres en varios puestos. "Tiene que haber un error", pensé. "O es eso, o Tony se ha vuelto completamente loco. No puedo ser presidente. ¡Ni siquiera sé hablar!" Busqué a Tony y cuestioné lo que era evidentemente un error. Tony dijo que no era un error. "Serás el presidente. No te preocupes, todo estará bien". "Todo estará bien", pensé. "¡Ahora sí que estoy en problemas! Ahora todo el mundo descubrirá lo tímido e inseguro que soy"

Recuerdo mi discurso de campaña. Fue un ejemplo horrible de discurso en público, ¡pero de alguna forma gané!. "Esta gente está loca", pensé. "Quieren que yo los lidere y ni siquiera puedo conmigo mismo." Pero los lideré. Fue un bautismo de fuego, parecido a mi historia de caudillo. A veces uno logra estar a la altura de la ocasión. Cuando me di cuenta, estaba hablando frente a asambleas y marchas de varias universidades. Hablé frente a grupos de profesores, negocié con el rector de la City University y me dirigí a la asamblea estatal en Albany. No tenía opción: la gente confiaba en mí. Ésa era mi motivación. No tenía tiempo para miedos o inseguridad.

Durante mi segundo año en la universidad, conocí a Marlene. Era la mujer de mis sueños. Me enamoré de ella desde el primer momento en que la vi. ¡Era hermosa! Para entonces, yo ya era muy popular. Era el más importante de la universidad. Salía con decenas de chicas, pero Marlene estaba fuera de mi alcance. Sin embargo, no podía negar lo que me decía el corazón: estaba enamorado. Tenía que estar con ella. No era fácil: eso mismo era lo que querían todos los otros muchachos de la universidad. Marlene se convirtió en mi esposa seis años después, y todavía hoy me genera la misma alegría que cuando la vi por primera vez. Fue lo primero en la vida que de verdad quise con todo mi ser. También fue ejemplo de lo que puede lograr una persona si quiere algo con mucha fuerza. Podía convertir la vida de cualquier hombre en un paraíso, pero mi infierno todavía estaba frente a mí, esperándome.

Mis años universitarios se vieron interrumpidos cuando me reclutaron para el ejército. Había perdido mi prórroga universitaria por estar internado en un hospital de Puerto Rico, como resultado de un accidente en motocicleta. Me horrorizaba la idea de ir a la guerra de Vietnam. ¡No se puede parar una gala con la mirada! Además, si tenía que entrar en servicio, quería ser

infante de marina. Mi ego tomó muchas decisiones por esos días. La Marina me convirtió en un hombre, pero sólo pospuso el choque inevitable por unos años.

Resulté herido en el campamento de entrenamiento, lo que no me vino mal porque me dieron de baja por razones médicas. Volví a casa para terminar a universidad por la noche mientras, de día, trabajaba en Wall Street como contador. Descubrí que odiaba la contabilidad. Actualmente, estoy profundamente convencido de que las personas eligen una especialización en la universidad para saber lo que no van a hacer el resto de su vida. Inicié mi propio negocio. Era algo que siempre había querido hacer. Al principio, me asocié con mi padre y mi hermano en una ferretería, pero el negocio no podía resistir todos nuestros hábitos de juego. Por consiguiente, me fui por mi cuenta. Inicié un pequeño negocio mayorista en una cochera alquilada.

Soñaba con tener algún día ventas por un millón de dólares, y lo logré. Pero en vez de marcar un logro, fue el comienzo de mi decadencia. Era un objetivo egocéntrico, de los que no duran, y como no me preocupaba por poner un objetivo más alto, concentrado en los demás, continué torpemente, sin rumbo. No tenía dirección y me aburrí.

Entonces encontré la cocaína. Durante cuatro años me vi degenerar hacia aquello en lo que todos temen convertirse. Moral, espiritual, emocional y físicamente, no valía nada. Destruí las vidas de todos los que me rodeaban. El sentimiento de culpa era insoportable. Incluso pensé en suicidarme para evitarle a la gente el dolor que yo le representaba. Cuando toqué fondo, cuando las cosas no podían estar peor, me odié y busqué ayuda. Me puse en tratamiento y recé por mi recuperación.

Mientras estaba en tratamiento comprendí que, a decir de todos, yo debería estar muerto. Descubrí que la cocaína era mi intento de suicidarme, Pedro era obvio que Dios tenía otros planes. Innumerables personas habían muerto por mucho menos de lo que yo me había hecho, pero yo no morí. ¿Por qué? Comencé a darme cuenta de que debería haber un motivo, un motivo más importante que yo, y eso me abrió el camino a la recuperación. Descubrí que mi vida debía de tener un propósito. ¿Por qué otro motivo me habían salvado? También me di cuenta de que, para cumplir ese propósito, ya debía de tener los dones necesarios. Eso me llevó a la pregunta: "¿Quién soy?" No fue fácil ir más allá del odio, el asco y el remordimiento que sentía por mí y por lo que había hecho. No sabía en ese momento que mis valores condicionados eran la causa de mis deficiencias, que en realidad eran nada más que áreas que era posible mejorar. Pero el hecho de hacerles frente y mirarlas directo a los ojos las fue haciendo menos terribles. Con el tiempo, finalmente pude comenzar a buscar mis aspectos positivos, mis dones. Descubrí que era bueno con la gente: podía establecer vínculos rápidamente. Confiaban en mí y yo podía ver a través de las defensas que levantaban para protegerse.

También me di cuenta de que era muy intuitivo. Aproveché estos dones para ayudar a quienes estaban en tratamiento conmigo, para que encontraran su propia recuperación. Finalmente mi vida tenía significado y encontré valor ayudando a 'otras personas. Me llevó treinta y seis años, pero finalmente comencé a vivir. Cuando estuve listo para reincorporarme al mundo, contesté a un aviso en el periódico y elegí la venta como profesión. Imaginé que, con todo el convencimiento que había logrado para mantener hábitos de éxito, debía de ser bastante bueno para las ventas. Con lo que había aprendido sobre mí, logré en un año y medio lo que la mayoría de la gente no logra en toda la vida: la seguridad económica. Escalé posiciones rápidamente en la

jerarquía corporativa, siempre intentando recordar que el éxito y la felicidad se obtienen ayudando a otros a hallar éxito y felicidad.

Hoy, soy rico, feliz y exitoso. He narrado mi historia, no para alardear sobre lo lejos que he llegado, sino para dejar en claro que, por mucho que uno haya caído, puede llegar a la cima. Por muy mala que sea su opinión sobre usted mismo, por muy disgustado que esté con lo que es, no tiene por qué seguir así. Pero todo empieza por la pregunta: "¿Quién soy... en realidad?" Si encuentra algo que no le gusta de sí mismo, como yo, cámbielo. Es así de simple. Le garantizo que cualquier cosa que le disguste de usted no suele ser resultado de la herencia. Es en lo que se convirtió a medida que crecía. Yo no nací cobarde ni adicto a la cocaína: me convertí en esas cosas. Cambié para convertirme en esas cosas, y podía cambiar para convertirme en lo que quisiera, incluso en un triunfador. Cualquier cosa que usted haya hecho en su vida y de lo que se arrepienta, puede cambiarse, y usted tiene el poder para hacerlo. Yo me hundí hasta lo más profundo que se puede llegar, pero de todas maneras encontré la manera de salir a la superficie, ¡y usted también puede!

Aunque parezca una locura, estoy agradecido por todas las experiencias negativas de mi vida. Estoy muy feliz con mi vida actual, ¡y si uno está feliz con el lugar donde está, no puede negar la ruta que lo llevó hasta allí! Estoy agradecido por los matones, el juego, las pandillas y, especialmente, la cocaína. Me doy cuenta, en retrospectiva, de que todo fue parte del entrenamiento que me hizo lo que soy. La lección, a mi entender, es no lamentar nuestros defectos, sino regocijarnos en ellos.

Sé que esto es diferente de todo lo que usted ha oído antes. Dé gracias a Dios por sus desgracias, porque a menos que el hierro se ponga al fuego, no se convierte en acero. Como dijo Napoleón Hill en su estupendo libro Piense v Hágase Rico: "Toda adversidad lleva en sí misma la semilla de un beneficio equivalente o mayor". ¡Deje que sus adversidades y debilidades le enseñen, en vez de usarlas como fuente de culpa y remordimiento! Como dije antes, recuerde estas sabias palabras que me dijeron cuando más las necesitaba: Incluso Dios, en Su infinita sabiduría, espera a que un hombre complete su vida para juzgarlo. ¡Si usted se da la misma oportunidad, alcanzar el éxito será una propuesta mucho más fácil!

PARA REFLEXIONAR

¡Deje que sus adversidades y debilidades le enseñen,
en vez de usarlas como fuente de culpa y remordimiento!

CAPÍTULO 15

EL MITO DE LAS METAS

"No hay esperanza para una idea que al principio no parezca demente"

Albert Einstein

Esta es otra de esas oportunidades en las que le voy a contar algo exactamente opuesto a lo que el mundo le ha enseñado. ¡Las metas, y más precisamente las estrategias actuales para fijarlas, evitan que usted alcance el éxito! De todos los conceptos que le he relatado hasta el momento, probablemente éste sea el más sorprendente, porque la mayoría de las fórmulas de éxito actuales hacen del establecimiento de metas una parte importante de su programa. Hasta ahora, usted ha seguido sus enseñanzas y se preguntó qué hacía mal al ver que no obtenía resultados. Es porque dichas fórmulas hacen que se concentre en cosas equivocadas.

El establecimiento de metas en el mundo de la capacitación para el éxito está tan aceptado que nadie se ha molestado en cuestionar su validez. No digo que una persona no debería saber adónde va; eso sería suicida. Lo que sí digo es que el hecho de concentrarse y obsesionarse con lo qué uno quiere, hace que finalmente no lo logre. He leído libros sobre éxito que sugieren que debemos hacer todo lo posible para mantener nuestra meta frente a nosotros todo el tiempo; ya sea pegando una foto de nuestra meta en el espejo del baño o en el tablero del automóvil, a llevando una foto pequeña en el llavero todo el día. No conozco gente que haya alcanzado su meta de esta manera, aunque estoy seguro de que existen algunos. La verdadera clave del éxito no está en lograrlo, sino en conservarlo. A veces la gente tropieza con el éxito, pero conservar dicho éxito es una historia totalmente distinta. Por eso tantos ganadores de la lotería terminan exactamente donde estaban antes de comprar el número. No lograron el éxito: ¡simplemente ganaron dinero! Pregúntele a cualquier persona exitosa que conozca si fue tan difícil llegar a la cima como mantenerse allí. Sin una verdadera conciencia del éxito, lograr un resultado específico se convierte en una experiencia efímera.

La ley de éxito del desapego afirma que uno debe tomar distancia del resultado, que es justamente en lo que se equivocan las técnicas de establecimiento de metas que se enseñan hoy en día. Concentrarse en una meta por su propia importancia es tan letal que el establecimiento de metas debería venir con una etiqueta de advertencia. Así como Norman Vincent Peale escribió sobre los muchos ejemplos diferentes del poder del pensamiento positivo (The Power of Positive Thinking), es infinitamente más importante que reconozcamos el poder del pensamiento negativo. Napoleon Hill y Earl Nightingale expresaron el mismo principio complementario: los pensamientos que albergamos en nuestra mente se convierten en nuestra realidad, para bien o para mal.

Cada vez que pensamos en lo que queremos, como lo recomiendan hoy muchos cursos de capacitación, nos enfrentamos cara a cara con el hecho de que no lo tenemos. El resultado es que, sin querer, evocamos todo el poder del pensamiento negativo, y el pensamiento que

constantemente sostenemos y reforzamos en la mente es el de carencia. ¡Nos concentramos en el fracaso!

Además, concentrarse constantemente en una meta egocéntrica es coquetear con el peligro de que se convierta en parte de nuestro ego. Hasta que usted comprenda cómo éste lo condiciona y ejerza control sobre él analizando "¿Quién soy?", el ego es su peor enemigo. Hasta que logre dominarlo, su ego tiene poder sobre usted. Mientras sea así, hará que usted tome decisiones insensatas e infructuosas. El ego nos hace egocéntricos y, como el éxito se logra mediante otros, esta práctica es, por lo general, contraproducente.

Recuerdo que en una oportunidad decidí que quería tener el equipo de ventas número uno del país. ¿Por qué? Para poder recibir toda la gloria y el reconocimiento que eso acarreaba. No es sorprendente que no lograra convencer a nadie de sumarse a mi objetivo, y por supuesto, no había manera de alcanzarlo solo. Como es lógico, no pasó nada. Al descubrir que mi meta era egocéntrica y egoísta, replanteé mi deseo. Desde un comienzo como vendedor, y durante mi carrera como gerente de ventas, siempre recibí lo que quería ayudando a los demás a obtener lo que ellos querían. Zig Ziglar afirma: "Usted puede obtener todo lo que quiere en la vida si ayuda a suficientes personas a obtener lo que ellas quieren". Sus palabras valen su peso en oro.

Comencé a pensar en mi equipo de ventas y en el excelente grupo de individuos que eran, y que merecían reconocimiento nacional por su arduo trabajo. Ya estábamos en el último trimestre del año y estábamos en tercer lugar: imposible estar más atrás. Es decir, imposible para una meta mecánica, ¡pero no para un sueño! Cuando empecé a concentrarme en obtener para ellos el reconocimiento que merecían, todo se puso en marcha. Yo sabía que así sería. El equipo no creía que fuera posible; nadie lo creía. Ni siquiera tenía sentido pensar en recuperar todo ese terreno. Pero el éxito no es lógico. Fijé el objetivo y luego me concentré en el camino. Me olvidé del número uno para mí y me concentré en el reconocimiento para ellos. El resto es historia.

Concentrarse en lo que quiere su ego, en una meta, crea miedo: el miedo de no lograrlo. Antes de que usted se dé cuenta, interviene la programación negativa y usted empieza a eludir su meta. Comienza a inventar las excusas (expectativas) a las que recurrirá cuando no se materialice. La concentración en una meta centrada en el ego hace que no se la pueda cumplir.

A modo de ejemplo, cuando comencé a escribir este libro sentía miedo. Tenía miedo de no hacerlo bien, y ese miedo indicaba la presencia abrumadora de mi ego. Por consiguiente, me costaba mucho escribir y descubrí que estaba intentando hacerlo por motivos erróneos. Entonces, para escribir este libro apropiadamente, tenía que inhibir a mi ego. Tenía que inhibir la manera en que quería que el libro resultara. Tenía que olvidarme de que se convirtiera en un best seller e incluso de que se publicara. Mi objetivo era escribir un libro, no convertirme en el famoso escritor de un best seller. Esa meta estaría basada en el ego, lo que resultó ser un obstáculo en mi intento de escribir. Cuando me concentré en para quién estaba escribiendo, las palabras comenzaron a fluir. Eso me enseñó una lección importante: "¡No es tan importante adónde queremos llegar sino por qué queremos llegar allí! Si este libro puede ayudar a cambiar la vida de tan sólo una persona, entonces valió la pena escribirlo. Esa persona puede ser usted.

La carrera por colocar a mi equipo de ventas en el primer puesto y mí experiencia en la escritura de este libro, reafirman para mí el motivo por el cual las estrategias actuales de

establecimiento de metas no dan resultado. Cuando intentamos alcanzar una meta, interviene el ego y el centro es "yo". Si hay más personas involucradas además de uno, entonces se debe emplear una estrategia diferente. El problema no es tanto tener una meta, sino el significado que las estrategias actuales de establecimiento de metas le dan a la palabra "meta". No creo que nadie cuestione el hecho de tener una visión de un resultado final posible.

Todo el mundo necesita tener una idea de adónde va si tiene alguna esperanza de llegar, pero Colón, cuando partió a descubrir nuevos mundos, no decidió con obstinación dónde detendría sus carabelas. No definió un rumbo exacto hacia un destino claro. Se dejó llevar por los vientos y las corrientes y tenía una idea general sobre dónde quería llegar. ¡Si buscaba la India, erró por unas cuantas millas! ¡Sin embargo, hizo uno de los descubrimientos más sorprendentes de su época! Muchos de los exitosos a quienes entrevisté para este libro dirán sin pensarlo mucho, que no siempre se termina exactamente donde se había planeado. A veces el universo sabe más que nosotros. Debemos ser flexibles, y muchas de las estrategias actuales de fijación de metas no permiten la flexibilidad.

En vez de fijarse metas, le propongo que establezca objetivos. Los objetivos permiten mayor flexibilidad, mientras que las metas son más rígidas. Sin embargo, ésa no es la mayor diferencia entre fijarse una meta y establecer un objetivo. La diferencia más importante entre ellos es cómo se formulan. Las estrategias actuales de establecimiento de metas nos enseñan que cuando una persona se fija una meta, debe empezar por decidir qué quiere (deseo) y luego pensar cómo lograrlo (pensamiento). Esa estrategia y la meta resultante está originada en la emoción (deseo) y es seguida por un proceso de pensamiento. Usando ese proceso, las metas suelen ser egocéntricas, egotistas y a veces, directamente egoístas.

Establecer un objetivo es diferente. Al formular un objetivo, primero viene el pensamiento, y luego se lo respalda con emoción (deseo). Es exactamente la manera opuesta a la que se enseña a la gente para formular sus metas. Los pensamientos por los cuales usted establece su objetivo comienzan con el bien que puede llevarle a otras personas, al mundo o al mercado. Puede fijar una meta para iniciar un negocio que lo haga rico y probablemente fracase (sucede en nueve de cada diez casos), o puede iniciar un negocio para ayudar a la gente entregando lo mejor (en productos) al mercado y, como resultado, tener una oportunidad mucho mejor de hacerse rico.

Puede parecer muy sutil, pero es lo que marca la diferencia. Volvamos a mi ejemplo de tener el equipo de ventas número uno del país. Cuando comencé, quería que mi equipo fuera el primero en ventas por motivos egotistas. Yo quería ser el número uno y diseñé un plan para lograrlo. El plan no contemplaba que alguien más se convirtiera en número uno, sólo yo. Por eso no era extraño que no pudiera convencer a nadie de acompañarme. Pero apenas me concentré en la idea de que el equipo se transformara en el número uno, ellos y el universo entero conspiraron para que así fuera. Respaldamos el pensamiento con emoción y lo logramos casi sin esfuerzo. Al final, me dieron un premio por ser el gerente de área número uno del país, pero a esta altura yo ya sabía de quiénes era el mérito, y me aseguré que todos lo supieran cuando pronuncié mi discurso de aceptación. La lección es simple: ¡tenga como resultado final algo que ayude a la gente, y finalmente usted recibirá ayuda!

Una meta que tiene su origen en el deseo, suele estar destinada al fracaso porque el deseo es una expresión del ego. Dado que el ego indómito es el peor enemigo de una persona y, para la

mayoría de nosotros, está condicionado negativamente desde el nacimiento por la regla del 93 por ciento, es inútil siquiera pensar en tener una meta cuyas raíces se asienten en el deseo (ego). La meta no tiene más opción que seguir su programa de fracaso. Y sin embargo así es como la mayoría de las fórmulas de éxito le sugerirán que formule sus metas. Le dicen que se pregunte: "¿Qué quieres?", ¡que es lo peor que puede hacer! "Lo que usted quiere" se conecta al programa negativo de fracaso de su ego sin domar ni analizar, con lo cual lo que usted quiere le impide alcanzar lo que quiere. Su meta, como está enraizada en el deseo del ego desenfrenado, no le permite llegar a su meta. Las metas pensadas desde el deseo son un proceso contraproducente.

Es imperativo que usted conquiste a su ego porque, como ya se ha dicho, mientras usted no logre dominarlo, su ego tiene poder sobre usted. Más aún, todo lo que esté enraizado en el ego ejercerá el mismo poder sobre usted.

El motivo es que parte de esa programación negativa es el miedo por medio del cual tantas personas han "aprendido" lo que saben. Un ego basado en el miedo produce deseos basados en el miedo, los cuales, a su vez, producen metas basadas en el miedo. Todo lo que se basa en el miedo ejerce poder sobre usted. El miedo manda. ¿Cómo puede lograr algo en esas circunstancias? Y aun cuando lo haga, lo que seguirá naturalmente es miedo: el miedo a perderlo.

No es una propuesta muy gratificante, ¿verdad? Finalmente logra algo y no puede siquiera disfrutarlo porque tiene miedo de perderlo.

Es mejor sortear el ego y sus trampas hasta haberlo conquistado. La manera de hacerlo es lograr que el objetivo se origine en su mente y luego respaldarlo con deseo (emoción). El deseo en este proceso es completamente diferente del deseo que interviene en las metas basadas en el deseo. Cuando formule sus objetivos sobre la base del pensamiento, tenga cuidado de mantener a raya su egocentrismo. Recuerde: nadie triunfa solo. Cuanto más su objetivo ayude a los demás a triunfar, más posibilidades tiene usted de materializar ese objetivo. Cuanto más servicio preste a los demás, más servicio le prestarán los demás a usted. "Cosechará lo que siembre" o, como dicen en la calle, "Todo vuelve".

Idealmente, lo que tendrá entonces será un objetivo basado en los demás y formulado en su mente, el cual respalda con sus creencias por medio de sus emociones. ¡No hay nada en el mundo que pueda resistirse a esa combinación! De hecho, resultará casi sobrenatural la manera en que todas las fuerzas del universo se congregarán detrás de usted para impulsar ese objetivo hacia usted. Usted empezará a atraer el éxito. ¡Parecerá fácil, porque lo es!

Parte de lo que descubrirá, una vez que haya dominado el ego, es que sus deseos, en general, cambiarán. Pasarán de ser egocéntricos a estar concentrados en los demás. Por eso tantas personas verdaderamente exitosas son filántropas. A las personas sin educación, les parece que cuanto más dan, más reciben. En realidad, no "parece" ser así: es así. Por eso, el deseo que interviene al establecer objetivos es distinto del que participa al fijarse metas. No es emoción y deseo egocéntricos; es emoción y deseo centrados en los demás. Por eso en la introducción recomendaba encontrar una causa y respaldarla. Los exitosos proporcionan gran parte del bien que se hace en este mundo.

Algunos dirán que la diferencia que expresé entre meta y objetivo es simplemente una cuestión semántica. Yo sostengo firmemente que no lo es, aunque debo admitir que los separa una línea muy delgada. En gestión de ventas, hay una línea delgada entre ser gerente y ser líder, pero esa línea marca toda la diferencia cuando se habla de resultados. Los gerentes manejan lo que ya ha sucedido y los líderes hacen que suceda. ¿Necesito decir algo más? Las metas pueden ser productivas cuando se trata de algo que es completamente físico y mental y no involucra a nadie más, como fijarse el objetivo de correr un kilómetro. Sin embargo, si su objetivo tiene un costado espiritual que es el caso si hay otras personas involucradas- entonces fijar una meta será perjudicial para el éxito. Esto retorna la idea del estilo militar mencionado antes, específicamente los principios de victoria y escasez, donde intervienen directamente el ego y las emociones egoístas. Las metas basadas en el ego a la larga fracasan. El éxito financiero, como todos los otros objetivos valorados en la vida, tiene un costado espiritual, y es fatal no encarar esa verdad. A excepción del hombre, ni el universo ni todo lo que contiene necesita metas. Simplemente logra su máximo potencial. Nuestro destino universal es lograr nuestro máximo potencial.

Espero que lo que he comentado en esta sección haya quedado claro. Es importante para que finalmente usted logre el éxito para el que nació. Las técnicas de establecimiento de metas que se enseñan actualmente tienen su origen en el fracaso, y por eso hasta ahora no le han dado resultado. Los datos científicos por los cuales esto es así se tratarán en un capítulo posterior. Pero otro complemento interesante de lo que tiene de equivocado la idea popularmente aceptada de fijación de metas se publicó en un libro titulado Stop Setting Goals ("Deje de fijarse metas"), de Bobb Biehl. En él, dice que mucha gente se pone metas cuando en realidad debería estar resolviendo problemas. Relata que muchas personas pierden la motivación para fijarse metas, pero que sí los motiva mucho el proceso de resolución de problemas. Esos individuos y compañías que se fijan metas se esfuerzan por llegar a mayores alturas cuando algunos de ellos deberían estar resolviendo los problemas del plan existente. Este comportamiento, según él, no sólo es irresponsable, sino que causa angustia, conflicto, tensión y pérdida de energía. La espiritualidad y el misticismo también tienen opiniones sobre las metas y su establecimiento. En Questions to a Zen Master ("Preguntas a un maestro Zen") de Taisen Deshimaru, leemos:

> *Tener una meta, no sólo en zazen (meditación) sino en la vida diaria; querer tener algo u obtener algo, es una enfermedad de la mente. No necesitas un objetivo si, aquí y ahora, te concentras en lo que estás haciendo: en tu trabajo cuando estás trabajando, en tu comida cuando estás comiendo... Aquí y ahora, si estás concentrado, tu concentración te seguirá hasta tu muerte y te iluminará indefectiblemente; pero eso no es tener una meta. Por otro lado, debes tener un ideal (objetivo). Pero un ideal y una meta son completamente diferentes.*

La comprensión espiritual del misticismo, resultado de miles de años de introspección y depuración, ha llegado a la misma conclusión, aunque por medio de diferentes métodos de descubrimiento. Otro principio importante que el misticismo ha descubierto con respecto a las metas es uno que ya se ha mencionado brevemente: el concepto de desapego. Desapego significa dejar a su suerte el resultado final y confiar en que el universo, un Poder Superior, etcétera, nos llevará a la mejor situación posible, que bien puede ser diferente a la prevista. En mi experiencia, siempre ha sido la mejor situación. De allí a sabiduría de las palabras: "Ten cuidado con lo que pides; ¡puede ser que logres!" El concepto espiritual de desapego da resultado porque brinda la flexibilidad necesaria para posicionarnos de manera que seamos conscientes de las soluciones

alternativas, de las oportunidades alternativas. Pero el motivo por el que da resultado está en conflicto directo con los principios empleados por las estrategias de fijación de metas que se enseñan hoy en día. Profesan diversos grados de fijación en el resultado que se desea. El desapego, el "soltarse", y la fijación en la meta son directamente opuestos, de manera tal que el desapego de la meta, que es parte de algunas fórmulas de éxito que he leído, se convierte en un imposible. ¡"Desapego de la meta" es un oxímoron, como decir "camarones gigantes"!

Le sugiero que relea esta sección sobre el "mito de las metas" luego de que raya terminado de leer el libro. Es imperativo que se desprograme con respecto a lo que le han enseñado las fórmulas populares de éxito acerca de las metas. Los estrategas de la fijación de metas tienen sus datos y cifras, y la mayoría de las Fórmulas suelen citar un estudio ahora conocido para dar validez a la importancia de las metas y de las estrategias para fijarlas. En este estudio se encuestó a los graduados de 1953 de la universidad de Yale para saber si tenían o no metas específicas, y si las tenían, saber si las habían anotado. Un porcentaje determinado dijo tener metas, pero sólo el tres por ciento de todos los graduados tenía sus metas escritas en algún lado. Veinte años después, contactaron a esos mismos graduados y descubrieron resultados sorprendentes. El porcentaje que tenía metas estaba decididamente en mejor posición económica que quienes no las tenían. Más sorprendente aún era que el tres por ciento que había escrito sus metas había alcanzado una mejor situación financiera que el 97 por ciento restante ¡en conjunto!

Este asombroso estudio para validar la fijación de metas tenía un solo problema: ¡nunca existió! (Revista Fast Company, dic-ene 1997). La Universidad de Yale no tiene registros de que se haya realizado un estudio de ese tipo, y cuando se pidió a los investigadores que validaran las fuentes, no pudieron. Nunca verificaron que la historia fuera cierta. Nunca podría haber sido cierta porque, tal como usted y yo hemos aprendido equivocándonos, fijarse metas no sirve. Reconozca a las metas basadas en el ego por lo qué son: una fuente de frustración y fracaso. Para alcanzar el éxito, primero debe hacer lugar para el éxito en su interior, minimizando el efecto de su ego. Vacíese de ego. El ego es el origen del miedo. ¡El miedo mata!

PARA REFLEXIONAR

¡El establecimiento de metas debería venir con una etiqueta de advertencia!

La concentración en una meta centrada en el ego hace que no se pueda cumplirla.

¡No es tan importante adónde queremos llegar sino por qué queremos llegar allí!

Tenga un resultado final que ayude a la gente, ¡y finalmente usted recibirá ayuda!

Lo que usted quiere le impide alcanzar lo que quiere.

Nuestro destino universal es lograr nuestro máximo potencial...

CAPÍTULO 16

SER CONSCIENTE ES ESTAR VIVO

"La revolución más grande de mi vida es
el descubrimiento de que los individuos pueden
cambiar los aspectos externos de su vida cambiando
las actitudes internas de su mente"

William James

El éxito duradero en cualquier aspecto se logra conquistando el ego. Esto se puede hacer de manera consciente o inconsciente. Sin embargo, si se hace de manera inconsciente se puede perder con la misma rapidez con la que se lo halló, porque la persona no se da cuenta del estado necesario para prolongar la experiencia. El ego es la idea de quienes creemos ser. Es esa vocecita que nos habla cuando estamos por tomar una decisión, y luego, cuando obtenemos los resultados de esa decisión. De hecho, el ego es esa vocecita que oímos la mayor parte del tiempo.

Cuando nacemos, venimos equipados con un ego que resulta grabado o programado por las variadas personas y experiencias de nuestra vida. Inicialmente, nos enseña a desarrollarnos y sobrevivir. Nos protege del peligro que nos bombardea constantemente desde nuestro nacimiento. Cuando nace un bebé, en su mente no hay nada que no pueda hacer. Es casi intrépido porque para los bebés todo es posible. Decimos que es inocente e ingenuo y le enseñamos a tener miedo por su propia protección. Le enseñamos que hay cosas que puede hacer y cosas que no puede hacer. Le enseñamos nuestros logros y nuestros fracasos para que el niño retome donde nosotros dejamos. Le enseñamos quién es programando su ego. En realidad, por supuesto, le hemos enseñado al niño quiénes somos nosotros. Nos hemos duplicado a nosotros mismos, para bien y para mal, y ése es el punto desde el que partimos todos.

La ironía es que pasamos el resto de nuestra vida si alguna vez despertamos intentando alcanzar la misma inocencia, el asombro y la capacidad que ya teníamos cuando llegamos a este mundo. ¡Buscarnos toda la vida lo que siempre estuvo allí!

La programación del ego es lo que disimula hábilmente quiénes somos en realidad y hace que nos resulte tan difícil experimentar esas cosas de la vida que tienen verdadero valor. El ego es la máscara que esconde a la verdadera personalidad que se reveló en el ejercicio de los principios básicos: la personalidad que ya era perfecta desde su inicio y que fue creada "a imagen y semejanza" del Poder Superior; la personalidad que, como el universo y la naturaleza, ya es perfección en acción.

A veces me pregunto si la vida no será solamente un desafío o una prueba que el espíritu ha aceptado. Algo así como un juego en el que nuestro verdadero yo viene a este mundo sin memoria y es encerrado en un cuerpo y una mente que usa para la percepción sensorial, para experimentar esta dimensión "física". Además, se disfraza con un ego que se programa desde el nacimiento y nos hace creer que somos quienes creemos ser. El objetivo del juego es descubrir "¿Quién soy yo.., en realidad?" Tenemos pensamientos, emociones y experiencias físicas y

mentales, pero no somos ninguna de ellas. Son solamente las experiencias que tenemos. Pero el ego nos enceguece y no nos deja ver esto. Cada uno de nosotros pasa toda su vida intentando ver más allá de la artimaña y encontrar nuestro verdadero yo. Es un juego sensacional, y la solución comienza por tomar conciencia.

Mientras no seamos conscientes del papel que cumple el ego en nuestra vida, seremos eternamente sus víctimas. Periódicamente recibirnos pistas, datos e intuiciones sobre quiénes somos en realidad, pero mientras no seamos completamente conscientes de nuestro ego, estamos predispuestos a vivir en su mundo de fantasía. El camino hacia la verdad, el camino hacia el éxito, comienza con la toma de conciencia. Una vez que usted toma conciencia de su ego, empieza a ver los juegos y trucos que le hace. Por ejemplo, el ego crea la polaridad de bueno y malo. El hecho de que usted juzgue un hecho como bueno o malo depende de si usted quería o no el resultado de ese hecho. Un resultado deseado es una función del ego. Las cosas no son buenas o malas: simplemente "son".

¿Cómo sabemos que esto es cierto? Porque lo que es bueno para una persona puede ser malo para otra. De allí proviene la frase: "Sobre gustos, no hay nada escrito". Tomemos un caso extremo como ejemplo. La muerte de un ser querido es causa de gran dolor para muchas personas. De hecho, el dolor puede durar toda la vida. Pero, ¿y si ese ser querido estaba sufriendo grandes dolores y él mismo en realidad había rezado por morir? ¿No les habría resultado más deseable? ¿No habría sido bueno para ellos? De hecho, en algunas religiones y culturas, la muerte es causa de celebración.

Otro ejemplo extremo puede ser el maltrato físico. Seguramente usted se verá en apuros para encontrar a alguien que exprese las bondades del maltrato físico, pero si toma contacto con un masoquista, puede ser que oiga una historia diferente. No sólo ven al maltrato físico como algo bueno, ¡sino que para ellos es tan bueno que pueden llegar al orgasmo por medio del dolor! Entonces, ¿qué es bueno o malo? Lo que nuestro ego nos diga. Por lo tanto, nuestro ego es la fuente de la mayor parte del dolor y del sufrimiento que experimentamos en este mundo, y mientras no tomemos conciencia de ello, seremos sus víctimas. Nuestra toma de conciencia, nuestra comprensión de cuánto nos maneja el ego, es el punto de partida para lograr poder sobre él, para dejar de ser sus esclavos.

Ya hemos examinado una de las maneras en las que nuestro ego nos esclaviza: mediante el espejismo de la polaridad entre bueno y malo. Veamos otras maneras en las que el ego indómito nos victimiza y dificulta el logro de nuestro éxito. Se mencionó anteriormente que el ego es la vocecita que nos habla. Una persona que verdaderamente no tiene conciencia cree que es ella hablando consigo misma o pensando. Esto es parte del engaño al que recurre el ego para mantenernos "dormidos". Dado que la gente es básicamente igual, probablemente su voz interior le dice a usted lo mismo que la mía me dice a mí. Por ejemplo, cuando sé que hay algo que debo hacer, pero no tengo "ganas" de hacerlo, la voz de mi ego comienza a hablar.

Una vez estaba de viaje visitando las diferentes oficinas de ventas de mi área. El plan era volar de Filadelfia a Columbus, Ohio, reunirme con uno de mis gerentes divisionales, alquilar un automóvil y conducir hasta Louisville, Kentucky. El avión se demoró (qué sorpresa) y no llegué a Columbus hasta las nueve de la noche. Luego, en el viaje a Louisville, el tránsito convirtió un viaje de tres horas en uno de cuatro horas y media. Cuando llegamos al hotel, desempacamos y

nos fuimos a dormir, ya eran las dos de la mañana. La reunión estaba programada para las 7:30, lo que significaba que debía levantarme a las 6:30. El sólo pensarlo me hacía sentir más cansado de lo que ya estaba, y mi ego aprovechó la oportunidad. "Eres gerente de área, puedes hacer lo que quieras. ¿Quién se animaría a cuestionarte? Trabajas mucho y necesitas descansar; cualquiera puede entender eso. No eres tú el que dicta el curso, así que si llegas tarde, no importará demasiado." Todo eso sonaba bien, pero mi trabajo era dar el ejemplo, y la responsabilidad de esa misión seguía eclipsando todas esas buenas razones para quedarme en la cama. ¿Qué pensarían si el líder no llegaba a horario? ¿Qué mensaje estaría transmitiendo si no llegara a horario, bien vestido, entusiasmado y con una actitud genial?

Cuando todas esas razones lógicas no me disuadían de lo que yo sabía que era lo correcto, mi ego me asestaba el golpe maestro. Sacaba su arma secreta, que en el pasado siempre le había dado resultado. La vocecita decía: "¡Duerme ocho horas; tú lo mereces!" A pesar de todo mi análisis, introspección y conciencia, esas palabras me atraían y alimentaban mi deseo. Luego recordé cuántas veces esas palabras me habían metido en problemas. Recordé las palabras de mi vocecita (ego) que venían luego de escuchar su razonamiento lógico: "Yo lo merecía". Luego de seguir su consejo y hacer "lo que yo merecía", la vocecita me regañaba: "Y tú eres un líder? ¿Tú eres un modelo a seguir? ¡Eres el peor ejemplo de líder y modelo que he visto! Deberías avergonzarte de ti mismo, llegando tarde y aprovechando tu puesto. Se supone que debes enseñarle a la gente a triunfar, no a fracasar. ¡Qué perdedor!"

Luego de escuchar esas palabras, me enfadaba conmigo mismo y me deprimía. Y lo que es peor, solía desquitarme con las personas que me rodeaban, y las reprendía por su comportamiento irresponsable. No es de extrañar que fracasaran. ¡Qué sarta de perdedores! En términos psicológicos, esto se llama proyección, cuando se culpa o acusa a los demás por los propios actos culpables. Un juego sensacional, ¿verdad?

Lo que se debe destacar es que este juego se realiza independientemente de que usted sea consciente o no. Si está de pie en el medio de un campo de fútbol y hay un partido en curso, no se sorprenda si recibe un puntapié. Su falta de conciencia sobre el juego no lo protege de experimentar sus consecuencias. El único curso seguro es darse cuenta de que el juego siempre está en curso. Eso le permitirá asumir una postura defensiva, especialmente cuando se vea en el medio del juego del "tú lo mereces". También le evitará recibir tantos puntapiés. Y cuando se presente la oportunidad y usted lo sabrá porque será consciente y estará "jugando" entonces puede pasar a la ofensiva y anotar un gol. Ese es uno de los componentes esenciales del éxito. Eso es conciencia. Esa es la diferencia entre estar conscientemente despierto y conscientemente dormido. ¡Eso es vivir, no simplemente existir!

PARA REFLEXIONAR

(Buscamos toda la vida lo que siempre estuvo allí!

El camino hacia la verdad, el camino hacia el éxito, comienza con la toma de conciencia.

¡Ser consciente es estar vivo!

CAPÍTULO 17

IMÁGENES ESPIRITUALES DEL ÉXITO

"Todos los problemas de la vida surgen porque
nos negamos a sentarnos en silencio un rato,
todos los días, en nuestra habitación"

Blaise Pascal

Así como es arriba, es abajo. Así como es el átomo, es el universo. Así como es el microcosmos, es el macrocosmos. Así como es adentro, es afuera. Existen muchas maneras de decirlo, pero todas dicen lo mismo: todo en nuestro mundo está indudable e inexplicablemente entrelazado y depende de todo lo demás. Por eso usted primero debe tener éxito internamente, y luego ese éxito se proyecta al exterior para que todo el mundo lo vea. Es posible que se dé al revés, pero es mucho más difícil de sostener. El motivo de la dificultad es que comenzamos a creer en nuestros propios elogios sobre lo maravillosos que somos.

Como resultado, el ego indómito se va haciendo más fuerte y más salvaje, al punto de que su crecimiento desenfrenado nos convierte en personas cada vez más egocéntricas. El siguiente paso es la falta de éxito. Por eso algunas personas logran lo que aparenta ser éxito, pero no consiguen retenerlo. Empieza la autodestrucción. Lo no aceptado tiene sus consecuencias.

Se dice que el hombre está compuesto básicamente de tres grandes áreas: física, mental y espiritual. A menos que el éxito se experimente y prevalezca en las tres, no puede durar. De las tres, el área que suele escapársele a la gente es la espiritual. Eso es así porque es la menos tangible de las tres. Hemos sido programados para poder experimentar lo "real" por medio de nuestros sentidos. Obviamente, nuestro cuerpo físico es real para nosotros porque podemos experimentarlo por medio de todos nuestros sentidos. Conocemos la parte mental porque pensamos constantemente. Pero la espiritual es bastante esquiva. Por lo general, trabaja inconscientemente más allá de nuestros cinco sentidos hasta que tomamos conciencia de ella. Entonces empezamos a experimentarla conscientemente.

La espiritualidad no es necesariamente religiosa, aunque puede serlo. Cualquiera sea la forma que tome para usted, creo que su esencia reside en tres componentes fundamentales. En primer lugar, cada uno de nosotros está compuesto por muchos niveles de existencia física y no física, ninguno de los cuales nos constituye por sí solo; todos esos niveles están a nuestras órdenes. Segundo, todos estamos conectados con todos y todo lo demás que existe en este universo: lo que afecta a uno repercute en todo. Y tercero, existe un poder o entidad que es más grande que nosotros. Cada uno de nosotros no es el centro del universo, al menos no por los motivos por los que creemos serlo. Simplemente somos parte del todo y por eso, a través de nosotros, se experimenta o se hace real el todo. Una de las cosas que he llegado a descubrir es la increíble cantidad de paradojas que son realidad. Aunque sólo somos parte del todo, una pieza del universo, en nuestro interior está el todo.

Dentro de nosotros está el universo total. El éxito duradero se basa en la comprensión y el conocimiento de este principio espiritual.

Una de las maneras de experimentar esto es mediante la meditación. Muchas personas en la cultura occidental consideran a la meditación un engaño, perteneciente ah mundo de los "bichos raros". Por consiguiente, muy pocos están dispuestos a admitir abiertamente que meditan, pero le sorprendería saber la cantidad de gente que lo hace, especialmente los exitosos. En realidad, no les importa si no es socialmente aceptable. Sólo saben los beneficios que les genera hacerlo. Es tranquilo. Es estimulante. Nos hace sentir seguros. El asombroso efecto que tiene en la disminución del estrés es motivo suficiente para practicarla. Más importante aún, la comprensión y las intuiciones que podemos experimentar en la meditación pueden provocar importantes adelantos en nuestra vida y ahorrarnos años de trabajo arduo y angustia. Pero se necesita práctica.

Ojala pudiera decirle que tome asiento y cierre los ojos e inmediatamente empezará a meditar y a experimentar, en gran profundidad, el mundo interior inexplorado que es usted.

Lamentablemente no es tan fácil, pero así se empieza. Al principio, cuando cierre los ojos oirá en su cabeza el mismo parloteo que oye con los ojos abiertos... sólo que peor. Cuando tiene los ojos abiertos, al menos puede ver cosas que lo distraen del parloteo constante. Con los ojos cerrados, parece que todo lo que experimenta es parloteo constante, la interminable corriente de pensamientos que fluyen por su mente. Se ha dicho que tenemos 150:000 pensamientos en un día, y que el 90 por ciento son los mismos que tuvimos el día anterior. La mayor parte del tiempo estos pensamientos simplemente vienen. Aparecen y desaparecen. Es casi como ver una presentación rápida de diapositivas.

De vez en cuando un pensamiento nos llama la atención; entonces controlamos nuestra mente y pensamos en eso un rato. Sin la habilidad adquirida de concentración que necesitamos para prolongar este ejercicio, pronto aparece otra idea y nuestra mente sale de nuevo a la carrera.

Deepak Chopra, un profeta a quien respeto, dice que el espíritu se encuentra en el espacio que hay entre nuestros pensamientos. Entre un pensamiento y el siguiente hay un momento de silencio, y el objetivo de la meditación es prolongar ese silencio. Esto nos permite ingresar a un nivel de conciencia más elevado. En este espacio espiritual reside la sabiduría infinita y es el campo, como afirma Deepak Chopra, de posibilidades infinitas. Pero no se llega allí en un día. Gradualmente, con más y más eficacia, usted logra controlar sus pensamientos y comienza a manejar el proyector de diapositivas.

Hay muchos métodos que se pueden usar; no importa tanto cuál se use pomo el hecho de que use uno. En meditación, hay muchos caminos al mundo interior, pero todo viaje comienza dando el primer paso. Les relataré el proceso que a mí me da resultado. Lo primero que necesito es tener la intención. Sin hacer un esfuerzo decidido por meditar, es simplemente una pérdida de tiempo. Eso significa encontrar el lugar y el momento adecuados. Tengo cinco hijos, así que es casi imposible encontrar un momento y un lugar tranquilos cuando están despiertos. Entonces medito antes de que se despierten. Tengo un sillón cómodo en la sala; me instalo allí y cierro los ojos.

Me siento derecho con la cabeza inclinada hacia adelante y el mentón cerca del pecho e inspiro profundamente tres veces para marcar el inicio de mi entrada a mi mundo interior. Me concentro

en sentir el aire fluir en mis fosas nasales y en la respiración. Luego torno conciencia de las plantas de mis pies y las siento apoyadas en el suelo. Imagino que de mis pies salen raíces que se abren paso en la tierra debajo de mí. Las imagino envolviendo un gran cristal palpitante que representa la vida vibratoria de la tierra. La ciencia nos dice que todo tiene una vibración y que si nos conectamos con esa vibración podemos experimentar el objeto de nuestra atención. Hago esto para "afirmarme" en una experiencia del mundo físico. Esto me pone en contacto con la tierra debajo de mí. Imagino que una corriente de energía positiva sale del cristal, entra por mis pies y sube por todo mi cuerpo hasta la coronilla de mi cabeza. De allí se derrama para cubrirme con un escudo protector -digamos, una especie de armadura- de energía positiva que repele todo pensamiento negativo, energía o emociones negativas que puedan estar en mi zona de influencia durante el día.

Luego imagino un globo palpitante de luz blanca que se irradia sobre mí desde arriba con rayos pulsátiles de energía positiva que me envuelven. Esta luz blanca rodea todo mi cuerpo y me cura. Desplaza toda energía negativa que yo pueda tener en ese momento y la elimina por mis pies hacia la tierra debajo de mí. Con frecuencia me siento tan tranquilo y pleno que en mis labios surge una sonrisa.

El próximo paso es descubrir que el cristal de abajo y el globo de luz blanca de arriba vibran o laten al mismo ritmo. Entonces sincronizo mis propios latidos, mi vibración con la de ellos hasta que el mundo arriba, la tierra abajo y yo nos convertimos en uno. Los tres estamos sincronizados y vibramos al mismo ritmo. Me he descubierto conscientemente como parte del todo, como una parte integral de todo lo que existe. Habiendo comprendido esto, vuelvo a concentrarme en mi respiración: siento el aire entrar y salir, siempre con los ojos cerrados, tratando de aquietar mis pensamientos. Me concentro en la respiración para eliminar el parloteo incontrolable que tiene lugar en mi mente. Al principio, me resultaba casi imposible concentrarme así en la respiración. Apenas intentaba hacerlo, los pensamientos seguían luchando por su espacio, por su existencia. Pero cada vez que perdía la concentración, la traía de vuelta hacia mi inhalación y exhalación. No puedo decirle lo frustrante que fue intentar aquietar mi mente la primera vez que lo intenté, pero mejora con la repetición.

Por eso es tan importante que usted tenga la intención de meditar. La mente y los pensamientos pondrán a prueba su determinación. La buena noticia es que cada vez que se hace resulta más y más fácil. Es cuestión de práctica. Con mucha frecuencia los maestros recomiendan un "mantra" para ayudarnos a superar esta dificultad. Un mantra es un sonido, una palabra, o una serie de sonidos y palabras que no tienen significado pero que le dan algo para hacer a su voz interior. Utiliza a su voz interior para ayudarlo a crear la experiencia que intenta lograr en vez del parloteo constante que su voz interior está acostumbrada a producir, que es contraproducente para su experiencia de meditación.

También se dice que cada uno de nosotros tiene un mantra personal que los maestros espirituales nos pueden ayudar a descubrir. Mi mantra es la palabra "rithy". No necesité un maestro espiritual para encontrarla: simplemente me surgió un día mientras meditaba. No la uso con frecuencia, pero cuando lo hago, sincronizo las sílabas con mi respiración. Cuando inhalo, mi voz interior dice "ri" y cuando exhalo, "thy". La palabra "rithy" no tiene ningún significado, que yo sepa; simplemente me ayuda a concentrarme cuando el parloteo es incontrolable.

A medida que se concentre en respirar y en calmar su mente hasta el punto de que esté en blanco como una pizarra nueva, comience a imaginar que va hacia dentro de usted, al centro de su ser. Una vez que su estado meditativo se haga más profundo, dejará atrás naturalmente la conciencia sobre su respiración e ingresará a su espacio interior. Sabrá que está allí porque casi no podrá sentir su cuerpo y, cuanto más profundo vaya, menos presencia física tendrá. Una vez que esté allí, aunque sus ojos estén cerrados podrá concentrar su visión para observar el espectáculo de su mundo interior. ¡Y qué espectáculo es! Con suficiente práctica, llegará á tener en su interior la misma visión que cuando mira el cielo a medianoche. Los titilantes parpadeos de luz que ve arriba son lo mismo que ve si mira a la profundidad de su interior. La vasta extensión de mundos desconocidos no está solamente fuera de nosotros, sino también adentro.

Así como hay un universo que nos rodea, hay un universo dentro de nosotros. En el centro de este universo interior hay una brillante luz que palpita que crece a medida que la meditación se hace más profunda. En un momento la luz se hace tan grande que nos envuelve, y lo que experimentamos es una paz que está más allá de lo que las palabras pueden expresar. La primera vez que me sucedió experimenté tanta paz y alegría que mis ojos se llenaron de lágrimas. Lo sentí en todo mi cuerpo y por una fracción de segundo pareció que mi cuerpo empezaba a vibrar. Debo admitir que me sentía tan bien que me asusté y lo terminé prematuramente. Pero el recuerdo del sentimiento siempre seguirá conmigo. Me sentí más w paz, más pleno y más estimulado que jamás en mí vida.

Creo que es importante destacar que, si bien ésta es mi experiencia de meditación, no soy más que un principiante. Ciertamente no he llegado, y recién comienzo a experimentar las maravillas del mundo interior. Muchos gurús, monjes y otros que practican esta experiencia espiritual alcanzan estados muchos más elevados de conciencia. Ésta es simplemente mi experiencia. Y, a diferencia de lo que algunos creen, para meditar no hace falta afeitarse la cabeza, vestirse de naranja o vivir como un ermitaño. Con práctica, es algo muy fácil de experimentar. No es necesario recluirse en un monasterio o en un templo. Puede hacerlo en su propia casa.

Creo que es importante no ponerse metas para la meditación. Pienso que se debe tener un objetivo para meditar, pero también se debe confiar en que la meditación se desarrollará en la forma y en el momento que deba. Una vez que he calmado a mi mente del parloteo incontrolable e incesante, no intento tener pensamientos o intenciones específicos, pero tampoco evito que los pensamientos ingresen en mi mente. De hecho, he descubierto que los pensamientos que. tengo luego de ingresar a un estado de tranquilidad suelen ser visiones iluminadoras. Han leído muchos de ellos en este libro. Cuando eso sucede, intento recordarlo y lo anoto cuando dejo de meditar. Al escribir este libro, me ha sucedido muchas veces y a menudo, no comprendo de inmediato las ideas que escribo luego de meditar. Pero es mi misión tomar esas ideas y definirlas en un lenguaje comprensible para que usted pueda experimentar el fruto de sus enseñanzas.

He descubierto que soy un simple vehículo, una especie de periodista, a quien se le da la imagen o la idea y que tiene la responsabilidad de traducirla en palabras para que usted también pueda "verla". También he soñado mientras meditaba, pero no sucede a menudo. Estoy totalmente despierto pero experimento un estado de ensoñación en el que veo personas, lugares y cosas que no suelo comprender, aunque confío en que a la larga lo haré. Una vez, durante uno de esos estados de ensoñación, recuerdo haber leído un concepto que había escrito para este libro (por eso sé que se va a publicar) y recuerdo lo difícil que fue explicar el concepto aunque lo

sabía. Ojalá pudiera recordar qué concepto era, pero tal vez la imagen era sólo para asegurarme que el libro se publicaría y lograría su intención: cambiar la vida de la gente. El futuro lo dirá.

Al terminar de meditar, creo que es importante salir de ese estado lentamente, no de golpe. No sé por qué, pero siento que es peligroso ir a lo profundo, mediante un proceso, y luego salir rápidamente, sin proceso alguno. Lo que hago simplemente es traer de vuelta mi conciencia para descubrir que estoy en mi sala, y luego siento que mi cuerpo descansa en el sillón. Con los ojos todavía cerrados, respiro profundamente tres veces para finalizar el proceso de la manera en que lo comencé. Luego abro los ojos lentamente y a menudo tengo que frotármelos para enfocar lo que me rodea. Sucede algo muy interesante cuando abro los ojos: todo me parece más brillante. Estoy seguro de que alguien tendrá una explicación lógica para esto, pero me gustaría creer que así es todo en realidad hasta que el aburrimiento de mirar constantemente opaca la luminosidad del mundo que nos rodea.

Todo esto puede parecerle muy extraño, y quizá perciba la meditación como algo sobrenatural. Pero le aseguro que es muy natural. De hecho, es muy probable que usted ya la haya practicado. Rezar es una forma de meditación, y también lo es fantasear. Estoy seguro de que ha hecho alguna de las dos cosas, y probablemente ambas. Cualquier estado que calme el parloteo de su mente, incluso un pensamiento continuo, es una forma de meditación. Por lo tanto, ya que es algo que ha hecho de un modo u otro, aunque sea inconscientemente, probar una variante de algo que ya ha hecho no debería resultarle muy extraño o incómodo. Ir a propósito al espacio que hay entre sus pensamientos, y extender ese espacio, es simplemente otra forma de lo que ya ha logrado.

Comprender que existe algo más allá del cotidiano mundo sensorial abre pare usted un reino de infinitas posibilidades. La mayor frontera de mundos desconocidos no está en el espacio exterior, sino en el espacio interior. En la comprensión de que usted es el centro del universo y, a la vez, nada más que una diminuta parte de él, reside la sabiduría paradójica. Su simplicidad es lo que lo hace tan complicado y confuso y, a la vez, fascinante.

Dado que la espiritualidad es tan esencial para tener éxito y riqueza duraderos, ¿adivine cuál es su enemigo número uno? ¡Exacto, el ego! El ego prospera con el engaño y la confusión y, como un animal salvaje, se resiste a ser domesticado. Le gusta tener el control, y toda amenaza a ese control será enfrentada con resistencia. Por eso es tan difícil, al principio, en la meditación calmar el parloteo constante de su mente.

Muchas personas han comparado el comportamiento del ego con el de un mono excitado. Si alguna vez ha visto uno en el zoológico, verá que parlotea constantemente mientras salta de un árbol a otro, de igual manera que el ego parlotea incesantemente mientras salta de un pensamiento a otro. El mono toma un pedazo de fruta, lo muerde, lo arroja al aire y luego toma una banana, come la mitad y la arroja al aire.

De la misma manera, el ego se queda a mitad de un pensamiento y salta a otra idea, de la cual salta hacia otra antes de completarla. ¿Y usted se pregunta por qué su vida es tan confusa y frustrada? Sáquese al mono de encima y mírelo como el maníaco indisciplinado que es. Esa parte de usted, el nivel del ego, es para que usted lo domine, ¡y ahora es el momento de hacerlo!

PARA REFLEXIONAR

Dentro de nosotros está el universo total.

La mayor frontera de mundos desconocidos no está en el espacio exterior,
si no en el espacio interior.

CAPÍTULO 18

LA PROSPERIDAD EMOCIONAL

"La conquista de uno mismo es la más grande de las victorias"

Platón

“Se necesitan sólo diez minutos 'para encontrar en los demás los defectos que a menudo no encontramos en nosotros mismos en toda una vida”

"Bits & Pieces", Enero 1999

En el transcurso de los años, he visto a muchísimos individuos talentosos perder el éxito que merecían por causa de sus emociones. Uno de los errores más fáciles de cometer consiste en tomar una decisión comercial basándose principalmente en la emoción. En el calor del sentimiento, invariablemente tomamos una decisión equivocada. Es importante destacar que no me refiero al "sentimiento" o la intuición que podemos tener sobre un negocio en particular o una situación comercial. Me refiero a tomar una decisión mientras nos sentimos enfadados, traicionados, asustados, menospreciados, o incluso felices, confiados o afortunados. Sé que experimentar estas emociones puede ser algo común en cualquier momento del día, pero de la intensidad de las emociones depende la viabilidad para tomar decisiones importantes. Si sus emociones están "activas", si siente agudizarse alguna de ellas, postergue cualquier decisión -comercial o no- hasta que sus emociones ya no estén "activas".

Lo he oído una y mil veces: "es una cuestión de principios". Para mí, eso es otra manera de decir: "¡Es cuestión de satisfacer al niño malcriado que llevo dentro de mí!" No existen muchos niños malcriados que hayan alcanzando la prosperidad del éxito. También existe una enorme diferencia entre hacer lo que uno "piensa" que es correcto y hacer lo que "siente" que es lo correcto cuando sus emociones están en medio. En ventas que, por empezar, es una actividad que tiene mucho que ver con las emociones en ocasiones nos topamos con un cliente grosero o la compañía hace un cambio que provoca una movilización de nuestras emociones. He tenido vendedores que se acercaban a mí quejándose: "¡No es justo!", y yo digo: "Tal vez no". Afirman: "¡No está bien!", y yo respondo: "Tal vez no". Y dicen: "¡Es una cuestión de principios!", y yo digo: "Tal vez no".

Suelo relatarles la historia del peatón que esperaba que cambiara el semáforo a verde para poder cruzar una calle muy transitada. Cuando la luz cambió finalmente, vaciló porque los automóviles no se detenían. Entonces una vocecita en su interior le dijo: "No es justo. Es una cuestión de principios. El semáforo está en verde y tú tienes la razón". Así fue que cruzó de todas maneras, y tenía razón... ¡pero lo atropellaron! ¿De qué sirve tener razón, que algo sea justo o cuestión de principios si nos cuestan el éxito y la felicidad que nos corresponden? Invariablemente, debido a la intensidad de nuestras emociones, no vemos las cosas con claridad. Es mejor esperar hasta que la tormenta amaine antes de tomar alguna decisión importante, para

no ser víctimas de esa vocecita, que luego nos llamará idiotas por haber tomado esas decisiones. A menos que su vida corra peligro, unas horas o unos días de demora no serán tanta diferencia. Recuerde que toda historia tiene siempre tres lados: nuestra versión, la de los otros y la verdad. Busque la verdad y luego tome su decisión.

Hablando de la verdad, la realidad es que toda decisión que tomamos tiene componentes emocionales y racionales porque somos seres emocionales y racionales. Ciertas decisiones requieren más influencia de un componente que del otro. Entonces, ¿cómo sabemos cuándo prestar más atención al costado emocional? ¿Cómo sabemos cuándo prestar más atención al costado racional? En gestión de ventas, tenemos el mismo dilema con respecto al hecho de que a los gerentes de ventas se les exige ser líderes y administradores a la vez. ¿Cómo saber cuándo ser más de uno y menos de lo otro? La regla empírica afirma que se debe liderar a la gente y administrar cosas. Entonces, cuando se trata de datos, cifras y demás, uno debe tender hacia su inteligencia racional, y con la gente, a su inteligencia emocional, pero descubrirá que en Iodos los casos usa la inteligencia. No podrá lograr éxito duradero usando una sola de ellas: necesitará ambas. Una parte del camino al éxito requerirá que tome decisiones comerciales inteligentes (inteligencia racional) y, como nadie logra el éxito por sí solo, la otra parte del camino al éxito requerirá decisiones inteligentes respecto de las personas (inteligencia emocional). Quería destacar esto para esclarecer ideas falsas sobre la intervención o no de las emociones en el proceso de toma de decisiones.

Lo cierto es que siempre intervienen, porque las emociones son parte de nosotros. En este capítulo reflexiono sobre la gran cantidad de personas talentosas que he visto autodestruirse porque tomaron decisiones en momentos muy emotivos de sus vidas.

Uno de los ejemplos más claros que he presenciado es el de una persona a quien yo respetaba mucho. Se llamaba Jeff. Era casi diez años menor que yo, ganaba aproximadamente $5.000 por semana y era mi gerente nacional de ventas cuando yo todavía era nuevo en mi actual empresa. Era el prototipo de gente de ventas y vendedor. Tenía demasiada sabiduría para su edad y una habilidad con la gente que es difícil de encontrar. Un día, la compañía decidió fortalecer nuestro cuerpo directivo transfiriendo gerentes de ventas de otra de sus divisiones exitosas. El motivo para hacerlo era nuestra poca rentabilidad. Las ventas existían y estaban creciendo, pero no se convertían en ganancias. Jeff se sintió amenazado. Estaba seguro de que sería reemplazado o bajado de categoría en, poco tiempo. Muchos de los otros gerentes sentían lo mismo. Comenzaron a cebarse entre ellos hasta que, todos juntos, renunciaron. Yo estaba sorprendido: ellos eran mis colegas. Eran mis compañeros y mis maestros. Yo fui el único que se quedó. Me preguntaban: "¿Por qué te quedas", y yo les respondía: "Por qué se van?"

Me dieron muchas expectativas como excusas, pero ninguna tenía sentido para mí. Irónicamente, decidí quedarme por algo que me había enseñado Jeff. Mientras yo ascendía rápidamente en la jerarquía corporativa, un día me llevó aparte y me dijo: "Pase lo que pase, nadie puede quitarte la capacidad que has demostrado aquí como gerente de ventas". Supuse que si decidían echarme o bajarme de categoría, entonces evidentemente el error sería de ellos. La sabiduría de Jeff fue lo queme salvó de cometer un grave error comercial, pero no lo salvó a él. Sus emociones estaban en medio. Todo era muy confuso.

Cinco meses después de renunciar, Jeff me pidió que lo ayudara a mudarse porque iban a ejecutar su casa. Mientras lo ayudaba, le hice la pregunta que me moría por hacerle. "Jeff, ¿cuál fue el verdadero motivo por el que decidiste irte?" Su respuesta me sorprendió totalmente. Me dijo: "Ya no podía mantener a mi familia con $5.000 por semana". ¡Qué confusión! ¡Estaba peor ahora que antes de hacer la pregunta que esperaba que me aclarara las cosas! Un día finalmente lo entendí. La respuesta de Jeff era tan absurda que fue lo que decidió creer para poder vivir con su decisión, su mala decisión.

Una de las cosas asombrosas que se aprenden en ventas es que la gente decide sus compras sobre la base de la emoción y luego analiza las características y las ventajas del producto para racionalizar esa decisión. Jeff había hecho lo mismo, pero la decisión era tan irracional que se aferró a lo que pudiera creer para racionalizarla. ¿Usted se imagina no poder mantener a su familia con $5.000 por semana? Bien, hasta aquí llegó la lección, pero me enseñó mucho sobre mí mismo. Hoy me niego a tomar una decisión en el fragor de la batalla. Si lo hago, sin excepción, tomo decisiones de las que me arrepiento.

Otro motivo para no tomar decisiones bajo la influencia de emociones extremas es que nunca es realmente nuestra decisión. ¿Qué quiere decir eso? Cuando usted atraviesa un estado emocional extremo, ya sea negativo o positivo, y su mente funciona a toda velocidad, las conclusiones a las que llega suelen ser el resultado de sus emociones. Si está enfadado, tal vez quiera desquitarse. Si siente miedo, tal vez quiera correr, y si está exultante, quizá se sienta inmortal u omnipotente. Es importante darse cuenta de que, si uno no toma conciencia, las conclusiones a las que llega cuando siente emociones extremas no son resultado de su sensatez, sino de lo que siente. Por lo tanto, ceder a esas conclusiones ratifica el poder que las emociones tienen sobre usted. (¡Percibo el insidioso trabajo del ego en las sombras!) Si sus emociones tienen poder sobre usted, entonces son ellas las que toman las decisiones, no usted. Usted tiene emociones, pero no es sus emociones. Las emociones son algo que usted experimenta, ¡no lo que usted es!

Además, con frecuencia sentimos emociones basadas en nuestra reacción ante una persona, un lugar o una cosa. El simple hecho de que sin ellos (los estímulos) no sentiríamos lo mismo debería ser motivo suficiente para no tomar decisiones basadas en esas emociones. Cuando los lugares, personas o cosas lo hacen sentir de determinada manera, tienen poder sobre usted. ¡Por lo tanto, cualquier decisión es, en realidad, decisión de ellos! Permitir que esto suceda es aceptar una forma de esclavitud. Es acceder a ser víctima. Es someterse al poder que se ejerce sobre usted. No creo que ésa sea su intención. Ahora que lo sabe, ya no tiene por qué ser "chivo expiatorio" de nadie. Como el pendenciero que molesta constantemente al alfeñique del barrio: lo hace porque puede. Aunque no lo crea, hay personas que saben que si nos hacen sentir de determinada manera, están ejerciendo poder sobre nosotros. Allí es donde los conocimientos fallan, porque nos manipulan por medio de las emociones para que actuemos como ellos quieren. Como una marioneta, usan nuestras emociones contra nosotros mismos.

¡Aprovechan nuestras emociones para usarnos!

Nuestras emociones son resultado de nuestras creencias, y éstas no siempre son correctas. Lo que creemos se basa en lo que sabemos, en nuestros conocimientos. ¿Dónde obtuvimos ese conocimiento? Generalmente, de otras personas. Debemos tener en cuenta que lo que nos

enseñaron puede no ser cierto. Si descubrimos que algo que "sabemos" resulta ser falso, entonces laque creemos se modifica, y lo mismo sucede con las emociones asociadas a esa creencia. Por ejemplo, como ya he mencionado, cuando era joven yo pensaba que no era atractivo; incluso me creía feo. Entonces, si alguien me decía que era feo, me sentía dolido y deprimido, porque pensaba qué era cierto. Ahora que me doy cuenta de que soy atractivo y no feo, si alguien me dice feo no tiene ningún efecto en mí más que preguntarme qué problema tendrá esa persona en la vista.

He aquí un punto importante. Cuando la gente o las cosas provocan en usted una respuesta emocional negativa, es porque han tocado algo que usted ya cree cierto. Por lo tanto, los sentimientos de dolor, inseguridad, ofensa, inferioridad, etcétera, son el resultado de que los demás expresen lo que usted ya teme y cree que es verdad. Nadie nos hace sentir nada. Nosotros, mediante nuestras creencias, controlamos completamente lo que sentimos. Nadie puede hacernos sentir nada sin nuestro permiso. Por eso, si alguien habla de usted y eso le duele, no es la otra persona la que lo lastima, sino usted mismo. Asumir la responsabilidad por las propias emociones es el primer gran paso hacia el despertar. Cuando se sienta de cierta manera respecto de algo o alguien, inmediatamente debe mirarse en el espejo y preguntarse: "¿Por qué?". Una vez más, el uso constante de esta pregunta lo llevará a ilustrarse y a tomar conciencia.

Para desarrollar la conciencia de uno mismo es necesario tener la habilidad investigadora de un detective. Las claves son nuestras emociones. Dado que lo que creemos sobre nosotros mismos suele estar tan arraigado, en general es muy difícil distinguir la verdad de las ',verdades" programadas, ¡que en realidad no son ciertas! Nuestras emociones, nuestras reacciones ante personas, lugares y cosas y las interacciones de éstos, nos dan una visión de nuestra realidad basada en lo que creemos. Verificar que nuestra realidad y nuestra verdadera realidad son lo mismo nos da una enorme comprensión y ventaja para nuestros tratos comerciales. Por ese motivo, el descubrimiento personal es un requisito previo esencial para quien aspire a lograr el éxito económico auténtico y duradero.

Hasta ahora, todo lo que he escrito en este capítulo se basa en la suposición de que usted primero se ha dado permiso para sentir. Cuando usted investiga sus emociones y las creencias que las originan, inmediatamente se topa con una antigua barrera: la libertad de sentir. En lugar de ver nuestras emociones como simple evidencia de nuestras creencias, las juzgamos. Juzgamos a nuestros sentimientos como buenos o malos, y ya hemos hablado de cómo afecta eso nuestra realidad individual. Pero fíjese en esto: los sentimientos no son ni buenos ni malos: simplemente son. Una vez que actuamos de acuerdo con esos sentimientos, entonces sí llega el momento de juzgar. Por ejemplo, un sentimiento vengativo de querer lastimar físicamente a alguien no tiene sentido moral a menos que pasemos a la acción, y entonces la acción es buena o mala.

La barrera emocional ante la libertad de sentir es particularmente difícil para los hombres. A temprana edad, a muchos hombres se les enseña a controlar sus sentimientos. Se nos dice que no debemos "llorar como un bebé" o "llorar como una niña". Esta programación conduce a una supresión de gran parte de nuestros sentimientos o, al menos, de nuestra conciencia de ellos como indicadores de nuestra realidad. Por suerte, muchas mujeres tienen una sensibilidad permisible. Entonces, antes de que podamos analizar nuestros sentimientos para descubrir nuestras creencias, ¡primero debemos darnos permiso para sentir!

Para algunas personas, el siguiente ejercicio puede resultar innecesario, pero para otras será esencial para su progreso. A fin de comprender inicialmente nuestros sentimientos, primero debemos analizar la diferencia entre lo que creemos sentir y lo que realmente sentimos. Existe un ejercicio muy simple para aprender a percibir la diferencia. Si una oración empieza diciendo: "Siento que...", entonces lo que usted está a punto de expresar es un pensamiento, no un sentimiento. Si se concentra en que el verbo "sentir" esté seguido por un adverbio descriptivo, entonces puede sentirse seguro de que ha expresado un sentimiento; por ejemplo: "Me siento bien, mal, triste, dolido, feliz, motivado, etcétera". Una vez que ha identificado sus verdaderos sentimientos, entonces puede avanzar hacia el siguiente paso.

El otro obstáculo que debemos superar para entender el efecto que tienen nuestros sentimientos en nuestra vida es abolir el hábito de juzgarnos. No juzgue ni sus sentimientos ni sus observaciones de sí mismo. Debe romper con esta manera habitual de pensar, de separar todo en opuestos de bueno o malo, correcto o equivocado. Existe un tercer punto de vista desde el cual observar sus sentimientos, pensamientos y observaciones de sí mismo. Este tercer punto de vista es la simple conciencia, tomar conciencia de que simplemente es así. Cuando usted contempla su análisis interior con una simple toma de conciencia, no se necesita justificar ni categorizar. Lo que se ve no es ni bueno ni malo. ¡Simplemente es! De nuevo, nos referimos a no juzgar sus pensamientos y sentimientos. Cuando usted actúa de acuerdo con esos pensamientos y emociones, entonces se puede juzgar.

Nuestra necesidad de categorizar como bueno o malo genera temor a lo que podemos encontrar si ahondamos en lo que somos. La simple toma de conciencia elimina ese temor y permite que el proceso sea fructífero. La simpleza de esa toma de conciencia es el motivo por el cual la mayoría de las personas no la ve. Hacemos que la vida sea demasiado compleja, y esta complejidad es uno de los programas subconscientes que tenemos dentro de nosotros. Es uno de los motivos por los que muchas de las grandes verdades escapan a la percepción de la mayoría de la gente aunque son, en gran medida, verdades sencillas. Evite la complejidad del juicio, y especialmente la condena. Vea las cosas simplemente como son. Sí puede hacer esto, entonces finalmente podrá ver la realidad.

Tal como se dijo antes con diferentes palabras, la sabiduría y el progreso residen en las preguntas, no en las respuestas. Entonces, ¿qué preguntas puede plantearse usted para hacer surgir las revelaciones que cambiarán su vida? Lo primero que debe descubrir es que existe una infinita cantidad de preguntas que puede formularse. Es un proceso que lleva toda la vida, pero cada serie de preguntas lo impulsa a tener una mayor conciencia de sí mismo, y verá que su vida mejorará a pasos agigantados. Cuanto mayor sea la cantidad de preguntas, más progresará su vida. La perfección es el máximo logro, y aunque finalmente nunca la viva en un nivel emocional, cada pregunta lo hará más perfecto. El proceso es para deshacer todo el daño que se ha hecho a lo largo de los años, aunque haya sido inconsciente y accidentalmente, y volver a la perfección de lo que era al nacer.

Recuerde que el éxito está en el ser, no en el hacer. Yo podría decirle todo lo que tiene que ser para triunfar, como ya lo han hecho muchos escritores y disertantes motivadores. Pero si no lo ayudo en el proceso de convertirse en esas cosas, entonces será una pérdida de tiempo. Además, usted ya sabe muy bien lo que se necesita para triunfar.

El problema es que no ha podido convertirse en eso. Para darle una idea de a qué se enfrenta, reflexione sobre esta pregunta: ¿Qué hace hoy en día que le recuerde a sus padres en su relación con su pareja, sus hijos, sus compañeros de trabajo, etcétera? Para hacerlo más interesante, ¿qué cosas hace que le recuerden a sus padres y que, cuando era más joven, pensaba que estaban mal pero ahora hace de todas maneras? ¡Tal vez hasta recuerde haber jurado que nunca haría eso cuando fuera mayor! Es probable que ya haya observado esto antes, pero nunca comprendió lo que implicaba. Si, de niño, usted era objeto de estas acciones y debido a los sentimientos resultantes juró que nunca sería así pero de todas maneras descubre que así es, ¿qué le dice eso sobre el poder que ejercen esas influencias en su vida?

Ahora tiene una idea de a qué se enfrenta. Estos programas lo tienen atrapado con fuerza. Son más fuertes que su voluntad, a menos que su voluntad esté concentrada. Por eso el deseo es tan importante. Sin deseo, le faltará el impulso para seguir la difícil tarea de analizarse a sí mismo y cambiar. Por eso, antes-de seguir avanzando, debe decidir. ¿Realmente quiere tener éxito? ¿En verdad quiere cambiar su vida? ¿A qué está dispuesto a renunciar para cumplir sus sueños? Si sus respuestas son insípidas, no siga más: perderá su tiempo. Pero si está decidido, si está dispuesto a cambiar, entonces las siguientes palabras le resultarán muy fructíferas.

A diferencia de lo que se cree comúnmente, la peor enfermedad que afecta a la humanidad es el sueño consciente. No saber por qué se siente uno como se siente, no saber por qué hace lo que hace -en definitiva, no saber quién es- es la enfermedad del sueño consciente. Despertar a las respuestas a estas preguntas es la decisión de cambiar una vida de autómata o robot por una vida de conciencia e ilustración, la decisión de cambiar una vida de escasez por una vida de abundancia. Todo lo que desee saber sobre su prójimo, sobre el mundo, sobre el universo y sobre el éxito lo descubrirá cuando finalmente tenga este conocimiento sobre usted mismo. Eso es lo que significa ser consciente.

Eso es lo que significa estar despierto. ¡Eso es lo que significa estar vivo!

PARA REFLEXIONAR

Nadie puede hacernos sentir nada
sin nuestro permiso.

Los sentimientos no son ni buenos ni malos:
simplemente son.

La sabiduría y el progreso residen en las preguntas,
no en las respuestas.

La peor enfermedad que afecta a la humanidad
es el sueño consciente.

CAPÍTULO 19

LOS PENSAMIENTOS ESTÁN VIVOS

"Usted está hoy en día donde sus pensamientos lo han traído;
mañana estará donde ellos lo lleven"

James Allen

Para alcanzar el éxito, es esencial comprender que los pensamientos son cosas. ¿Cómo puedo hacer esa afirmación? La idea se me presentó esta mañana, mientras meditaba, pero en realidad siempre lo "supe". Sabemos que muchas "cosas" que no vemos son reales, aunque no tenemos pruebas concretas que demuestren su existencia. Ése es el problema de confiar estrictamente en los sentidos para acceder a nuestra realidad: se pierde la mayor parte de lo que realmente es.

Creo que sería oportuno dar uno o dos ejemplos. Por caso, sabemos que las emociones existen, pero no las encontramos si disecamos un cuerpo. Para todos, las emociones son tan verdaderas como la nariz que tenemos en la cara, como la mano al final de nuestro brazo; y sin embargo nos veríamos en apuros para presentarlas a otra persona para que las examine. Pero sí se pueden ver las acciones que provienen de nuestras emociones. La diatriba vehemente de una persona furiosa es de lo más real, y gracias a esta evidencia física sabemos que existe el enojo. De hecho, así se convierten nuestros sentimientos en cosas. Les damos vida mediante la expresión. Los sentimos dentro de nosotros y podemos demostrarlos físicamente a quienes nos rodean, pero ellos, en sí, escapan físicamente a nuestros cinco sentidos. Inmediatamente usted podrá pensar que las emociones se sienten, y que eso encaja con el sentido del tacto. Sentir una emoción es una cosa; tocarla es otra.

Otros ejemplos de realidad que no experimentamos con nuestros cinco sentidos son las variadas ondas de energía que llenan el espacio en una sala: lo que llamamos espacio vacío. El espacio que no está ocupado por cosas "físicas" está lleno de ondas de energía que no son detectadas por nuestros sentidos. Rayos ultravioletas, rayos X, ondas de radio, ondas de sonido, rayos infrarrojos, etcétera, colman lo que llamamos espacio vacío, Son reales pero, como nos faltan los receptores adecuados, necesitamos equipos sofisticados para detectarlos. O tal vez sí tenemos los receptores pero no los hemos desarrollado. Cualquiera sea el caso, todas estas ondas de energía son reales, aunque no sean "reales".

De la mima manera, nuestros pensamientos son reales. Los biólogos han descubierto que cuando tenernos un pensamiento, el cuerpo lo transforma en una molécula llamada neuropéptido. Yo propongo que lo mismo se aplica a las emociones. Sí no se ha hecho ya, un día se descubrirá que nuestras emociones se convierten en moléculas. Una de las maneras indirectas por las que sabemos que esto es verdad es que nuestros pensamientos -que la ciencia ya sabe que se convierten en moléculas- producen emociones. Otra manera indirecta por la que sabemos que esto es así es el fenómeno de PES, o percepción extra sensorial.

¿Alguna vez supo lo que estaba pensando otra persona? ¿Alguna vez encabezó una afirmación diciendo: "Sé lo que estás pensando...?" ¿Alguna vez dijo algo y alguien le respondió diciendo "Eso es exactamente lo que estaba pensando yo?" ¿Alguna vez "supo" mientras escuchaba a alguien que esa persona le estaba mintiendo? ¿Cómo lo supo? Creo que la mente o el cuerpo debe de producir algo para que nosotros lo captemos, para que "sepamos". Lo importante no, es si produce una molécula o una onda de pensamiento. La cuestión es que debe de producir alguna "cosa" para que nosotros la recibamos, lo cual posibilita todos estos fenómenos.

Señalo este punto para sentar las bases de mi creencia en la importancia del pensamiento positivo para alcanzar el éxito. El pensamiento positivo ha sido parte de todos los planes de éxito que he leído. De hecho, existe un libro muy popular llamado The Power of Positive Thinking ("El poder del pensamiento positivo"), de Norman Vincent Peale. Creo que todos, en el fondo, conocemos el poder que tiene el pensamiento positivo. Pero cuando nos criamos en un mundo negativo, es difícil pensar en positivo. El pensamiento negativo es, al final de cuentas, parte de nuestra programación (¡Estoy seguro en un 93%!).Y recuerde estas palabras: ¡La negatividad mata! Además de matar nuestro espíritu, nuestros sueños de éxito y nuestras relaciones, ahora la ciencia comienza a descubrir que la negatividad destruye también nuestro cuerpo.

Estoy convencido de que el pensamiento negativo llena nuestro cuerpo de moléculas destructivas que causan estragos en nuestro sistema espiritual, mental y físico. Sume a eso los neuropéptidos negativos adicionales en los que se convierten las emociones resultantes y obtendrá la fórmula perfecta para fracasar en cualquier aspecto. Este "caudal" de moléculas negativas hace que las personas negativas ,sean tan infelices. Se sienten infelices por la presencia física de estas moléculas negativas. ¿Y cómo se puede triunfar si uno se siente infeliz?

Por eso el pensamiento positivo es tan importante. Muchos gurús del éxito han expresado su importancia, pero no han dicho verdaderamente por qué. Es por esto: porque la negatividad mata.

Preocuparse es pensar en negativo. No recuerdo haber visto a nadie que se preocupara por si las cosas salían bien; siempre se preocupan por lo peor. Hay personas tan consumidas por la preocupación acerca del mañana que se les escapa el hoy. Es irónico que la única oportunidad que tienen de hacer algo por aquello que los preocupa -es decir, lo que pueden hacer hoy- se les escapa por entre los dedos como un tesoro perdido. Además del consiguiente gasto de energía que podría destinarse a un mejor uso, la preocupación se ha visto relacionada con muchas formas de artritis y otras enfermedades. Es un parásito, un cáncer que corroe todo nuestro ser, igual que todas las otras formas de pensamiento negativo. Tal vez de allí hayan surgido expresiones como '`estar enfermo de preocupación". Es un virus parasitario.

Me resulta muy fácil decir y suponer todo esto, pero sería muy negligente si no dijera que sé que es muy difícil pensar en positivo. De hecho, sin una toma de conciencia concentrada, es imposible hacerlo. He aquí el porqué: lo que usted percibe como real se convierte en su creencia. Aquello en lo que usted cree da origen a lo que piensa. Lo que piensa hace surgir lo que siente. Lo que siente origina ciertos actos y los pensamientos subsiguientes. Estos pensamientos, y especialmente los actos, se convierten en su realidad. Su realidad es otra manera de decir "la manera en que usted ve las cosas", lo cual se convierte en su percepción, que a su vez hace surgir sus creencias, etcétera. Es un círculo vicioso, que se cumple y se reproduce por sí solo y que, si usted no interviene conscientemente, es imposible de vencer. De. hecho, usted ni siquiera sabe

que está sucediendo. Se convierte en un modo de vida. Por eso el pensamiento negativo es tan fatal. Empieza de la misma manera que termina: con un resultado negativo. Así crea usted su propia realidad y, como el resultado no es el deseado, así es como usted malgasta su cualidad creativa divina. "Cosecharás tu siembra". ¡Las semillas negativas producen una cosecha negativa!

Además, el mundo nos devuelve como un espejo toda forma de pensamiento, positivo o negativo, que experimentemos internamente. Por eso las personas infelices viven vidas infelices, las iracundas viven vidas iracundas y las personas felices viven vidas felices. El mundo "vivo" a nuestro alrededor cumple lo que pensamos y creemos como verdad.

Lo asombroso es que la ciencia comienza a descubrir que todo lo que nos rodea está "vivo". Ya sabemos que las plantas y los animales tienen vida, pero la física cuántica está develando algunos principios que sugieren que incluso los objetos inanimados tienen vida. Trataremos este tema en mayor profundidad más adelante, pero comienzan a descubrir inteligencia en las partículas subatómicas, lo que les permite "pensar". Algunos físicos cuánticos han propuesto que un átomo tiene vida propia, y el átomo es una pequeña parte integrante de cualquier forma en la que esté presente; así como nosotros somos parte integrante y desempeñamos diferentes funciones en nuestra familia, nuestra comunidad y nuestro mundo. Esto tiene sentido porque el átomo de calcio que funciona de una manera en una piedra caliza es el mismo átomo de calcio que funciona de otra manera cuando nuestro cuerpo lo usa para formar nuestros huesos y dientes. En ambas aplicaciones, el átomo "sabe" qué hacer. Las implicaciones de lo que significa esto para las personas que buscan el éxito son asombrosas. Significa que lo que usted piensa "aquí adentro", lo que cree en todo su ser, es lo que experimentará "allá afuera".

Una vez leí un relato sobre un viajero que le preguntaba a un campesino que venía del pueblo al que él se dirigía: "¿Qué clase de gente vive en el próximo pueblo? El campesino le preguntó qué tipo de gente vivía en el último pueblo que había visitado. El viajero respondió que eran detestables, poco hospitalarios y egoístas y que por eso se había ido. El campesino dijo que en el siguiente pueblo eran exactamente igual. Unos kilómetros más adelante el campesino se encontró con otro viajero que le hizo la misma pregunta. Respondió de la misma manera, preguntándole al viajero sobre su experiencia con la gente en el pueblo anterior. El viajero le contestó que eran personas muy buenas, amables y muy serviciales. El campesino repuso que las personas del siguiente pueblo eran iguales. La moraleja es evidente: la gente nos refleja nuestra propia realidad.

Otro ejemplo interesante de este principio se me presentó haciendo algo a lo que le temo: montar a caballo. Durante cuarenta y siete años, todas mis experiencias en ese aspecto fueron desastrosas. No me gustaba. Le tenía miedo. Un día, uno de los cuidadores me comentó que el caballo percibe ese miedo, y en ese caso, asume el control. Si el caballo tiene el control, montar no será una experiencia placentera para usted. Al oír esto, decidí dominar mi miedo y cambiar mi pensamiento. Pensé en montar como una experiencia agradable e intenté sentirme contento y relajado. En los primeros momentos, era simplemente "hacer como sí", pero cuanto más actuaba como si no tuviera miedo, más me relajaba. Tuve un paseo genial. ¡Qué experiencia maravillosa: me abrió los ojos y la mente!

En mi carrera como gerente de ventas, el joven y sabio Jeff, de quien hablé antes, me comunicó algunas palabras similares muy sabias. Cuando apenas me iniciaba en los cargos

gerenciales superiores, solía escuchar las quejas de los agentes de campo y de los gerentes, y las llevaba ante mi superior, Jeff. Luego de una serie de informes negativos en el transcurso de varias semanas, Jeff, con mucha paciencia y en voz baja me dijo: "Planifica siempre para triunfar. No importa cuáles sean tus miedos, no importa cómo sean las cosas, siempre "actúa como si" fueras exitoso. Planifica para el éxito".

Como resultado, logré descubrir que las personas en general (el 93 por ciento) nos dicen lo que no se puede hacer o lo que tiene de malo cierto plan o situación. Descubrí que, como líder responsable, mi tarea era no darles nunca la razón, aunque estuviera de acuerdo. Mi responsabilidad con ellos era mostrarles por qué podía hacerse, qué aspectos positivos tenía, y no convalidar sus miedos y aprensiones mostrándome de acuerdo con ellos. Como consecuencia, he ayudado a la gente a hacer cosas asombrosas. A veces es difícil esconder nuestras verdaderas opiniones, pero si nos concentramos en ayudar al otro, es mucho más- fácil. Por cierto, éste es el secreto de la gestión de ventas.

Estas ideas me enseñaron que la realidad es subjetiva, que el mundo refleja la vida según cómo la "vea" usted. Si los pensamientos que se derivan de lo que "ve" son positivos, entonces el mundo le reflejará una vida positiva. A la inversa, un pensamiento negativo le devolverá una experiencia de vida negativa. Una de mis frases favoritas de comedia las dijo Flip Wilson cuando representó el papel de "Geraldine". Él no podía saber que su frase preferida sería tan profética para mí. Con un pequeño juego de palabras, adopta un significado completamente nuevo. Dijo "lo que ves es lo que obtienes". Cuando finalmente usted "sepa" eso, todo cambiará para usted.

PARA REFLEXIONAR

¡La negatividad mata!

La gente nos refleja nuestra propia realidad.

Planifique para triunfar.

El mundo refleja la vida según cómo la "vea" usted.

CAPÍTULO 20

PENSAR DISTINTO: LA EXPANSIÓN MENTAL

"Lo imposible: aquello que nadie puede hacer
hasta que alguien lo hace"

Bits & Pieces - Edición 30 aniversario

La manera habitual de pensar nos lleva a experimentar la vida en un surco. Un "surco" ha sido definido como un ataúd sin tapa y sin extremos. Es decir, para toda intención o propósito, la manera habitual de pensar nos hace ser como muertos vivientes.

Uno de los regalos más preciados que podemos dar a los demás es la expansión mental, porque una mente expandida por una nueva idea ya no puede recobrar su forma original. Juntos, usted y yo, lograremos ese objetivo en el presente capítulo. La expansión mental es necesaria para alcanzar el éxito ya que la gente exitosa piensa distinto. Ellos "ven" las cosas de un modo distinto. Nada va a cambiar en su vida mientras usted no cambie su manera de pensar. Ya hemos dicho bastante; ahora sigamos con la expansión mental en sí.

En los ejemplos de los próximos párrafos, no quiero que usted sienta que necesita resolver algo o se esfuerce para llegar a comprender profundamente todas las implicaciones. Esto es sólo un ejercicio para ayudarlo a abrirse mentalmente y poder ver todas las posibilidades alternativas de su realidad. Si usted ve las cosas de una sola manera, tal como ha sido programado, no tiene la posibilidad de elegir. La vida, su vida, su realidad, presenta infinidad de elecciones. Conozca la verdad y "la verdad lo liberará". He aquí su primer ejemplo de expansión mental: ¡Usted es completamente libre desde el preciso instante en que lee este renglón!

El próximo ejemplo de expansión mental es más simple. Observe una roca, cualquier roca. ¿Se mueve? Cualquiera pensaría que es una pregunta tonta y respondería: "Por supuesto que no se mueve". Pero uno de los datos que conocemos con certeza es que la Tierra, y todo lo que está sobre ella, está viajando por el espacio a la velocidad de un rayo. Eso significa que la roca también está viajando por el espacio a la velocidad de un rayo. Imagine lo que podría pasar si la Tierra se detuviera abruptamente. ¿La inercia nos lanzaría a todos volando por el espacio?

La biología enseña que cada célula del cuerpo se reemplaza completamente en dos años. Cada célula de su cuerpo muere y es reemplazada cada dos años. Entones, ¿por qué no murió usted? Si usted no es su cuerpo, entonces ¿quién es? Si todas las células que contienen su memoria han muerto en los últimos dos años, ¿cómo es que usted todavía puede recordar? Sí la mano que tengo hoy es una mano completamente nueva con respecto a la que tenía hace dos años, ¿por qué todavía tengo esta verruga? Usted tiene un cuerpo, pero no es su cuerpo. Usted tiene pensamientos, pero no es sus pensamientos. Usted tiene emociones, pero no es sus emociones. Usted experimenta la realidad, pero no es la realidad. Entonces, en última instancia, ¿quién es usted?

La ciencia nos dice que el cuerpo y la vida tienen energía. La espiritualidad nos dice que dentro de nosotros tenemos una fuerza de vida, una energía llamada espíritu. Dentro de nosotros hay energía eléctrica, energía magnética, energía lumínica, energía atómica, etc., y esta energía se encuentra más cerca de la verdad sobre quiénes somos que nuestros cuerpos, pensamientos y emociones: éstos constituyen nuestras experiencias. En física, la primera ley de termodinámica sostiene que la energía nunca muere. Se transforma en algo más, pero nunca muere. Si esta energía se encuentra más cerca de la verdad sobre quiénes somos, entonces, ¿alguna vez morimos? O, cuando `morimos', ¿acaso nuestra energía, al transformarse en algo más que todavía sigue siendo nosotros, confirma la teoría de la reencarnación?

Einstein dijo que la masa (materia) y la energía son equivalentes entre sí. Cuando una se destruye, la otra se crea. Eso nos llevaría a deducir que nuestro cuerpo entero es energía, en este caso en forma de materia, ¿Acaso nosotros experimentamos eternamente esa danza constante de transformación entre energía y materia que definió Einstein en su teoría de la relatividad (E=mc2)? Si los pensamientos son energía y la energía puede transformarse en materia, ¿podemos transformar nuestros pensamientos en cosas materiales? Si nosotros somos energía y una estrella es energía, ¿acaso la energía lumínica de la estrella que captan nuestros ojos nos conecta de alguna manera? Son preguntas muy interesantes, ¿no cree?

Los próximos ejemplos provienen de nuestros vecinos de Oriente. En el den y el Budismo tienen una serie de acertijos, llamados koans, con los que ayudan a entrenar a los novicios. Se dice que cuando uno resuelve uno de esos acertijos, asignado por el maestro, alcanza un estado de conciencia más elevado que lo acerca a la "iluminación". Los koans no sólo hacen que uno piense, sino que hacen que uno piense distinto. Tal vez usted ya haya oído este primer ejemplo, pero aun así vale la pena mencionarlo. "Si un árbol cae en el bosque y no hay nadie cerca para oírlo, ¿hace ruido?" Otro ejemplo sería: "¿Qué sonido produce una sola mano aplaudiendo?"

Estos dos koans se relacionan con el sonido, que es vibración. Cuando la vibración se registra en nuestro tímpano, se convierte en sonido. Los seres humanos podemos oír un rango limitado de vibraciones. Sabemos que los animales pueden oír vibraciones más altas y más bajas que nosotros. Dado que todo lo que existe tiene una vibración, piense en todos los sonidos de los que no tenemos conciencia. ¿Eso quiere decir que pueden existir otras formas de comunicación que actualmente nosotros no conocemos? ¿Podemos "conversar" con una roca? ¿Podemos "hablar" con las estrellas?

De acuerdo con la ciencia, un caracol puede ver sólo una imagen cada cuatro segundos. Por lo tanto, tres cuartas partes de lo que los seres humanos vemos y experimentamos como realidad, están completamente fuera de alcance para un caracol. Aquello que vemos y experimentamos nos sirve como referente en cuanto al paso del tiempo. Nosotros vemos lento al caracol, pero lo cierto es que nosotros experimentamos la realidad cuatro veces más rápidamente que él. En su realidad, el caracol se mueve a paso normal y nosotros nos movemos a gran velocidad como cuando adelantamos una cinta de vídeo. A la inversa, una mosca puede ver los espacios negros entre los diferentes cuadros de una película. Ellas experimentan la realidad y el tiempo a mucho mayor velocidad que nosotros. Por eso resulta tan difícil atrapar una mosca con las manos. Para la mosca, nosotros somos los caracoles: imagine un caracol tratando de atrapar a un ser humano. La verdad es que el caracol, la mosca y nosotros tenemos diferentes criterios en cuanto al tiempo y la

realidad. Con respecto al éxito, ¿qué nos dice eso acerca de las propiedades del tiempo que podernos usar en nuestro beneficio? ¿Qué nos dice eso sobre la realidad?

¿Sabía usted que la Tierra es el centro del cosmos? No, no estoy loco. Aprendí las mismas cosas que usted en la escuela: hace mucho tiempo se creía que era así, pero la ciencia demostró lo contrario. Hoy, sin embargo, muchos científicos creen que las galaxias y los universos que constituyen el cosmos no tienen fin. Creen, igual que yo, que el cosmos es infinito. Lo que resulta interesante en cuanto a la infinitud, matemáticamente, es que a cualquier punto en ella se lo puede considerar el centro. Elija cualquier punto que quiera y, con total legitimidad, podrá decir que es el centro. Eso es lo que la ciencia nos dice ahora. ¡Después de todo, parece que los antiguos griegos no estaban tan equivocados! La Tierra es en verdad el centro del cosmos. Pero mi estimación es que la razón por la que consideraban a la Tierra como el centro del cosmos era esa tendencia egotista que tiene el hombre de celebrar su propia importancia.

Si se debía a razones egotistas, ¿en qué otro aspecto puede eso causarnos problemas? La respuesta a esa pregunta reside en otra conclusión a la cual ha llegado el hombre basándose, según mi opinión, en la misma tendencia. Todos los libros que he leído siempre hablan del hombre como el ser más desarrollado sobre la Tierra. En consecuencia, también sostenemos que eso nos hace superiores a cualquier otra cosa en el planeta. Esta necesidad de vernos como importantes se refleja en el gran esfuerzo que hacemos para diferenciarnos de la multitud, para ser lo más visibles que podamos.

La filosofía oriental sostiene que una de las características de los individuos altamente desarrollados es que, cuando alcanzan la verdadera "iluminación", logran armonizarse tanto con el cosmos que ya no se diferencian de él. El objetivo de la iluminación, ese estado altamente desarrollado, es desaparecer, no sobresalir. Si el verdadero objetivo espiritual es volverse uno con "todo lo que existe", se debe llegar a comprender que "todo lo que existe" no se manifiesta por separado: es una unidad. Cuando miramos "todo lo que hay", vemos todo lo que es. A través de la concentración, podemos separar las partes aparentes del todo, como una roca individual o un árbol individual. Pero si dejamos de concentrarnos, todo vuelve a convertirse en una unidad. Las rocas, los árboles, las briznas de hierba y las estrellas en el cielo son imperceptibles, o invisibles, en su combinación con el cosmos. Tal vez ellos ya lograron esa armonía completa con "todo lo que existe". Quizás el camino espiritual consista en llegar a ser algo más parecido a una brizna de hierba o una gota de agua en el océano. ¿Y si ésas fueran las formas superiores de desarrollo porque ya han alcanzado esa invisibilidad? Es para pensarlo, ¿verdad?

En conclusión, espero que este capítulo haya cumplido su propósito. El objetivo principal no era confundir al lector ni convencerlo de nada. La idea era hacerlo pensar, hacerlo "ver" las cosas de otra manera. Que usted se dé cuenta de que la verdad no siempre es evidente, y que los datos que sí lo son no siempre son ciertos. Si usted no piensa distinto del 93 por ciento de la gente que a la larga alcanza la mediocridad, entonces su destino será sumarse a este grupo. ¡Si usted no siembra conscientemente las semillas del éxito por medio de un pensamiento distinto, cosechará las malezas del fracaso!

PARA REFLEXIONAR

Nada va a cambiar en su vida
mientras usted no cambie su manera de pensar.

Si usted ve las cosas de una sola manera,
tal como ha sido programado, no tiene
la posibilidad de elegir. La vida, su vida,
su realidad, presenta infinidad de elecciones.

Usted tiene un cuerpo, pero no es su cuerpo.

Usted tiene pensamientos, pero no es sus pensamientos.

Usted tiene emociones, pero no es sus emociones.

Usted experimenta la realidad, pero no es la realidad.

CAPÍTULO 21

¿QUIEN TIENE LA CULPA?

"Tu último error es tu mejor maestro"

Bits & Pieces Enero de 1999

"Quien no comete errores nunca llega a hacer nada"

Anónimo

Hasta ahora he estado atacando al ego por todo el daño y la desilusión que lo he visto causar en mi vida y en la de los demás. Sin embargo, lo cierto es que el ego no tiene realmente la culpa. Él no toma la decisión consciente de destruir nuestras vidas y hacer añicos nuestros sueños. Simplemente, cumple su función para la supervivencia de la especie. En sus diferentes funciones, el objetivo principal del ego es el de preservar y prolongar la vida. Al no ejercer nuestro libre albedrío, nuestra capacidad de elegir, delegamos en el ego la función de responder instintivamente ante cada desafío que, según su percepción, amenaza el cumplimiento de su meta principal: la supervivencia. Cuando esto sucede, el ego funciona de la misma manera que el instinto de supervivencia de los animales. Para comprender mejor las consecuencias que tiene eso en nuestro camino al éxito, vale la pena observar el funcionamiento del ego cuando está en modalidad de supervivencia. Como la supervivencia es el objetivo principal, el ego determina si cierto hecho o estímulo es favorable o no para la vida. La Psicología nos dice que el ego, en esa modalidad de funcionamiento, ve todo de sólo dos maneras posibles: vida o muerte.

Para sentirse cómodo, el ego constantemente trata de llenar nuestras vidas con experiencias vivificadoras. Si cree que una experiencia pone en peligro nuestra supervivencia en cualquier medida lo que él interpreta como muerte- enseguida se pone en marcha con todos los mecanismos de defensa que tiene a su disposición. Se activa la reacción de pelea o huida. Estoy seguro de que, desde el punto de vista psicológico, ésta es una descripción muy simplista del ego en su modalidad de supervivencia, pero para nuestro objetivo es todo lo que necesitamos. De nuevo, el ego lo ve todo en función de vida o muerte, no casi como vida o muerte sino definitivamente como vida o muerte. Por eso, cualquier pérdida que amenace la supervivencia no resulta evaluada en cuanto al tamaño de la pérdida que representa sino directamente como muerte. ¡El riesgo es la muerte!

En realidad, venimos a este mundo y nos vamos de él sin nada material. Las posesiones que acumulamos durante nuestra vida, física, psicológica, espiritual, emocional y mentalmente, son todas confirmaciones de vida: ellas le confirman al ego que todo está en orden. Entonces, cuando estamos ganando y acumulando, para el ego eso equivale a más vida. Si perdiéramos terreno en alguna de estas áreas, el ego vería esa pérdida como una amenaza y la igualaría con la muerte. Es un sistema complejo e intrincado que no se presta fácilmente a la evaluación, pero en nuestro análisis de sus consecuencias, creo que esta descripción va a ser más lógica. Explicará por qué la

reacción del ego resulta, en general, tan audaz y efusiva. ¿Cómo reaccionaría usted ante una decisión de vida o muerte?

Para comenzar nuestro análisis, tengamos en cuenta que las decisiones de supervivencia del ego, en general, apuntan a satisfacer nuestras necesidades básicas, lo que precisamos para vivir. Por ejemplo, cuando necesitamos comida, el ego nos dice que comamos: tenemos hambre. Cuando necesitamos líquidos, el ego nos dice que bebamos: tenemos sed. El ego ve al hambre y a la sed como amenazas a nuestra existencia y, por supuesto, sí lo son si se las lleva al extremo.

El ego resulta muy útil y valioso para satisfacer las necesidades físicas de nuestro cuerpo. Sin embargo, el problema surge cuando el ego percibe amenazas que son de naturaleza emocional, psicológica o mental. Para el ego`, la comodidad significa vida, y cualquier cosa que amenace nuestra comodidad significa muerte, aun en estos niveles. Sin embargo, en los niveles emocional, psicológico y mental, debemos hacer uso de nuestra libertad de elección para evaluar y tomar decisiones inteligentes. Al no ejercer nuestro libre albedrío, dejamos la decisión en manos del ego, que operará por instinto cuando evalúe si un estímulo es vivificador o amenazador. Dadas estas condiciones, nos encontramos en la modalidad básica de supervivencia y tendemos a reaccionar de manera primaria, más como lo haría un animal sin libre albedrío que un ser humano. Esta condición resulta más fácil de advertir en los demás que en nosotros mismos.

¿Alguna vez le preguntó a alguien: "Por qué estás tan entusiasmado? No era más que..."? Nos resulta muy claro guando otros pierden el control en un ataque de furia, cuando los juzgamos porque han reaccionado en forma exagerada. Alguien le cierra el paso cuando va conduciendo su automóvil e inmediatamente usted responde con un gesto o una palabra irreverente. Por supuesto, después se siente mal cuando piensa en lo que pasó porque considera que esa reacción no es reflejo de su verdadero modo de ser. Si hubiera pensando antes de reaccionar, nunca habría reaccionado.

Tiene razón, usted no es así en realidad; era su parte básica y primitiva, el ego. Al cerrarle el paso, el otro conductor amenazó su bienestar (vida), y usted probablemente sintió deseos de embestirlo con su coche, pero a cambio le respondió con esa palabra irreverente. La responsabilidad por la acción no desaparece porque la respuesta haya provenido de su ego y no de su verdadera personalidad. Pero eso ocurre cuando reaccionamos ante una situación en vez de responder a ella. Fue usted quien dio libertad de acción al ego al no ejercer su libre albedrío. Usted sigue siendo el responsable de la acción, a pesar de que haya sido el resultado de algo que usted no hizo (ejercer su libre albedrío).

Como si ese ejemplo no bastara, fíjese cómo las acciones del ego le impiden a usted lograr el éxito. Cuando el ego se encuentra en la modalidad automática-de instinto de supervivencia, siempre busca comodidad y seguridad. Recuerde que comodidad equivale a seguridad y ésta es igual a vida. Si observamos el mundo animal, veremos que su instinto de supervivencia funciona de la misma manera. Cuando un ciervo se ve amenazado por un automóvil que se aproxima, su instinto le dice que retroceda sobre sus pasos ya que, hasta ese punto, se sintió cómodo y a salvo. No importa que el ciervo pueda fácilmente continuar la marcha y llegar al otro lado del camino; el animal dará media vuelta y volverá a cruzar la carretera aunque eso signifique volver a enfrentarse con el tránsito. Por eso hay tantos accidentes automovilísticos relacionados con los ciervos. Estos animales no pueden evitarlo, su reacción es automática. Alguna vez se ve un ciervo

que continúa la marcha y cruza el camino, pero eso es porque el animal no se sintió amenazado y su instinto de supervivencia no estaba activado. He visto otros animales reaccionar de la misma manera.

Cuando no ejercemos nuestra libertad de elección y no respondemos con inteligencia a los cambios que la vida nos presenta, también nosotros actuamos de la misma manera. Por eso, cuando surge una oportunidad y dado que las oportunidades siempre implican riesgo, automáticamente nos sentimos incómodos. Nuestra tendencia es buscar la seguridad porque el riesgo para el ego puede resultar en muerte (económica). Nuestra tendencia es continuar con nuestra vida tal cual era porque, hasta el momento, nos sentíamos a salvo a pesar de que la falta de éxito era parte de esa forma de vida. Si llegamos a pensar en correr el riesgo, la ansiedad comienza a crecer y, libre de obstáculos, se convierte en miedo: miedo a lo desconocido y miedo a una posible pérdida, que el ego define como muerte. Si no pensamos con concentración, el miedo nos obligará a optar por nuestra vida actual porque nos resulta cómoda (conocida). Cuando eso ocurre, nuestra falta de éxito se prolonga y se perpetúa. Recreamos en el presente y en el futuro la falta de éxito que vivimos en el pasado, en aras de la "seguridad". Por eso el éxito no resulta cómodo para quienes todavía no lo han logrado. Más allá de lo insatisfecha que pueda estar una persona con su situación financiera actual o de lo poco gratificante que ésta resulte para sus esperanzas y sueños de independencia económica, inconscientemente elegirá el camino conocido, el camino seguro. Un hombre siempre cumple su objetivo primario, aunque le sea desconocido.

Para demostrar esa teoría, imaginemos que su jefe le acaba de comunicar que va a prescindir de sus servicios porque la compañía está reestructurándose y usted es el empleado de menor antigüedad. Si usted no sospechaba que eso iba a pasar, inicialmente se habrá sorprendido mucho, pero ¡qué rápido aparece el miedo! Pero, ¿por qué el miedo? La realidad es que usted acaba de perder su trabajo y que el periódico está repleto de oportunidades laborales cada semana. Pero el instinto de supervivencia de su ego oyó algo diferente. Si usted no tiene trabajo, entonces no tiene una fuente constante de ingresos. Desde el punto de vista de vida o muerte, eso significa la muerte. Lo que el ego oyó decir a su jefe fue: "¡Usted va a morir!"

Por absurdo que parezca, eso es exactamente lo que pasa cuando no somos conscientes de lo que ocurre. La única manera de interrumpir este proceso es tomando conciencia. Tenemos que darnos cuenta de que el ego siempre está en la modalidad de supervivencia: ése es su trabajo. Si no tomamos conciencia de eso, acabaremos por reaccionar instintivamente ante cualquier estímulo. La otra opción consiste en responder a los estímulos. Reaccionar o responder, ¿cuál es la diferencia? La diferencia radica en que cuando usted responde, ejerce su libre albedrío, el don de la elección que nos distingue del resto del reino animal. Al responder, observamos la situación que se nos presenta, analizamos las alternativas, elegimos la mejor opción y actuamos en consecuencia. Si hacemos lo contrario, si reaccionamos, no nos diferenciamos mucho de un animal.

En realidad, la pérdida de su empleo puede ser la mejor oportunidad financiera de su vida. Puede ser el mejor momento de abrir ese negocio que siempre soñó. Puede conseguir un empleo en otra empresa donde sus habilidades sean respetadas y pueda ascender más rápidamente. Puede ser la mejor oportunidad para escribir ese libro o componer esa canción que está dentro de usted,

esperando que la descubran. Si usted reacciona, nunca verá estas posibilidades. Si responde, usted puede cambiar su vida.

Si hasta ahora no logró el éxito finan; fiero, es necesario que cambie su vida. La única manera de lograr el éxito duradero consiste en responder en vez de reaccionar. Al principio no es fácil: usted pasó toda su vida reaccionando. El ego no va a hacerse a un lado fácilmente para que usted pueda ejercer su poder de decisión. Pero, a través de la repetición, poco a poco usted puede adquirir el control de su vida, puede recuperar su vida de manos del ego. El secreto consiste en permanecer en el momento actual. Preocuparse por el futuro da lugar a todos los posibles resultados fatales que usted pueda experimentar, y allí entrarán en acción sus emociones. La gente exitosa no toma decisiones con sus emociones. Sabe que cuando ellas están presentes, cuanto más fuertes son, ése es el peor momento para tomar cualquier tipo de decisión.

Como si todo este daño no fuera suficiente, el ego también es responsable de otros verdaderos problemas y distracciones que interfieren con nuestra búsqueda del éxito. Al principio de este capítulo, dijimos que el ego considera el comer como una respuesta vivificante a la necesidad de alimento que amenaza la vida. Sin embargo, ésa no es la única instancia en la que el ego utiliza el comer como una herramienta. Cuando la pérdida de algo nos amenaza, algo que el ego equipara con la muerte, entonces comer resulta ser uno de los posibles antídotos porque es vivificante. Por eso muchas personas comienzan a comer cuando están estrenadas. Este proceso es tan automático que ni siquiera se dan cuenta de que lo están haciendo.

Es en este punto donde la toma de conciencia cobra importancia. Si usted no es consciente de lo que hay detrás de sus acciones y de las consecuencias de las mismas, el ego tendrá libertad de acción para arruinar su vida. La repetición del síndrome "comer para sentirse vivo"

provoca que la gente tenga sobrepeso. El grado de sobrepeso en general es directamente proporcional a la experiencia del ego en cuanto a pérdidas que amenazan la vida. El resultado es que a la gente no le gusta su aspecto y acaba por tener una pobre imagen de sí misma. Para lograr el éxito duradero, usted necesita una imagen propia saludable y positiva.

Con las compras ocurre lo mismo. Para el ego, comprar es una experiencia vivificante porque implica la acumulación de algo material. Es otro antídoto que el ego utiliza frente a las experiencias que amenazan la vida. Por ejemplo, usted sale de compras porque discutió con su pareja, o por aburrimiento. Salir de compras, al igual que comer, no es un problema que tenga todo el mundo. Algunas personas detestan salir de compras. El problema no es ir de compras en sí, excepto cuando es la respuesta que su ego elige para encarar la negatividad que se presenta en su vida. Si no tomamos conciencia, eso nos lleva a comprar cosas que nunca usamos o que no necesitamos. Llevado al extremo, se convierte en una enfermedad, como ocurre con cualquier cosa que se lleva al extremo. Una vez más, el problema no es salir de compras, sino no saber por qué lo hace. Es tiempo y dinero que podrían rendir mayor provecho si se los. usara para materializar sus sueños.

Otra de las herramientas favoritas del ego, especialmente en el caso de los hombres, es el deporte. Mirar partidos, jugarlos, seguir a un equipo, todo da igual cuando el ego usa el deporte para hacernos sentir más vivos. Una vez más, no hay nada malo en el deporte a menos que subconscientemente lo usemos para sentirnos vivos. Lo mismo ocurre con las telenovelas, la

televisión, las películas de acción, y la lista sigue y sigue. Si usted sumara todo el tiempo y el dinero que gasta en satisfacer la necesidad del ego de tener experiencias vivificantes, se sorprendería al descubrir cuánta energía y cuántos recursos está desperdiciando para satisfacer esa parte primitiva suya que tiene una visión distorsionada de la vida. Utilice estos recursos para convertirse en una persona exitosa y experimentará la vida verdadera. Lograr el éxito es uno de los emprendimientos más felices, dichosos y estimulantes que puede intentar una persona.

Su condicionamiento y su ego programado son los culpables de la falta de éxito en su vida. Lamentablemente, ellos son usted mismo. La buena noticia es que usted no lo sabía. Mediante una simple toma de conciencia, usted puede hacerse cargo de su vida, quizá por primera vez, y lograr el potencial que constituye el derecho natural de todo hombre y

toda mujer. Después de todo, el éxito es algo que se experimenta de manera consciente. ¡Si usted quiere tener éxito, primero debe asumir el control de su vida!

PARA REFLEXIONAR

El éxito no resulta cómodo para quienes todavía no lo han logrado.

Si responde, usted cambia su vida.

Si hasta ahora no logró el éxito financiero, es necesario que cambie su vida.

Para lograr el éxito duradero, usted necesita una imagen propia saludable y positiva.

El éxito es algo que se experimenta de manera consciente.

CAPÍTULO 22

LA FIERECILLA DOMADA (EL EGO)

"El carácter es como cincelar una escultura:
deben quitarse grandes trozos de egoísmo,
lo que requiere disciplina.
Sólo entonces comienza a emerger el carácter"

Fulton J. Sheen, clérigo (1895-1979)

Su ego ha tenido el control de su vida durante muchos años, y no renunciará a él tan fácilmente. A continuación, encontrará una serie de ejercicios que lo ayudarán a domar esa bestia salvaje para que usted no tenga que continuar siendo su esclavo.

Para los que no estén seguros de que el ego existe por sí solo, que tiene mente propia y que no siempre está bajo nuestro control, propongo el siguiente ejemplo. ¿Alguna vez tuvo en la cabeza una canción que se repetía una y otra vez sin que usted pudiera librarse de ella? A menudo, cuando me levanto a la mañana, en mi mente tengo una canción que no deja de sonar. Al cabo de un tiempo, llega a ser un fastidio. A veces esto me ocurre durante el día, pero en general es por la mañana. ¿De dónde vino la canción? Si vino de mí, si yo decidí escuchar esa canción dentro de mi cabeza, ¿por qué no puedo librarme de ella? Si no fui yo quien decidió escuchar y volver a repetir la canción continuamente, entonces ¿quién fue? ¡El ego! ¡Fue él! No me pregunte por qué eligió una canción en particular, no sabría decirle por qué.

Personalmente, me encanta la música. Con la música puedo escaparme, pero eso significa también que la música puede distraerme. Durante la mañana me concentro, me preparo para el día, y una canción -suena una diferente cada día en mi cabeza- me distrae. Una de las cosas que trato de lograr cada mañana es suprimir mi ego, a través de la meditación, para poder escribir.

Eso nos lleva al primer ejercicio: la meditación. Ya hemos hablado acerca de esta técnica, de cómo meditar, pero todavía quedan algunas cosas por decir. La meditación aquieta el ego. Suena bastante simple, pero resulta ser más difícil de lo que parece porque el ego no quiere aquietarse. Él disfruta del parloteo constante y la consiguiente confusión. En la meditación, uno no piensa en nada, algo difícil de lograr pero que con la práctica se vuelve más fácil. El secreto está en no poner demasiado empeño. Permita que las cosas fluyan, no se controle y déjese llevar por la experiencia. Renunciar al control resulta aterrador para la mayoría de la gente, pero lo gracioso es que mientras ellos creen tener el control, quien lo tiene en realidad es el ego. El pasado, el futuro, el control de lo que pasará después, todo eso pertenece al terreno del ego. El yo superior, el yo verdadero no necesita estas perspectivas. Sólo existe una realidad verdadera y es el presente. La meditación aumenta la conciencia del momento presente.

El segundo ejercicio consiste en la supresión de la voluntad. La primera pregunta que usted debe hacerse es: "Lo que yo quiero, ¿es realmente lo que `yo' quiero o es lo que quiere mi ego?" Si tiene que ver con quién piensa usted que debería ser, quién quiere ser usted o quién le gustaría

ser, entonces es la voluntad del ego. Si usted es como la mayoría, descubrirá que mucho de lo que quiere pertenece al terreno del ego. Lo cierto es que usted ya es todo aquello que quiere ser. Usted es la perfección en acción. Así que, ¿qué podría querer? ¡Lo único que usted realmente necesita es tomar conciencia de lo que ya existe! Trate de no controlar su vida por un día. Vaya donde lo lleven los caminos. Salga al encuentro de experiencias, gente, lugares y cosas y observe las enseñanzas que cada uno de ellos tiene para brindarle. Esté atento a las enseñanzas y a' las oportunidades. Existen muchas en un día y la mayoría de la gente ni siquiera las ve porque está tan ocupada tratando de crear la realidad que la realidad les pasa a su lado, inadvertida. Siga la corriente y, como una semilla volando en el viento, la corriente lo llevará a donde se supone que usted debe estar. Lo llevará donde usted necesita estar.

El próximo ejercicio consiste en hacer lo que usted teme. Hay magia en esta acción. Créame que, para algunas cosas, soy un principiante. Cuanto más me esfuerzo por enfrentar mis miedos, más me doy cuenta de que continuamente necesito aprender. Pero la práctica de enfrentarse con los miedos crea grandes adelantos en el conocimiento de uno mismo y de todo lo demás. La conquista del miedo es el comienzo de la sabiduría.

¿A qué le tiene miedo usted? ¿A las alturas, el agua, la oscuridad, los animales, lo desconocido? Sea lo que fuere, métase de lleno en ello. Por supuesto que es peligroso: por eso le tenemos miedo. Pero superar ese miedo resulta de lo más gratificante. Usted sentirá una oleada de energía y confianza. Su mente, su vida y sus horizontes se expandirán. ¡Enfrentar los miedos es vivir! Conocerá el mundo de Colón, Einstein, Freud, Platón, los astronautas y tantos otros aventureros que se animaron a enfrentar lo desconocido, el miedo. El miedo es la manera que tiene el ego de mantenerlo a usted bajo control. Si usted no tuviera miedo, el ego no tendría poder. No sé si es posible no tenerle miedo a nada; tal vez eso sea irreal, pero sí sé la libertad que nos da el hecho de conquistar los miedos. Es la libertad de ser quienes somos, la libertad sin límites. Es que el miedo nos encierra en una cajita; define los parámetros de nuestra existencia. A medida que borramos nuestros miedos, expandimos nuestro mundo.

Es como la historia de la "Alegoría de la caverna", de Platón. Tres hombres están encadenados desde su nacimiento en una caverna, mirando hacia una de las paredes, de espaldas a la entrada de la caverna. Están encadenados de manera tal que sólo pueden ver hacia adelante. Cuando sale el sol, ven luz en la pared. Por la noche, la pared está oscura. A veces ven pasar sombras por la pared, pero no saben por qué. Un día, uno de ellos logra soltarse y sale de la caverna. Lo que ve es asombroso; vuelve corriendo a contarles a sus amigos y trata de convencerlos de que lo acompañen. Él explica que fuera de la caverna hay un mundo de cosas maravillosas: plantas, animales, cielo y mar. Pero los otros no le creen. Dicen que la pared de la caverna, con sus sombras, es la realidad. Se niegan a seguirlo. El otro entra al maravilloso mundo real solo mientras que sus amigos permiten que el miedo controle sus vidas. ¿Es ésa su historia? ¿ Está usted interesado en las maravillas de otros mundos? ¿O es un cavernícola a quien el miedo lo obliga a creer que la vida son las sombras que ve en la pared? Libérese de sus cadenas y vea el mundo como es en realidad. Viva la vida en el mundo de las maravillas, en vez de preferir la seguridad de una vida que usted pueda controlar, en una caverna!

El cuarto ejercicio para dominar al ego consiste en hacer lo que no queremos hacer. Se necesita una gran disciplina para ir en contra de los propios sentimientos, ideas, pensamientos y actitud frente a algo. Al principio, hasta que usted haga un esfuerzo consciente en sentido contrario, el

ego tendrá control total de estas funciones, y eso es lo que lo hace tan difícil. Por ejemplo, una noche recibí una llamada telefónica de mi hija de diecisiete años, que estaba en el trabajo, preguntando por su madre. Le dije que su madre no estaba en casa y le pregunté para qué la necesitaba. Respondió que tenía hambre y que quería que la madre le llevara comida, pero como la madre no estaba en casa, dijo que no me preocupara porque ella misma iba a estar de vuelta en unas pocas horas,. y allí terminó nuestra conversación.

Yo estaba descansando, ya me había desvestido y no quería que nada ni nadie me interrumpiera. De pronto se me ocurrió ir a llevarle la cena yo mismo, pero no quería. Comencé a racionalizar que mi hija no se lo merecía porque últimamente no se había mostrado muy dispuesta a cooperar y no había sido muy demostrativa en su afecto, tal como suele ocurrir con los adolescentes. Me di cuenta de que no me había pedido que le llevara la cena porque ella también era consciente de su comportamiento. Yo tenía todas las razones necesarias para no hacer otra cosa que relajarme. Pero quería ser mejor, así que le llevé la cena, preparada con amor.

La única recompensa que recibí por mi acción fue mi propio sentimiento de gratificación por haber superado el mezquindad de mi ego, lo cual me hacía una mejor persona. Caminaba más erguido, llevaba la frente un poco más alta y, por un instante, me sentí divino. Espero ansioso que llegue el día en el que siempre me sienta de esa manera, que sea una forma de vida para mí y no un incidente específico. Al hacer algo que no era egoísta subí un escalón más en la escalera hacia mi yo superior. Y usted, ¿qué podría evitar hacer? Descubra aquello que va en contra de cada una de las células de su cuerpo, a pesar de que interiormente usted sabe que tiene que hacerlo, y ¡hágalo! Se producirá un crecimiento inmediato y usted habrá dado un paso más en el dominio de su ego.

El quinto es un ejercicio muy difícil y exigente. De hecho, la mayoría de las personas no pueden hacerlo. Implica lograr pasividad ante las cosas que nos irritan. La pasividad no sólo significa tolerar el fastidio. No constituye una separación, como ignorar o negar la existencia de ese fastidio. Es una especie de sumisión. El diccionario afirma que ser pasivo es ser el objeto y no el sujeto de una ficción. Implica estar activamente involucrado en la irritación y cambiar nuestras acciones y nuestra conciencia para que, en vez de que las cosas nos irriten, podamos dejar que ocurran y no hacer nada al respecto. Es una perspectiva completamente distinta de la que estamos acostumbrados a tener. Lo ideal es que eso nos lleve a un estado de sobrecogimiento y asombro con respecto a lo que vemos.

Para comenzar, usted debe identificar aquello que lo irrita. Como todos tenemos nuestras propias fuentes de irritación, insignificantes o no, usaré mis ejemplos personales. Tres ejemplos que se me ocurren en este momento son esperar en la cola del supermercado, un embotellamiento de tránsito y las moscas.-Sí, las moscas.

Eso me recuerda otro ejemplo: las avispas en una barbacoa o en un picnic. ¿No son una molestia? Esas cosas me fastidian sobremanera. Son molestos ejemplos de las cosas que me llaman a la acción, a hacer algo. Y ese algo es lo que yo quiero hacerles a esos fastidiosos ejemplos. Cuando estoy sentado en medio de un embotellamiento, o en la larga cola del supermercado, me enfado. Comienzo a juzgar y criticar las mociones de los demás. Recuerdo que cuando vivía en Nueva York, usaba la bocina del automóvil como un medio para expresar y ventilar mi enojo. Los demás hacían lo mismo que yo. Todavía lo hacen.

El secreto está en no dejarse atrapar por todo eso. Tome distancia del hecho de ser el objeto del embotellamiento y de la larga cola y pase a ser un observador. Stewart Wilde lo ve de una excelente manera: "En este momento, estamos estudiando el tránsito". Por un instante, siéntese allí y observe, con recogimiento y asombro, todas las personas y las cosas que ocurren a su alrededor. No juzgue, sólo observe. Luego vuelva a insertarse en medio de lo que está pasando y su experiencia cambiará. Hasta incluso puede comenzar a disfrutar la irritación y el caos. El comportamiento y el ambiente pasan a ser sorprendentes e incluso divertidos. Haga la prueba.

Una vez, mientras participaba en un seminario de preparación para una "caminata sobre fuego" patrocinada por mi empresa, al resto del grupo y a mí nos atacaron miles de moscas, que no sólo eran molestas sino que además nos distraían. Todos estábamos dando manotazos, esquivando moscas y tratando de matarlas. La situación era tan terrible que no podíamos concentrarnos en el seminario. Luego de unos cuarenta y cinco minutos de esta danza peculiar, decidí cambiar mi realidad, lo que no resultaba difícil de hacer ya que la presente realidad no funcionaba. En vez de continuar siendo el sujeto de la acción, dando manotazos y palmadas al aire por ser el objeto de las moscas molestas, me alejé del cuadro y observé lo que estaba pasando. Noté algo peculiar. Las moscas no estaban picando. Comencé a preguntarme por qué insistían tanto en revolotear a nuestro alrededor. También noté que, en general, las moscas se posaban en las partes de nuestro cuerpo, que no estaban cubiertas con ropa.

Decidí meterme dentro de la cabeza de la mosca y tratar de ver lo que ella estaba pensando. Hasta que al fin se me ocurrió: ¡sal! Las moscas buscaban la sal de nuestra transpiración. Decidí ser magnánimo y dársela; después de todo, la sal ya no me servía a mí para nada. Dejé que las moscas se pararan en mis piernas e ignoré la picazón y las cosquillas que me producía su-presencia. Les comuniqué mentalmente que podían quedarse y obtener toda la sal que querían, siempre y cuando no picaran.

De pronto, las moscas se vieron atraídas hacia mí de a montones. Yo tenía pantalones cortos y estaba sentado con las piernas extendidas mientras escuchaba al disertante. Las moscas seguían viniendo y viniendo hasta que llegó un punto en el que se hizo muy evidente. La gente a mi alrededor miraba asombrada. Había moscas por todos lados, cubriéndome las dos piernas. Como estaba sentado adelante, el orador también vio lo que estaba pasando, y en un momento paró de hablar y dijo: "Parece que les gustas, ¿no?" Yo era una especie de "Señor de las Moscas".

Eso continuó durante casi una hora, hasta el final del seminario, y reacuerdo que en dos momentos sentí que una mosca comenzaba a picarme. No bien yo decía mentalmente "No", dejaban de hacerlo. Les aseguro que mi experiencia en ese seminario fue completamente diferente de la del resto de la gente, y también fue una experiencia diferente para muchos otros allí. Yo convertí una situación muy irritante en una de las experiencias más asombrosas que una persona pueda tener. Al principio, puede causarle repulsión la imagen que se representa en su mente cuando comienza a imaginar la situación. Pero créame que mi experiencia no fue en absoluto repulsiva. De hecho, la disfruté. Partí de la base de una situación irritante y repulsiva y logré convertirla en una de las experiencias más memorables y placenteras de mi vida.

Esa modificación de la realidad, ese cambio en la causalidad, es la madre de la invención. Al cambiar el factor, usted cambia el producto. Esa flexibilidad, esa pasividad, toma la realidad y la

recrea. En el proceso usted primero es el objeto de la acción. A medida que comienza a responder, se convierte en el sujeto; más tarde toma conciencia de sí mismo y se convierte nuevamente en el objeto por sumisión al acontecimiento. Así, usted se aparta del modelo de reacción automática y crea una experiencia distinta de la que vive la mayoría de la gente. Usted sale del mundo de las respuestas condicionadas del ego y entra en el mundo del ser superior, capaz de invertir la realidad . Pruébelo la próxima vez que se encuentre en medio de una situación irritante y vea cómo cambia su experiencia.

Este último ejercicio resultará más fácil para algunos pero más difícil para otros. Para algunos resultará más fácil porque es un ejercicio físico. Implica modificar su esquema habitual de vida. La mayoría de la gente adquiere un ritmo de existencia y puede pasar toda su vida sin modificar una sola cosa. Ese ritmo habitual tiene cualidades hipnóticas, características de trance, que crean orden y comodidad pero que impiden el avance y la creatividad. A quienes quieran tener éxito, les digo lo siguiente: ¡El objetivo de la existencia no es la comodidad, sino el crecimiento!

Si usted se levanta todas las mañanas a determinado horario -por ejemplo, a las 7:00 pruebe levantarse a las 4.00. Salga a caminar o haga algún tipo de ejercicio físico. Cambie sus hábitos alimentarios. ¡Haga algo! Estos cambios físicos no lo conducirán necesariamente a la senda del éxito espiritual por sí solos, pero si no cambia sus hábitos físicos, seguramente nunca llegará allí. Lo que más me asombró de la gente es que no comprenda la siguiente verdad universal: si usted quiere cambiar su vida, primero debe cambiar su vida. Es una frase de una simplicidad indiscutible y, sin embargo, son muy pocos los que llegan a entenderla. No imagina la cantidad de gente que conocí que decía que quería tener una vida mejor, más próspera, más plena, pero no estaba dispuesta a salir de su zona de comodidad. Teniendo eso en cuenta, no encuentro mejor manera de concluir este capitulo que volviendo a citar lo siguiente: "Siga haciendo lo que está haciendo y seguirá obteniendo los mismos resultados".

PARA REFLEXIONAR

¡Lo único que usted realmente necesita es tomar conciencia de lo que ya existe!

La modificación de la realidad,
ese cambio en la causalidad, es la madre de la invención.

La gente está tan ocupada tratando de crear
la realidad, que la realidad les pasa por su lado, inadvertida.

El objetivo de la existencia no es la comodidad, sino el crecimiento.

Al cambiar el factor, usted cambia el producto.

La conquista del miedo es el comienzo de la sabiduría.

CAPÍTULO 23

UN MUNDO DE ILUSIONES
(NO CREA TODO LO QUE VE)

"Infeliz es aquel que confunde la rama con el árbol,
la sombra con la sustancia"

El Talmud

Hemos dedicado bastante tiempo a comentar que sus principios individuales condicionados constituyen la base de su falta de éxito. Sin embargo, no puedo ignorar la existencia de otro grupo de principios condicionados que usted encontrará y que también pueden llegar a socavar sus esfuerzos. Esos principios condicionados son la ilusión de la vida que la sociedad nos presenta a diario. Para la filosofía oriental, esa ilusión se describe como un velo que no deja ver claramente la realidad. Se lo denomina "Maya". En la calle se lo conoce comúnmente como "despliegue publicitario" y usted lo encontrará en cualquier lugar, en cualquier momento, siempre que haya un ego presente. La sociedad tiene ego, así como muchos grupos y empresas también lo tienen. Cuanto más pequeño es el grupo, más fácil resulta verlo.

Por ejemplo, en muchas empresas, existen tradiciones y procedimientos que llegaron a convertirse en parte de la cultura de la compañía. Si usted quiere progresar en esa empresa, lo presionarán bastante para que adopte esa cultura. Por lo tanto, si alguno de los ejecutivos decide que el golf es una buena manera de fomentar el compañerismo entre los gerentes, entonces el golf pasa a formar parte de esa cultura. Si usted no quiere quedar fuera de todo eso, si aspira a ser gerente, es mejor que aprenda a jugar al golf. El golf adquiere importancia. Se convierte en un principio condicionado de la empresa y, si usted no participa de esta actividad, en general no lo consideran parte del grupo. Este principio condicionado se transforma en realidad, en un requerimiento que no está escrito pero que todo gerente debe cumplir, pero es una realidad falsa. No se necesita aprender a jugar al golf para ser un gerente exitoso o para que la empresa prospere. Sin embargo, no es usted quien dicta las leyes del juego, y ésa es la cuestión. La cultura empresarial es sólo un juego, un invento del hombre que no deja ver claramente la realidad. Por supuesto que no hay nada malo en jugar al golf, hasta que alguien intenta venderlo como algo necesario para el éxito. Ahí sí hay algo malo. Pero si usted quiere progresar en esa empresa, entonces debe aceptar las reglas del juego. Y eso tampoco es ningún pecado; usted no está haciendo nada inmoral, que esté en contra de las normas éticas o que sea ilegal, siempre y cuando tenga en cuenta que todo es un juego -y no es la realidad.

Quedar atrapado en esta falsa realidad produce angustia. Volviendo al ejemplo anterior, usted no sólo tiene que aprender a jugar al golf sino que además debe llegar a hacerlo muy bien. En general, cuanto mejor juegue, mejores serán sus posibilidades de llegar a los mandos superiores, especialmente a los que dictaron esa regla tácita. A los que creen en esa realidad, la ansiedad por acercarse a la gerencia los lleva a hacer cosas extrañas. No es raro ver a adultos saltando como niños porque erraron un golpe, ver palos volando por el aire u oír toda clase de insultos a una velocidad increíble. Y eso no sólo ocurre con los que creen en la ilusión empresarial porque, para

la sociedad, el golf también es un principio condicionado que tiene su cultura, vocabulario, vestimenta y demás características propias. La regla tácita dice que la gente exitosa juega al golf. Por lo tanto, si usted es exitoso -y, con más razón, si quiere serlo- tiene que aprender a jugar al golf. Por supuesto que el valor también sostiene la falsa realidad que dice que la habilidad en el golf es directamente proporcional al éxito que se pueda alcanzar. Por lo tanto, usted tendrá que llegar a ser un experto en golf. Después de todo, quiere tener mucho éxito y que lo vean como tal, ¿o no?

La lección que intento enseñarle no tiene nada que ver con el golf. Está relacionada con el "juego" que se nos presenta como la realidad. Se nos engaña haciéndonos creer que el "juego" -en este caso, el golf- es necesario para experimentar una vida plena. Este constructor social se nos vende como algo necesario para experimentar la felicidad. Si usted no piensa, su propensión al condicionamiento como medio para lograr la aceptación hace que usted adopte esta falsa realidad como verdad y comience a vivir en un mundo de fantasías. Sin intervenir, usted va por la vida y se convierte en -Una de esas personas a la que un día le escuchamos decir: "¿Esto era todo?"

Tomemos otro ejemplo. Wall Sreet es otro constructo de la sociedad que se nos muestra como algo real, algo que "ellos" quieren hacernos creer que es importante para nuestro bienestar financiero y nuestro futuro. Hay personas cuya vida depende de la fluctuación del mercado. Algunos incluso se han suicidado. Nos "venden" la idea de que Wall Street es importante para nuestro bienestar. Si usted "compra" esa idea, pasa a ser un socio más de ese mundo de fantasía. Entonces, cuando el mercado está en alza, usted se siente feliz. Cuando el mercado está en baja, se siente mal. Cuando usted responde así, la fluctuación del mercado efectivamente determina su bienestar. Los sentimientos son reales, pero no tienen fundamento en la realidad. Lo que sentía la gente que creía que al salir a navegar caería al vacío al llegar al borde de la Tierra, cuando se pensaba que ésta era plana, tampoco tenía fundamento en la realidad. Es todo un juego que alguien creó y nosotros compramos. Pero ese juego no se creó para que ni usted ni yo ganemos. Por eso la mayoría de los inversores pierde dinero.

Es todo "Maya", una exageración, una fantasía: es un cuento de hadas. ¡Wall Street no es más que Disney World con una impresora de cotizaciones! Pero al menos Disney World no trata de aparentar ser algo real. Lo que usted siente en Disney World es genuino también, pero nadie se suicidaría porque la montaña rusa va cuesta abajo. Es decir, lo que uno siente no da origen a pensamientos y luego acciones tal como sucede en los constructor fantásticos de la sociedad, los que se nos muestran como algo importante, como la realidad. Por lo tanto, para ser exitoso o demostrar su éxito no es necesario que usted empiece a interesarse por las artes, que vaya a la universidad, que tenga todo lo exterior que se asocia al éxito, que asista a fiestas de gala, que adquiera influencia en la política o viva en una casa grande. Ésas también son las ilusiones de la sociedad. Una vez que usted se sale de estos constructor fantásticos, los ve tal cual son: nada. ¡Un invento!

Por lo tanto, la pregunta es: "¿Compro acciones o no?" Cómprelas, si quiere, pero sepa que todo esto es un juego que no fue diseñado para que usted gane, y actúe en consecuencia. El juego de Wall Street fu¿ diseñado por otros para ser ellos mismos los que ganen, ya sean los corredores de bolsa, las agencias, las financieras, etc. En general, ellos ganan a costa de las pérdidas de otros. Robert Kiyosaki, en su libro Padre Rico, Padre Pobre, descubrió lo mismo en cuanto a ser dueño de una casa. Durante décadas, el sistema nos hizo creer la falacia de que tener una casa

constituye un activo. Robert desenmascaró esa ilusión diciendo que los activos producen ganancias y los pasivos representan la salida de capitales. Por eso, mientras a la mayoría de la gente se la engaña para que "invierta" en una casa, Kiyosaki le enseña a la gente cómo hacer verdaderas inversiones, aquéllas que producen ganancias.

El peligro de creer en estos constructor de la sociedad es que nos distraen de la concentración que necesitamos para ser exitosos. La energía y el tiempo que usted dedica a estas falsas realidades reduce aún más el tiempo y la energía ya limitados que usted puede invertir en el éxito. Si usted "compra" suficientes falsas realidades, eso lo llevará a creer que está concentrado en el éxito, cuando en realidad están jugando con usted. Participa en muchas actividades, pero no logra nada. Es lo que los sicilianos llaman "cavar un pozo en el agua". La única solución consiste en ocuparse de lo real. Siempre se puede comprobar la veracidad de estos principios sociales condicionados examinando las conclusiones que presentan, porque la verdad nunca se contradice. Entonces, ¿es necesario aprender a jugar al golf como un profesional para alcanzar el éxito? La respuesta es obvia: no. ¿Y saber apreciar la ópera, tener un título universitario o usar corbata? Ojalá fuera así de fácil, ¿verdad?

Entonces, ¿cómo sabemos cuál es la realidad? El siguiente puede ser un ejemplo grosero, pero hágale esta pregunta a un moribundo y verá que le resultará fácil responder. Si a usted le quedara un tiempo limitado en este mundo, ¿le resultaría importante ese tema o actividad en cuestión? La respuesta a esa pregunta es la prueba de fuego de la realidad. Todas las cosas o actividades que todavía son importantes, aún cuando uno haya sido condenado a muerte, constituyen las realidades del éxito que dan por resultado la verdad.

El tema central de este capítulo es: "¡no compre todo lo que quieran venderle!" Una buena regla empírica dice que si es algo natural, se puede confiar en su perfección. Sí es algo creado por el hombre, tenga cuidado. No compre las representaciones falsas del éxito que tratan de venderle como importantes. Ellas restarán la atención que usted debe dedicar a su intención, y prolongarán su falta de éxito.

PARA REFLEXIONAR

Todo esto es un juego que no fue diseñado para que usted gane.

Siempre se puede comprobar la veracidad de
estos principios sociales condicionados
examinando las conclusiones que presentan,
porque la verdad nunca se contradice.

Si es algo natural,
se puede confiar en su perfección.
Si es algo creado por el hombre, ¡tenga cuidado!

CAPÍTULO 24

POPURRÍ

"La mayoría de los trabajos y muchas actividades ociosas -especialmente las que implican el consumo pasivo de los medios de comunicación- no están diseñados para hacernos felices y fuertes. Su propósito es que otro gane dinero. Si se lo permitimos, pueden absorber la esencia de nuestra vida y dejarnos apenas la cáscara"

Mihaly Csikzszentmihalyi en Flow

A este capítulo lo llamé. "Popurrí" porque no trata sobre un tema o idea central, sino que habla acerca de varios de ellos. El primero de los temas es el valor de la discrepancia. Desde nuestro nacimiento estamos programados para no discrepar. Si lo hacemos, existen consecuencias. Esto se da en el mundo empresarial de hoy más que en ninguna otra área. No ocurre en todas las empresas; no es el caso de las innovadoras, pero lamentablemente sí ocurre en la mayoría de ellas.

Aunque resulte difícil de creer, el hombre del "sí" aún sigue bien vivo. Lo más lamentable son todas las ideas innovadoras desperdiciadas que nunca llegan a dar fruto. Una vez oí algo que me impresionó tanto que, como alto ejecutivo, trato de recordar constantemente. No sé quién lo dijo, pero es algo así: "Cuando dos socios (o dos ejecutivos) están de acuerdo con demasiada frecuencia, uno de ellos es innecesario". La discrepancia es la semilla de la innovación porque usted no puede descubrir lo que no sabe basándose en lo que sabe. El progreso reside en las preguntas, no en las respuestas. ¿Cuántas preguntas nunca se plantean por miedo a mostrarse en desacuerdo, desleal o poco colaborador? Todos temen ser' la oveja negra', pero la innovación y el progreso pertenecen al terreno de las ovejas negras. Una vez leí que la cantidad de grandes obras de arte, inventos, poemas, canciones, óperas, composiciones musicales e ideas que disfrutamos en la actualidad es ínfima en comparación con todos los que están enterrados en el cementerio, aquellos que nunca fueron expresados. Henry Thoreau escribió: "La tragedia de la vida consiste en que la mayoría de los hombres llevan una vida de muda desesperación y mueren con esa canción aún en su interior." ¿Es usted una de esas tragedias vivientes? Si está de acuerdo con la mayoría, que nunca llega a experimentar el éxito económico, entonces lo más probable es que comparta su mismo destino. La discrepancia, el ver las cosas de manera distinta, es un componente esencial del éxito.

La segunda idea que me gustaría exponer es el hecho de que las coincidencias no existen. Usted provoca todo lo que le pasa. Todo sucede por una razón, y esa razón es usted.

Algunos se preguntarán: "¿Cómo puedo yo ser la causa de las circunstancias desafortunadas de mi vida?" La respuesta es sencilla (como la mayoría de las grandes verdades): porque uno cosecha lo que siembra. Esta verdad la han dicho durante años, de diferentes maneras, todos los

sabios de la historia y, sin embargo, la gente sigue sin entenderla. A través de sus pensamientos, sus creencias, sus actos, usted determina el mundo que experimenta. "Ah, ¿sí? ¿Y la gente que muere en un Accidente de avión?" Mi respuesta es: ¿Y la gente que no? Hay miles de historias de personas que no subieron al avión o que a último momento cambiaron de planes y no saben por qué. Tal vez los que murieron en el accidente tuvieron la misma premonición pero no le prestaron atención.

Yo me he evitado muchos problemas al dejar de hacer algo porque "algo me dijo que no lo hiciera". Ese algo es nuestro yo interior, es nuestra parte mística que nos habla a través de la intuición. Es nuestra parte sabia, pero ¿cuántos de nosotros prestamos atención a su sabiduría? En vez de escucharla, nos volcamos ala lógica. Hemos sido programados para no confiar en nosotros mismos y, a raíz de eso, experimentamos una "aparente" mala suerte. ¡Escúchese! Usted ya sabe las respuestas; sólo necesita encontrar las preguntas. La vida no es suerte. Usted cosecha lo que sembró... pero multiplicado por diez. Ésa es la verdad del pensamiento positivo. Más allá de las quejas, la gente está exactamente donde decidió estar, exactamente allí donde planeó estar. La vida puede ser o no como usted esperaba, pero el lugar donde usted está ahora es consecuencia directa de las decisiones que tomó u omitió tomar. Tanto si siembra semillas positivas como negativas, los frutos que obtenga se multiplicarán por diez. Lo que hay que entender aquí es que, si usted quiere tener éxito, debe asumir plena responsabilidad por los resultados de sus actos u omisiones. El éxito es una ciencia. No es cuestión de suerte: es cuestión de causa y efecto.

La administración del tiempo es otro de los temas que crean dificultad a la gente. Las distracciones ponen a prueba el compromiso y la determinación. Como mencioné anteriormente, es necesario aprender a decir que no. Todos queremos ser "un buen sujeto", y a menudo buscamos oportunidades para demostrarlo. Pero si prestamos un poco de atención, nos damos cuenta de que la razón por la que hacemos cosas por los demás -aun cuando solamente nosotros sepamos lo que estamos haciendo- es sentirnos mejor con nosotros mismos. Todas las cosas que hace la gente tienen que ver, en mayor o menor medida, con una ganancia personal, y eso no tiene nada de malo salvo que cometamos la tontería de creer lo contrario. La mujer que se ocupa desinteresadamente de sus hijos lo hace para sentirse una buena madre. El hombre que deja de trabajar para jugar con su hijo quiere sentirse un buen padre. El hombre que no deja de trabajar para jugar con su hijo quiere sentirse responsable como empresario o sostén de la familia. Todo lo hacemos por razones personales, nos demos cuenta o no. Al recorrer el camino hacía el éxito, nos puede costar muy caro demostrar inconscientemente una conducta orientada a nuestra satisfacción personal.

El tiempo no es barato y, al principio, usted necesita cada instante para poner en funcionamiento su plan de éxito. Eso es bastante parecido a enviar un cohete a la luna. Cuando la NASA lanza un cohete al espacio, se utiliza mucha más energía en los primeros minutos del despegue que la necesaria para impulsar la nave en el resto del viaje. Lo mismo ocurre cuando usted decide lanzarse al éxito. Para comenzar a encaminarse hacia su objetivo se necesita mucho tiempo y esfuerzo. De hecho, requiere todo su tiempo y esfuerzo. Salvo las necesidades básicas de supervivencia, algunas de las cuales son cuestionables, usted deberá dedicar todo su tiempo y esfuerzo exclusivamente a su plan de éxito.

En algún momento adquirimos la idea de que el "horario de trabajo" es de 9.00 a 17.00, cinco días por semana. Y probablemente lo es, si usted quiere sumarse al 93 por ciento de los que

alcanzan la mediocridad. Ése es uno de los programas para los cuales nos han condicionado y que hace que resulte tan difícil alcanzar el éxito. La Biblia dice que hasta Dios trabajó seis días, ¡y el séptimo descansó! (¿Cree que Dios es un modelo digno de imitar?) Al principio, debe dedicar cada hora del día que pasa despierto a la conquista del éxito. Sólo así tendrá la posibilidad de llevarlo a cabo. La buena noticia es que, como en el caso del cohete, una vez que despegue no le costará mucho tiempo o energía mantenerse en el aire. Entonces sí podrá dedicarse a esas otras cosas "buenas" que le gustaría experimentar en la vida.

Otro de los ladrones que nos roban tiempo es la televisión. Alguien, muy acertadamente, la llamó "caja boba" porque en eso se convierte uno cuando pasa mucho tiempo delante del televisor: ¡en un bobo! Muchas veces me pregunto si la gente que mira mucho televisión, especialmente las telenovelas, no vive su vida a través de esos programas. ¿Es tan aburrida su vida que una de ficción es mejor que la propia? Algunas personas saben más acerca de las familias de esas novelas que de sus propias familias.

¿Y los hombres que son fanáticos de los deportes? ¿Cuál es su motivación? Conocen a todos los jugadores, estadísticas, posiciones, etc., habidos y por haber. ¿Para qué? Nunca lo pude entender. Lo más cerca que estuve de saberlo fue durante el tiempo que me dedicaba a las apuestas de caballos. Conocía a todos los jockeys, cuidadores, caballos, etc., habidos y por haber. ¿Para qué? ¡Para nada! Lo único que lograba era perder dinero, llenar mi mente de tonterías y sentir emociones que no tenían base en la realidad. Tal vez sea ésa la respuesta. Quizá la gente necesita algo con qué ocupar su mente, llenar el vacío, sentirse viva. Dios los libre de tener un momento tranquilo de introspección: podrían descubrir la verdad. Hay alguien que prefiere que eso no suceda, y ese alguien es su ego: usted.

Detrás de cada pérdida de tiempo y energía está nuestra vieja perdición: el ego. Es él quien se regocija cuando hacemos algo que nos hace sentir el chico bueno. El ego, a través del engaño y la confusión, nos mantiene pegados al televisor o inmersos en la sección deportiva día tras día, semana tras semana, año tras año. El ego prospera con la excitación social de aquellos medios en los que nos vemos como el chico que apunta un gol o la mujer que se pone de pie luego de ser despreciada por el hombre que ama. Me parece bien que usted quiera tener este tipo de fantasías, ¡siempre y cuando sepa lo que hace! Alguna vez yo quise ser James Bond, el Agente 007. Hoy mi vida, mi verdadera vida, es más interesante que cualquiera de sus películas, y las vi todas.

Ésa es la base de la espiritualidad del éxito. No es algo misterioso, mágico ni sobrenatural. La verdadera espiritualidad consiste simplemente en saber qué estamos haciendo y por qué, en el momento en que lo hacemos. De allí deriva el crecimiento. De allí deriva la conquista del ego para que usted no tenga que vivir más en "esa confusión vertiginosa, insegura y poco gratificante que la gente hoy llama vida. Una vez que se supera ese obstáculo, el camino al éxito resulta más fácil. Le sorprenderá la velocidad con la que el éxito se materializará en su vida. ¡Llegó el momento de convertirse en el amo de su propio destino!

PARA REFLEXIONAR

Usted no puede descubrir lo que no sabe
basándose en lo que sabe.

Todo sucede por una razón, y esa razón es usted.

La discrepancia, el ver las cosas de manera distinta,
es un componente esencial del éxito.

El éxito es una ciencia.
No es cuestión de suerte; es cuestión de causa y efecto.

Quizá la gente necesita algo con qué ocupar su mente,
llenar el vacío, sentirse viva.

La verdadera espiritualidad consiste simplemente
en saber qué estamos haciendo y por qué,
en el momento en que lo hacemos.

CAPÍTULO 25

LAS VOCES DEL ÉXITO

"Haga algo de usted mismo. Esfuércese al máximo para llegar a la cima, si es allí donde quiere ir, pero sepa que cuanta más gente trate de llevar con usted, más rápido, llegará y más tiempo se quedará allí"

James A. Autry, escritor

He entrevistado a varias personas exitosas porque sé que, cuanta más información obtenemos de ellos, más posibilidades tenemos de alcanzar el éxito. Elegí a los ganadores del premio al "Empresario del Año" porque el hecho de merecerlo constituye, dentro del mundo de los negocios, un indicador de éxito. El proceso de elección de los ganadores del premio es muy complicado y se lleva a cabo en varios niveles. Ernst & Young provee la competencia financiera. Elegí los premios entregados en Nueva York por la cantidad y calidad de la competición. Los seis ganadores a quienes entrevisté fueron:

Wade Saadi, Presidente de Pencom Systems, Inc.
Frank Sciame, Presidente de E J. Sciame Construction Co.
Irwin Sternberg, Presidente de Stonehenge Unlimited
William Ungar, Presidente y CEO de National Envelope Corp.
Aubrey Balkind, Presidente y CEO de Frankfurt Balkind Partners
Kurt Adler, Presidente de Kurt S. Adler, Inc.

Esos seis ganadores no fueron los únicos a quienes quise entrevistar; sin embargo, son los que accedieron a ser entrevistados en beneficio de usted.

A mí entender, ésta es la prueba final del éxito verdadero: la voluntad de ayudar desinteresadamente a los demás.

Les hice las preguntas que creí que usted haría, tales como:

¿Cuál es su experiencia y su nivel académico?
¿Con cuánto dinero inició su negocio?
¿Cómo se sintió con respecto a su nivel competitivo dentro de un negocio relativamente nuevo?
¿Se ha fijado metas?
¿Ha aplicado alguna técnica específica para fijar metas?
¿Qué opina del riesgo?
¿Qué consejo le daría a usted, el lector?

A través de la experiencia, los seis ganadores han obtenido un gran caudal de conocimiento, y en mis entrevistas he tratado de captar los aspectos físicos, emocionales y espirituales de esa

experiencia. Si realmente quiere saber lo que se necesita para ser exitoso, continúe leyendo. Descubrirá la verdad y no sólo las creencias y los principios generalmente aceptados que se enseñan hoy. De hecho, muchas de las respuestas le resultarán increíbles.

Por una cuestión de continuidad, las entrevistas se encuentran al final del libro para que usted las pueda leer cuando guste. Personalmente, disfruté mucho haciendo esas entrevistas. En varias ocasiones me sentí privilegiado de poder hacerlas. Créame que estos ganadores son como usted. La única diferencia es que ellos ven las cosas de otra manera y funcionan sobre la base de otra estructura de creencias.

Por ejemplo, sólo la mitad de ellos tiene un título universitario, y dentro de esa mitad, creo que ninguno tuvo un rendimiento académico muy destacado. Me dio la impresión de que consideraron aquellos años de estudios como el precalentamiento para la gran carrera. Me resultó gracioso que sus propios ex compañeros consideraran graduados a aquellos que no tenían un título universitario. Tal vez lo hacían por una cuestión de publicidad. ¡Todo el mundo quiere entrar en escena! Además, ninguno de ellos tenía el dinero necesario para comenzar el negocio ni creían necesitarlo tampoco. El dinero en sí no les parecía importante. Para ellos, el dinero es una herramienta, un recurso, y tal vez una manera de llevar cuenta de sus logros. La conclusión a la que llegué fue que el dinero no era su objetivo.

Otra cosa que me pareció interesante y universal fueron sus opiniones acerca del riesgo. Para ellos, el riesgo era simplemente una de las dos caras de la moneda de la oportunidad, que, como cualquier moneda, tiene una "cara" y una "ceca". No lo tomaban a la ligera por cierto, lo respetaban y advertían la necesidad de hacer una la evaluación antes de pasar a la acción pero no le tenían miedo al riesgo, ni siquiera al comienzo de su negocio. Tampoco temían a la competencia, ni siquiera a la de los "pesos pesados" dentro de su negocio. De hecho, creo que disfrutaban la perspectiva de competir con empresas frente a las que tenían muy pocas posibilidades. Al verlos responder esta pregunta, noté un brillo en sus ojos ante el recuerdo y la perspectiva de una competencia de calidad. Todos eran grandes competidores.

Eso nos lleva a otro aspecto que tenían en común. Todos eran "jugadores". La mayoría de la gente observa la vida desde fuera del campo de juego, mientras que ellos participaban en el juego. Ellos no reaccionaban ante la vida; ¡la vida tenía que enfrentarse a ellos! Desde el comienzo, ellos constituyeron una fuerza digna de tenerse en cuenta. Al inicio de sus actividades, quizá no tenían la experiencia, las conexiones o los recursos necesarios, pero eso no los detuvo. Tenían sueños, deseo y voluntad, que, como bien lo demostraron, es todo lo que uno realmente necesita. Todos ellos se enfrentaron con la adversidad en mayor o menor medida, aun para comenzar. Pero eso no los detuvo y no se dieron por vencidos. Por el contrario, hicieron uso de las adversidades como si fueran el fuego que convierte al hierro en acero. En el juego de la vida, eran jugadores de verdad.

Una de las sorpresas más agradables que tuve durante las entrevistas fue la verificación casi universal que hicieron de lo que yo llamo "el mito de las metas". De hecho, me causó gracia que la mayoría de ellos pensara que estaba decepcionándome cuando respondían la pregunta acerca de las metas. Sabían cuál era la respuesta "correcta", la respuesta generalmente aceptada a esta pregunta, pero la sinceridad no les permitía mentir. Lo que ellos no sabían era que mi experiencia me había llevado a la misma respuesta.

No sirve fijarse metas ni las técnicas actualmente aceptadas para hacerlo. De hecho, se logra el efecto contrario. El factor más importante en el establecimiento de metas es la flexibilidad; una lista de control o un mapa detallado crea el riesgo de eliminar otras posibles alternativas que puedan existir. La prueba de la importancia que esto tiene está en que la mayoría de la gente exitosa no está desarrollando la actividad que había planeado o ésta no resulta ser como lo había previsto. En su camino al éxito, los entrevistados aprovecharon las oportunidades que se les fueron presentando. De hecho, ni siquiera les parecía importante el tipo de actividad a la que se dedicaran. Lo que sí era importante era el proceso de estar "en actividad".

Las enseñanzas y el conocimiento que hay en la actualidad en relación con las metas y la aplicación de técnicas para establecerlas, resultan demasiado limitadas, demasiado restrictivas para el tipo de flexibilidad que se necesita para alcanzar el éxito. Tal vez Wade Saadi lo define mejor cuando dice: "Las empresas usan metas y planes de negocios, no empresarios [personas] ". También me parecen muy sabias y valiosas las palabras de Aubrey Balkind: "Creo que el caos [la incertidumbre] es el motor de la creatividad. Si las cosas se definen demasiado, como cuando se fijan metas, no queda espacio para maniobrar". Cualquiera de estas voces que usted decida escuchar le dirá lo mismo: el establecimiento de metas y las técnicas populares para aplicarlo no sirven.

Otro de los puntos que me llamaron la atención fue el interés que demostraron por usted, el lector. Ni siquiera lo conocen, pero usted es la razón por la que ellos aceptaron la entrevista. Si bien lo esperaba, eso me impresionó. El hecho de preocuparse por los demás, ayudar a los demás, ha sido un atributo universalmente compartido por cada una de las personas exitosas que he conocido o capacitado. La generosidad de estas voces del éxito era perceptible en muchos aspectos. Se brindaban a sus causas físicamente, y a los demás en forma espiritual y emocional. El secreto de que ayudar a los demás es la mejor manera de ayudarse uno mismo no era un secreto para ellos. Lo demostraban en varios niveles y áreas. Pero su ayuda al prójimo no tenía ningún motivo oculto. Ellos eran así, y de acuerdo con las leyes del universo, su recompensa se multiplicaba por diez. Instintivamente, lo sabían, a pesar de que ése no era el motivo de sus acciones.

Durante las entrevistas, surgieron otras características en común. De hecho, podría escribir un libro entero sobre esa experiencia solamente, pero los atributos de estas personas y la importancia de cada una de ellas se destacan a lo largo de toda esta obra. Esa gente exitosa simplemente corrobora lo que cada uno de nosotros tiene que "ser" para alcanzar el éxito. Todos demostraron confianza, orgullo, pasión, humildad, profundidad y sentido de la aventura. No creen en la suerte, sino que se creen absolutamente responsables por lo que les pasa en los negocios, lo bueno y lo malo. Asumen la responsabilidad por los resultados: una característica que no posee la gente que no ha logrado el éxito. También son personas muy agradecidas en general, especialmente con respecto a su país por la oportunidad que les brinda no sólo a ellos sino a todos. Son patriotas en el mejor sentido de la palabra. Sus vidas se basan en el crecimiento personal continuo e invierten gran parte de su tiempo a ampliar sus experiencias y su conocimiento. No se dedican, como la mayoría de la gente, a aquellas actividades que sólo sirven para hacerles perder tiempo y energía.

Nunca tienen un mal día y no dicen "gracias a Dios es viernes". Sospecho que están deseando que llegue el día lunes para poder retomar su "juego".

Por sobre todas las cosas, existe un punto de conexión místico y espiritual que une a cada uno de estos hombres, sus experiencias y sus vidas. Todos ellos creen que en sus vidas existe un propósito mayor que el de la existencia mundana con la cual se conforma la mayoría de las personas. Doy gracias a Dios por esta experiencia y comparto la esperanza de aquella gente de que sus palabras contribuyan a marcar una diferencia en la vida del lector. Realmente éste es mi deseo y el de ellos: que usted pueda hacer realidad sus sueños.

PARA REFLEXIONAR

El riesgo es simplemente una de las dos caras de la moneda de la oportunidad.

Ayudar a los demás es la mejor manera de ayudarse uno mismo.

No reaccione frente a la vida. ¡Deje que ella se enfrente con usted!

CAPÍTULO 26

FÍSICA CUÁNTICA: ¿LA CIENCIA DEL ÉXITO?

"...el cultivo de la vida personal depende de la rectificación de la mente"

El Gran Aprendizaje, hacia 450 A.C.

Física cuántica. En general, estas dos palabras provocan expresiones de miedo, confusión o indiferencia en el común de la gente.

¿Qué tiene que ver la Física cuántica con el éxito?

Présteme atención por un momento. ¿Qué pasaría si le demostrara, a través de la ciencia, que muchas de las cosas que expongo como necesarias para tener éxito son verdades científicas? Cuando las enseñanzas actuales se refieren al éxito, en general lo hacen de manera poco realista. Existen muy pocas cosas realmente concretas, y aquello que resulta ser concreto, como las técnicas que se emplean para fijar metas, en general no sirve. Muy pocas veces se habla de cosas que uno puede abrazar y tomar. Se habla en términos abstractos, como el deseo, el pensamiento positivo, el entusiasmo, la percepción, etc. ¿Y si yo pudiera mostrarle la base científica concreta para su imperio financiero?

¿Por qué eso resulta importante? Resulta importante porque toda la estructura de creencias de la civilización occidental se fundamenta en la ciencia. Si la ciencia demuestra que cierto punto es verdadero, entonces los occidentales procedemos con una firmeza inquebrantable, ya que nuestra verdad tiene sus raíces en la ciencia. Es decir, creemos inmediatamente en un dato que está científicamente comprobado. Creer es elemental para el éxito. Para que usted crea con firmeza inquebrantable que el universo entero será su cómplice para lograr el éxito y que usted estaba destinado a ser exitoso, me remitiré, para demostrárselo, a la Física cuántica, la ciencia más avanzada de nuestros días. Por extraño que parezca, lo que ocurre en el mundo subatómico constituye el modelo de lo que ocurre en nuestro mundo.

Lo que me resulta fascinante, a medida que voy aprendiendo, son las similitudes en los conceptos básicos sobre los que se construyen la ciencia occidental, el misticismo oriental y la ciencia del éxito. En libros tales como El tao de la física, de Fritjof Capra; La danza de los maestros de Wu Li, de Gary Zukav, y Breve historia del tiempo, de Stephen Hawking, los autores / físicos comparan los nuevos descubrimientos de la Física moderna con las antiguas creencias del misticismo oriental. Lo mismo ocurre con El universo holográfico, de Michael Talbot, y Los seis caminos de Newton (Six Roads from Newton), de Edward Speyer. Ellos se deleitan en el hecho de que la ciencia occidental vaya encontrando su fundamento en el misticismo oriental. Lo que me resulta sorprendente es que el misticismo oriental vaya encontrando su fundamento en la ciencia occidental. Los incansables conceptos orientales de que el vacío no está vacío, de que las cosas materiales no están hechas con nada material, y la interrelación de todas las cosas del universo, actualmente están siendo demostradas por la Física moderna.

Del mismo modo, la ciencia del éxito -como fuera originalmente explicada por Napoleon Hill en su libro Piense y Hágase Rico- también está siendo validada por la ciencia occidental y el misticismo oriental. A través de esa obra, con la que Napoleon Hill marcó un hito, se describe el éxito como algo físico, mental y espiritual. Gran parte del material de motivación utilizado por los especialistas en la materia y numerosos trabajos acerca del éxito y los logros se basan en la obra del señor Hill. Lamentablemente, poco se ha hecho en la ciencia del éxito desde que se escribió Piense y Hágase Rico. Si realmente es una ciencia, debería desarrollarse, expandirse y crecer como cualquier otra ciencia. Ha habido algunos avances en la ciencia del éxito, tales como Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva, de Stephen Covey, pero son muy pocos como para seguir el ritmo de los avances experimentados por otras ciencias. Por eso yo elegí escribir este libro tal como lo escribí. Mi intención es que éste continúe desde el punto donde Napoleon Hill dejó.

Ante tanta evolución en nuestra conciencia y nuestro conocimiento que puede incorporarse en favor de la ciencia del éxito, me siento obligado a continuar esa tarea. Deepak Chopra, el hombre que me motivó a escribir este libro, ha llevado la Física moderna, y el misticismo oriental al terreno de la medicina. A través de su obra sobre el bienestar, ha hecho grandes aportes para ayudar a la gente a resolver sus problemas físicos. Mi objetivo consiste en utilizar esos mismos principios para ayudar a la gente a resolver sus problemas económicos. No existe razón concreta y valedera que nos impida experimentar y materializar nuestros sueños de éxito, y mi intención es hacer que todo el mundo lo comprenda. Cuando uno es pobre o apenas llega a fin de mes; sus vanos sueños de éxito hacen que la experiencia de una vida plena resulte cuestionable. Veamos como la ciencia nos demuestra que no sólo nuestros sueños pueden hacerse realidad, sino que tenemos todo el poder para experimentarlos.

PARA REFLEXIONAR

Creer es elemental para el éxito.

No existe razón concreta y valedera que nos impida experimentar y materializar nuestros sueños de éxito.

CAPÍTULO 27

¿QUÉ ES LA REALIDAD?

"No hay fenómenos paranormales ni supernaturales:
sólo grandes huecos en nuestro conocimiento de lo que es natural...
Deberíamos esforzarnos por salvar esas brechas de ignorancia"

Edgar Mitchell, astronauta

Durante la época de Einstein, en el campo de la Física se produjo una revolución que cambió para siempre nuestra forma de mirar el universo. Hasta entonces, todo el mundo adhería a la Física newtoniana, una teoría de la Física desarrollada por Sir Isaac Newton. Según cuenta el saber popular, Newton se sentó debajo de un árbol y, cuando cayó una manzana y le golpeó la cabeza, tuvo una idea que derivó en la teoría de la gravedad. Su teoría se basaba en la relación entre causa y efecto. En la era de Newton, sus postulados resultaban revolucionarios en sí debido a las creencias de la gente, como, por ejemplo, que la Tierra era el centro del universo. Había un solo problema: la Física newtoniana no lo explicaba todo. Allí apareció en escena Einstein.

Digamos que existe una diferencia fundamental entre la Física antigua y la moderna. La Física antigua veía al mundo como algo separado de nosotros, que estaba "allá afuera". La Física moderna ve al universo como participativo: todas las cosas están conectadas, y en cierto modo, está "aquí adentro".

El ejemplo principal de este descubrimiento se dio como resultado de la búsqueda, por parte del hombre, de la partícula elemental de la vida. Mientras buscaban la piedra fundacional de la vida, los físicos hicieron algunos descubrimientos interesantes. Al tratar de medir las propiedades de las partículas subatómicas, descubrieron que, dependiendo de lo que medían, esas partículas subatómicas, o "cuantos", se manifestaban a veces en forma de partículas y otras, en forma de ondas. Usted se preguntará qué tiene esto de increíble. Lo que resulta increíble acerca de todo eso es: una partícula no tiene las propiedades de una onda y una onda no tiene las propiedades de una partícula. Son apuestas.

¡Sería como descubrir que determinado animal a veces es un elefante y a veces es un pez! Lo que determinaba si el cuanto presentaba las propiedades de una partícula o de una onda era el tipo de equipo de medición instalado por los científicos. Si instalaban equipos de medición de ondas, descubrían que el cuanto era una onda. Si instalaban equipos de medición de partículas, los cuantos eran partículas. Era lo que los científicos quisieran que fuera. Básicamente, ellos determinaban la realidad. Los científicos determinaban las propiedades, las realidades, de los cuantos a través de la elección de determinado equipo de medición.

Los científicos descubrieron que lo mismo sucedía al tratar de medir la posición y el momento del quantum. John Wheeler, un afamado físico de la Universidad de Princeton, escribió:

No existe nada más importante acerca del principio cuántico que esto: destruye el concepto de que el mundo está "allá afuera" y que el hombre lo observa a salvo, separado de él por un bloque de cristal de 20 centímetros de espesor. Incluso para observar un objeto tan minúsculo como un electrón, el hombre debe romper el cristal. Debe alcanzarlo. Debe instalar el equipo de medición que eligió. Debe decidir si va a medir la posición o el momento. La instalación del equipo para medir una cosa excluye la posibilidad de instalar el equipo de medición de la otra. Es más, la medición cambia el estado del electrón. Después de eso, el universo no volverá a ser el mismo. Para describir lo que ha sucedido, uno debe tachar esa antigua palabra "observador" y colocar en su lugar la nueva palabra "participante". De alguna extraña manera, el universo es participativo.

Wheeler también escribió lo siguiente:

¿Será posible que el universo, de alguna extraña manera, "cobre vida" a través de la participación de sus miembros?... La acción vital es la de participar. Esta calificación de "participativo" es el nuevo concepto incontrovertible de la Mecánica Cuántica. A través de ese término, se elimina el concepto del "observador", propio de la teoría clásica: el hombre que está a salvo detrás del bloque de cristal y mira lo que pasa pero sin intervenir. Según la Mecánica cuántica, eso no puede ser.

Recuerde que quien nos habla no es un místico oriental con túnica anaranjada; es un científico reconocido mundialmente que habla acerca del mundo material. El descubrimiento de que el científico puede determinar los resultados de su propio experimento ha originado numerosas preguntas interesantes por parte de los físicos. Según Gary Zukav en La danza de los maestros de Wu Li:

Los físicos cuánticos se formulan preguntas tales como: "¿Existía una partícula con momento, antes de que hiciéramos este experimento para medir su momento?", o bien: "¿Existía una partícula con posición, antes de que hiciéramos este experimento para medir su posición? ¿Ya existía alguna partícula antes de que pensáramos en ellas y las midiéramos? Las partículas con las que experimentamos, ¿fueron creadas por nosotros mismos?

Por increíble que parezca, el tema de la creación de las partículas es una posibilidad que muchos físicos admiten.

Sin embargo, lo que me resulta aún más increíble es que la ciencia haya determinado que la presencia Física y la sensación que producen las cosas materiales sean productos de la mente y los sentidos. Cuando examinamos una molécula de materia, la ciencia nos dice que está compuesta principalmente por vacío ¿Por nada? Dentro de las moléculas se encuentran los átomos, pero el contenido material de los átomos es insignificante comparado con el espacio que hay entre un átomo y otro.

Y, para que esto sea más asombroso aún, cuando vamos al interior del átomo y analizamos las partículas subatómicas, descubrimos que no tienen nada material. Sólo son impulsos de energía, y el espacio que hay entre ellos prácticamente es lo que constituye el átomo. De hecho, se ha calculado que una molécula está constituida por un 99,9999...% de vacío, y que si tomáramos toda la materia del universo y la concentráramos en un mismo lugar, apenas alcanzaría para llenar un estadio de fútbol. Entonces, ¿qué es lo que vemos? ¿Qué tocamos?

En realidad, la forma y sustancia del universo son el resultado de nuestro pensamiento; por lo tanto, vivimos en un mundo mental. Todo tiene una frecuencia vibratoria y nosotros tomamos esas vibraciones y les damos forma y sustancia a través del pensamientos y los sentidos. Sin la mente y los sentidos, lo único que existe es energía y espacio. Si la realidad funciona de esa manera -y la ciencia nos dice que así es- imagine el uso que podemos darle a ese conocimiento para alcanzar el éxito. ¡La mente es la clave de la realidad! Esa idea se repite en la antigua cita de Proverbios 23:7: "Porque cual es su pensamiento en su corazón, tal es él". De la misma manera, el viejo dicho "Así como es adentro, es afuera" nos enseña que la realidad de la vida comienza desde adentro, en la mente, y luego toma su forma en el mundo material. Así se manifiesta la espiritualidad: se manifiesta en las leyes naturales del universo. Esto nos remite al principio del éxito que dice: ¡si usted puede pensarlo, puede hacerlo!

Hemos recorrido un largo camino para llegar a una simple verdad que, de tan repetida, casi ha perdido su significado: "¡La vida es lo que hacemos de ella!" esa frase nunca ha cobrado tanta vigencia como hoy, gracias a la ciencia de la Física Cuántica. Hasta ahora, era uno más de los tantos conceptos etéreos del misticismo oriental que todo el mundo "sabía" que eran ciertos, pero no había pruebas concretas. Hoy la ciencia nos da la prueba. Usted determina qué es la realidad. Ya no es más "Será lo que deba ser". Será lo que usted quiera que sea. Entonces, ¿qué prefiere? ¿El éxito o el fracaso, la riqueza o la pobreza, la felicidad o la tristeza, o, peor aún, la mediocridad? Esas son todas las posibilidades que usted tiene; la elección es suya.

Uno de los efectos secundarios de esa serie de hallazgos es el descubrimiento de la paradoja de la realidad. La paradoja de la realidad consiste simplemente en que todas las cosas contienen su opuesto. Los cuantos pueden ser partículas u ondas; son ambas cosas. Usted puede ser un éxito o un fracaso; es ambas cosas. Y de la misma manera en que los científicos pueden determinar qué serán los cuantos en un momento específico, usted tiene el mismo poder sobre el éxito y el fracaso. La ciencia nos da pruebas concretas de esa realidad.

Es más, nosotros conocemos algunos de los factores determinantes de las decisiones que tomamos. Pondré el ejemplo de mi huerta. Me he dado cuenta de que la única manera de hacer crecer un tomate en mi huerta consiste en hacer un esfuerzo conjunto para lograr ese resultado. Tengo que plantar una semilla de tomate. Tengo que hacer algo. Por reveladora que resulte esa acción en sí, más reveladores son los resultados de mi inacción. Si no plante tomates, crecen malezas. Mi huerta contiene la posibilidad de que crezcan tanto tomates como malezas, y no le importa cuál de los dos crezca. Yo tengo el poder de determinar cuál cosecharé. El hecho de que yo plante semillas de tomate constituye una acción,, pero mi inacción al no plantar las semillas también constituye una acción. Es decir, el hecho de no hacer nada también es hacer algo, a pesar de que muy pocas personas se den cuenta de ello. Esa acción inconsciente de la inacción es el motivo por el cual usted no ha llegado al éxito. ¡Tanto el éxito como el fracaso son una elección! Y al universo o a la naturaleza no les importa cuál de las dos usted experimenta; le darán cualquiera de las dos cosas.

Ya hemos tratado otra de las propiedades de la elección. Es aquélla que dice que cualquier cosa que valga la pena en la vida no puede perseguirse: debe atraerse. De hecho, cuanto más perseguimos el éxito, más lo alejamos de nosotros. Una de las historias que más me ayudaron a comprender este principio cuenta que la vida es como dos mujeres llamadas Éxito y Saber. Un

joven preguntó: "¿Cómo logro éxito en la vida?" Un viejo filósofo contestó que si uno presta demasiada atención a Éxito, se aleja. Pero si prestamos demasiada atención a Saber, Éxito se pone celosa y nos persigue.

Oscar Wilde dijo: "Sólo existe una clase de personas que piensan en el dinero más que los ricos: los pobres. De hecho, los pobres no pueden pensar en otra cosa". ¡Lo que escapa a la mente del pobre es que tanto la preocupación por el dinero como la búsqueda de la riqueza son los factores que determinan su pobreza! Durante muchos años busqué ansiosamente el éxito y sólo conseguí que éste me evitara todo el tiempo. Mis acciones siempre estaban determinadas por aquello que me convenía para convertirme en alguien rico y exitoso. No me daba cuenta de que yo mismo provocaba mi pobreza y mi fracaso. Este pequeño "secreto" ha sido publicado millones de veces con distintas palabras y gritado desde toda montaña que el hombre fue capaz de escalar, y sin embargo sigue siendo un secreto. Jesucristo lo dijo: "Ama a tu prójimo como a ti mismo". Lo que él quería decir era que si usted ama a su prójimo, se ama a sí mismo. Zíg Ziglar también dijo: "Creo que en la vida usted puede obtener todo lo que quiere si ayuda a suficientes personas a obtener lo que quieren". Lo oí muchas veces de niño: "Es mejor dar que recibir". En resumen, la única manera de experimentar prosperidad y éxito auténticos y duraderos en su vida consiste en aunar esfuerzos para que los demás también puedan experimentarlo en sus propias vidas.

La tercera propiedad de la elección consiste en aprender a sentirnos cómodos con aquello que nos resulta incómodo. El hecho de que la realidad sea una paradoja, de que todas las cosas contengan a su opuesto, que los cuantos puedan ser ondas o partículas, no resulta desconcertante para la naturaleza ni para el universo. De hecho, la naturaleza y el universo están muy cómodos con que las cosas sean así, porque son así. El universo y todo lo que hay en él se encuentra en un fluir constante, cambiando su polaridad, pero la gente continuamente se esfuerza por lograr que la vida se mantenga inalterable y constante cuando eso es imposible. Al producirse el cambio, algunas personas se alteran y pierden el rumbo por completo. En vez de ver en el cambio la esencia de la vida, el elemento que conforma la oportunidad, solamente ven su propia incomodidad. La frase "Cuando Dios cierra una puerta, abre otra" describe muy bien lo que sucede cuando se produce el cambio. El problema es que la mayoría de las personas no pierde de vista la puerta cerrada y se lamenta en vez de emplear su energía para buscar la puerta abierta. Necesitamos llegar a sentirnos cómodos con el cambio. El cambio es algo positivo. El cambio es maravilloso. ¡El cambio es la realidad!

PARA REFLEXIONAR

¡Si usted puede pensarlo, puede hacerlo!

El hecho de no hacer nada también es hacer algo.

¡Tanto el éxito como el fracaso son una elección!

Cuanto más perseguimos el éxito, más lo alejamos de nosotros.

¡El cambio es la realidad!

CAPÍTULO 28

¿QUÉ ES EL TIEMPO?

"El tiempo es la imagen de la eternidad"

Platón

Los místicos orientales sostienen que el pasado, el presente y, el futuro son simultáneos, y el objetivo que persiguen es ser plenamente conscientes del momento presente. Ellos ven el poder de la vida en el momento presente, y han mantenido esta creencia durante miles de años. La teoría de la relatividad de Einstein es similar a esa creencia.

Según esta teoría, el tiempo es relativo. El pasado, el presente y el futuro coexisten dentro de un mar de conciencia. Por supuesto, eso no resulta tan evidente, pero a través de la Física y la Astronomía, se torna completamente visible. Supongo que el presente no necesita explicación, aunque tal vez sea demasiado inocente al suponerlo. Pero, suponiendo que así sea, a través de la Física sabemos que cuando miramos al cielo por las noches, no vemos las cosas tal cual son, sino como fueron hace miles y millones de años. De hecho, la luz de la estrella más cercana, sin tomar en cuenta al sol, tarda casi cuatro años en llegar a la Tierra. Por eso, lo que realmente estamos viendo en el presente es como esa estrella se veía hace cuatro años. Estamos viendo el pasado en el presente. De hecho, la estrella incluso podría no existir más, pero la luz que generó hace cuatro años hace que todavía podamos verla allí. ¡Qué asombroso!

Ver el futuro en el presente es un poco más complicado, pero a través del poder de la visualización (un ensueño concentrado), podemos espiar el futuro. Tal vez usted ya lo haya experimentado en algún aspecto de su vida, si se lo ha permitido, aunque ese no es el caso de la mayoría de la gente. Yo sí lo he experimentado y actualmente aplico la visualización en casi todos los aspectos de mi vida. Lo hago porque da resultado.

La visualización nos permite poner en práctica la habilidad creativa que todos tenemos. Es ese pensamiento o esa intención que se compara con el científico que elige un equipo de medición. La visualización enciende la chispa creativa que constituye la base de toda creación. Lo que realmente transforma esa chispa en el fuego ardiente de la realidad es la creencia emocional que ponemos en ella. Es verdaderamente asombroso lo fácil que resulta poner en marcha este impresionante poder. No hay nada sobrenatural en ello: es casi lo mismo que soñar despierto. Se basa en el principio que el cerebro piensa a través de imágenes, y no puede diferenciar un hecho real de otro imaginario.

Simplemente imagine o "vea" su objetivo con la mente. Observe que no utilicé la palabra "meta". ¿Recuerda la diferencia? Con la meta, primero aparece la emoción y luego el pensamiento. La meta cuenta con todos los pasos a seguir en un proceso creativo, pero desde atrás hacia delante, por eso no sirve. Intente no visualizar un objetivo hasta en sus mínimos detalles, como ocurriría al fijar una meta. Permítase ser flexible. Tal como ocurre al determinar un objetivo, la creatividad de la visualización funciona mejor cuando el éxito es un efecto

residual de priorizar el éxito de los demás. ¡Existe un gran poder creativo en esa combinación! Una vez hecho eso, deje que las cosas sucedan y confíe en que, desde allí en adelante, el universo lo guiará correctamente hacia el mejor resultado posible. Sólo necesita estar atento a los indicios. Usted ya tiene esta habilidad: nació con ella. ¡Sólo necesita practicar!

He descubierto que lo que visualizo muy a menudo se convierte en realidad, como, por ejemplo, la primera vez que mi equipo de ventas logró el primer puesto a nivel nacional. La ventaja que llevaban mis adversarios era imposible de superar según la lógica, pero yo visualicé a mi equipo superando en ventas a cada uno de ellos, y así nos aseguramos el triunfo en la última semana del año. Incluso visualicé la ceremonia de entrega de premios y me vi resaltando los méritos de quienes realmente se lo merecían. Si no hubiera implementado la visualización tantas veces, me habría sorprendido, pero a veces la realidad y la verdad son, en efecto, asombrosas.

Una aparente prueba de la posibilidad de experimentar el futuro en el presente es el fenómeno del "deja vu". El deja vu es la sensación de que ya hemos vivido aquello que actualmente estamos experimentando, incluso a veces con lujo de detalles. Este fenómeno consiste en ver en el presente un hecho ya visto a través de una visualización involuntaria o de un estado de conciencia superior. Creo que la mayoría de la gente ha tenido esa experiencia, y a pesar de no haber podido explicarla, "sabía" que eso ya lo había "vivido". Con lo expresado anteriormente bastaría para demostrar que el futuro se ha podido experimentar antes de que ocurriera; pero, en realidad, carece de la validación sensorial que necesitamos para considerarlo verdadero.

Sin embargo, si alguna vez ha visto acercarse un frente de tormenta, ha visto venir el futuro; y a pesar de que probablemente existan muchos otros ejemplos de la coexistencia del pasado, el presente y el futuro, en general, no los vemos con facilidad. Eso se debe a que todos convergen aquí y ahora, en el momento presente.

En su teoría de la relatividad, Einstein propone que el tiempo y el espacio están tan íntimamente relacionados que son inseparables. O sea, sería como tener un perro mitad Collie y mitad San Bernardo, y que la mitad Collie no pudiera separarse de la mitad San Bernardo. Así es la relación que existe entre el tiempo y el espacio. A esta relación se la denomina continuo espacio-tiempo. De hecho, ningún físico emplea ya los términos "espacio y tiempo" en forma independiente. El continuo espacio-tiempo agrega la cuarta dimensión a lo que conocemos como mundo tridimensional. En este punto surge la confusión, porque nuestra mente no puede concebir un mundo tetradimensional. De hecho, ni siquiera podemos explicarlo en nuestra propia lengua, sino que resulta más fácil de expresar en el lenguaje de las matemáticas.

Para nuestros propósitos, no resulta tan importante comprender esa idea como saber que su existencia constituye una premisa comúnmente aceptada en el campo de la Física cuántica. Para comprender el continuo espacio-tiempo, podemos recurrir a la analogía de una pared infinita hecha de espacio-tiempo. Podemos elegir cualquier punto en la pared y decir que es el presente, que todo lo fue se encuentra a la derecha de ese punto es el pasado y que todo lo que se encuentra a la izquierda de ese punto es el futuro; pero la pared sigue estando allí todo el tiempo, en su totalidad. Independientemente del punto que elijamos en la pared para que constituya el presente, el pasado, el presente y el futuro siempre están presentes en esa pared de espacio-tiempo. En La danza de los maestros de Wu Li, Gary Zücav escribe:

Éste es el continuo espacio-tiempo. En este dibujo "estático, el continuo espacio-tiempo, los hechos no tienen desarrollo, simplemente existen. Si pudiéramos ver nuestra realidad en forma tetradimensional, notaríamos que cada una de las cosas que ahora parecen desplegarse ante nosotros con el correr del tiempo, ya existen en su totalidad, pintadas, por así decirlo, sobre el lienzo del espacio-tiempo. Veríamos todo: el pasado, el presente y el futuro de una sola vez.

Resulta evidente que la Física moderna está aniquilando nuestros conceptos acerca de nuestro mundo físico. El problema radica en que hemos llegado a depender en demasía de nuestros cinco sentidos para apreciar la verdad. Nuestra falta de conciencia nos lleva a creer en las respuestas físicas que recibimos de los sentidos a tal punto que llegamos a creer que sólo aquello que podemos experimentar a través de nuestros cinco sentidos constituye la realidad verdadera. ¡Nada más lejos de la verdad! No podemos ver los rayos X, ni la Luz infrarroja, pero sabemos que existen. Los perros oyen sonidos que nuestros oídos no pueden captar. Los tiburones huelen la sangre a kilómetros de distancia, y nosotros no tenemos esa capacidad. Los árboles y las rocas parecen estar quietos, pero lo cierto es que tanto los árboles como las rocas y nosotros mismos, todos nos estamos moviendo a una velocidad increíble a través del espacio en este pedazo de tierra que llamamos la Tierra, y no percibimos el movimiento. La ciencia nos presenta una realidad que va más allá de nuestros cinco sentidos y ya es hora de que tomemos conciencia de ello.

Pero, ¿qué tiene que ver todo esto con el éxito? Pues bien, si el pasado el presente y el futuro coexisten, tal como dice la Física cuántica, entonces todo lo que hacemos afecta a los tres y, para nosotros, los efectos sobre el presente y el futuro resultan ser los más importantes. Cada acción, cada pensamiento y cada emoción pueden compararse con el hecho de plantar una semilla. Toda semilla da un fruto que puede ser bueno o malo. Por lo tanto, pensar que cualquier cosa que hagamos puede resultar intrascendente es una locura, de acuerdo con la Física moderna. Todo lo que hacemos, pensamos y sentimos es importante y tiene consecuencias. Las consecuencias, sean buenas o malas, pueden no verse inmediatamente; pero toda semilla, finalmente, da su fruto. Este conocimiento debería llevarnos a replantear nuestra conducta, nuestra manera de pensar y nuestras creencias, no sólo en relación con el éxito, sino con la vida en general. Recuerde: ¡la negatividad mata!

PARA REFLEXIONAR

La visualización enciende la chispa creativa que constituye la base de toda creación.

Todo lo que hacemos, pensamos y decimos es importante y tiene consecuencias.

Recuerde: ¡la negatividad mata!

CAPÍTULO 29

LA RELATIVIDAD DEL TIEMPO

Finalmente, se altera el sentido de la duración del tiempo;
las horas pasan en minutos y los minutos pueden llegar a parecer horas.

Mihal Csikszentmihalyi en Flow

Según Gary Zukav, la teoría de la relatividad de Einstein dice que: "Un reloj en movimiento funciona más lentamente que un reloj quieto, y continúa disminuyendo el ritmo a medida que se incrementa la velocidad hasta que, a la velocidad de la luz (300.000 kilómetros por segundo), directamente deja de funcionar".

Es decir, el tiempo corre más lentamente a medida que aumenta la velocidad, lo cual resulta asombroso en sí mismo. Pero lo más importante es la relatividad del tiempo, que sostiene que éste es relativo ya que depende de la velocidad a la que viajamos. En La danza de los maestros de Wu Li, Gary Zukav da el siguiente ejemplo:

Supongamos que estamos a bordo de una nave espacial en misión de exploración. Hemos acordado pulsar un botón cada quince minutos para enviar un mensaje a la Tierra. A medida que nuestra velocidad va aumentando, nuestros compañeros en la Tierra advierten que, en vez de recibir nuestras señales cada quince minutos, éstas llegan cada diecisiete y, posteriormente, cada veinticinco minutos. Después de varios días, para su descontento, nuestros compañeros advierten que las señales llegan cada dos días. Mientras sigue aumentando nuestra velocidad, las señales que enviamos comienzan a llegar cada varios años. Finalmente, varias generaciones de terrícolas pasan entre una y otra de nuestras señales. Mientras tanto, en la nave espacial, no sabemos lo que está pasando en la Tierra. Para nosotros, todo se desarrolla según lo previsto, a pesar de que ya nos estamos aburriendo de apretar el botón cada quince minutos. Cuando regresamos a la Tierra, tenemos unos años más (nuestro tiempo correcto) pero descubrimos que, de acuerdo con el tiempo de la Tierra (su tiempo relativo) nos hemos ausentado por varios siglos. El tiempo depende de la velocidad a la que hemos estado viajando.

Esta escena no es de ciencia-ficción. Está basada en un conocido fenómeno (para los físicos) llamado la paradoja de los gemelos de la teoría especial de la relatividad.

La paradoja de los gemelos, en resumen, dice que si un gemelo se lanza al espacio a alta velocidad y el otro se queda en la Tierra, el que viajó al espacio regresará más joven en tiempo relativo que el que permaneció en la Tierra.

Usted dirá: "¡Qué asombroso! Pero ¿qué tiene que ver con el éxito?" Yo le daré la respuesta. Isaac Newton dijo que el tiempo "fluye de manera uniforme" para todos. Ese principio newtoniano fue refutado por la teoría de la relatividad de Einstein, que sostiene que la experiencia del tiempo es relativa, que no es igual para todos. El problema es que todo el mundo sigue creyendo en esa errónea idea de Newton de que toda la gente experimenta el paso del

tiempo de la misma manera. Es otro de esos programas insidiosos y falsos que continuamente pasan de generación en generación. La comprensión de la verdad acerca del tiempo resulta extremadamente importante en la búsqueda el éxito ya que el tiempo constituye uno de los factores esenciales con los que tenemos que lidiar para alcanzar el éxito. Deepak Chopra propone-como ejemplo de la relatividad del tiempo la experiencia de ir al dentista: el tiempo pasa más lentamente para nosotros que para el dentista. Si alguna vez le hicieron un tratamiento de conducto o cirugía-dental, sabe a qué me refiero. El tiempo parece durar una eternidad. ¡Pero al mirar el reloj se da cuenta de que sólo fue cuestión de minutos! Tanto Chopra como Zukav reconocen que el tiempo es subjetivo y es diferente para cada uno de nosotros.

Asimismo, en La danza de los maestros de Wu Li Gary Zukav plantea el siguiente supuesto:

Si, en el nivel cuántico, el paso del tiempo no tiene significado, y si la conciencia es básicamente un proceso similar (un proceso cuántico), y si logramos tomar conciencia de este proceso en nuestro interior, entonces también es concebible que podamos experimentar la eternidad.

Prometí darle la respuesta, de modo que aquí va. ¿Alguna vez se preguntó por qué una persona exitosa aparentemente logra hacer más cantidad de trabajo que el común de la gente en el mismo tiempo? ¿Será porque trabaja más? Puede ser, pero mi experiencia personal me dice que, por muchas razones, la gente exitosa no trabaja tanto. El motivo principal, por supuesto, es que "si uno hace lo que le gusta, jamás le dará mucho trabajo hacerlo". Esa sabia idea a menudo pasa de generación en generación, pero creo que es más que eso. Creo que la Física moderna tiene la respuesta que buscamos, en la teoría de la relatividad de Einstein. El secreto está en que el tiempo no es algo rígido, sino flexible y que puede, por lo tanto, manipularse. ¡Es posible controlar el tiempo y usted tiene el poder de hacerlo!

Ya sabemos que los pensamientos y, según mi criterio, las emociones también, se transforman en moléculas llamadas neuropéptidos, y que estas moléculas pueden proyectarse. Para ello, tienen que poder moverse. La proyección indica movimiento. Pues bien, si tenemos en cuenta algunos viejos dichos como "mi mente funcionaba a mil kilómetros por hora" o "cargas con el peso del mundo sobre tus espaldas" y prestamos atención a la teoría de la relatividad, notaremos que existe entre ellas una interesante relación. Y, si además agregamos el principal ingrediente del éxito, la concentración, llegaremos también a varias preguntas interesantes. ¿Y si la capacidad de concentración nos permitiera aumentar la velocidad de los neuropéptidos al pensar? ¿Y si la concentración nos permitiera aumentar drásticamente la velocidad de estas moléculas del pensamiento con respecto a la velocidad de la luz? ¡Experimentaríamos le disminución de la velocidad del tiempo! Acaso, cuando vamos al dentista, el hecho de concentrarnos demasiado en la acción de estar sentados en el sillón, ¿no nos hace parecer que el tiempo pasa lentamente e incluso mucho más lento de lo que transcurre en realidad? Si la concentración, al acelerar la velocidad de los neuropéptidos, nos permite controlar el tiempo, ya sea de manera consciente o inconsciente, ¿se imagina lo que puede pasar si lo hacemos de manera consciente para lograr alcanzar el éxito?

El otro efecto del incremento de la velocidad con respecto a la velocidad de la luz tiene que ver con la masa o materia. De acuerdo con la teoría especial de la relatividad, Gary Zukav dice:

Cuando las partículas viajan a velocidades que son altas con respecto a la velocidad de la luz, su energía cinética hace que se comporten como si tuvieran más masa que la que tendrían a velocidades más bajas. De hecho, la teoría especial de la relatividad demuestra que la masa de un objeto en movimiento sí se incrementa con la velocidad.

Entonces, el aumento de la velocidad de los neuropéptidos del pensamiento a través de la concentración no sólo afecta la flexibilidad del tiempo al estirarlo y darnos más tiempo (relativamente), sino que además incrementa la masa o densidad de esas moléculas del pensamiento, de esos neuropéptidos. En Física, cuanto mayor es la masa o densidad de un objeto, que simplemente es un conjunto de moléculas, mayor es su atracción magnética. Al incrementar la masa de los neuropéptidos, aumentan sus propiedades atractivas. Esa atracción es lo que acerca el éxito hacia usted, ya que el éxito debe atraerse y no buscarse. En realidad, el campo de atracción que existe alrededor de usted no es algo nuevo: siempre ha estado allí. Simplemente se lo amplia y fortalece.

Anteriormente, mencioné que el hombre está compuesto por diferentes tipos de energías, es decir, eléctrica, atómica, magnética, etc. Todas las cosas y todas las personas ya tienen a su alrededor un campo de atracción. Llamamos a ese campo "magnético", pero tal vez nuestra antigua concepción y comprensión de ello resulte demasiado elemental para reflejar su realidad. La ciencia nos dice que cada cosa material tiene un campo de atracción, al que llamamos magnético, pero creo que eso también se aplica a las cosas que no son materiales, al mundo espiritual. En el campo de la metafísica se refieren a él como el "aura" de una persona o de una cosa, y metafísicamente, a medida que la persona progresa y experimenta un estado cada vez más superior de conciencia, el aura se vuelve más y más pronunciada. Metafísicamente, esa progresión hacia estados superiores de conciencia es exactamente lo que usted debe hacer para experimentar físicamente el éxito que usted sueña. Las personas exitosas funcionan en un plano de conciencia más elevado que la mayoría de la gente. Tienen más conciencia de las cosas; las "ven" de otra manera. Debido a ello, incrementan el campo de atracción que las rodea y atraen hacia sí la experiencia de vida en la que se concentran. Lo que ellos quieren acude a su encuentro, a pesar de que parezca todo lo contrario. Para los que no saben, estas personas parecen tener mucha suerte: todo lo que tocan se convierte en oro. Identificamos a estas personas cuando las vemos porque presentimos que tienen algo especial. No sabemos qué es, pero nos atraen. los latiguillos que se han inventado para describir este fenómeno son que la persona tiene una "personalidad magnética" o un "magnetismo increíble". Lo que percibimos es que el campo de atracción de esta gente ha sido ampliado hasta el punto en que es mayor que el de aquellos que la rodean, y que la persona "se destaca entre la multitud". La Física cuántica nos brinda el conocimiento y la comprensión necesarios para crear científicamente ese fenómeno a voluntad, lo que nos llevará hacia nuestro objetivo, o más precisamente, acercará ese objetivo a nosotros.

Si analizamos las frases "mi mente funcionaba a mil kilómetros por hora" o "cargas con el peso del inundo sobre tus espaldas", podemos llegar a asombrarnos por la sabiduría innata que encierran muchas de estas frases antiguas. ¿Cómo sabían, hace tantos años, que la masa de una molécula del pensamiento se incrementaba con el aumento de la velocidad del pensamiento concentrado y que en verdad aumentaba su peso? Una vez más, es prueba de que no hay nada que no se sepa, sino sólo cosas que aún no hemos descubierto o experimentado.

Más importantes aún son las consecuencias que tienen esas conclusiones para nuestro logro del éxito. En el mismo período de tiempo, la gente exitosa puede lograr más cosas que el común de la gente; a través de la concentración, dominan el tiempo relativo y lo hacen más lento incrementando la velocidad de las moléculas del pensamiento para tener más "tiempo" de hacer las cosas. Además, el aumento de la velocidad de los neuropéptidos crea un campo de atracción mayor que acerca hacía él mismo aquello en lo que se concentra. ¡El éxito no requiere esfuerzo!

A partir de estas observaciones, deberíamos crear una carrera universitaria para enseñar a la gente a concentrarse debido a la importancia que ello tiene para el logro de cualquier objetivo. En mi caso, la habilidad de concentrarme es una extensión natural de mi personalidad obsesiva. De hecho, tengo que tener cuidado de no concentrarme u obsesionarme demasiado porque eso me lleva a tener resultados negativos en otros aspectos de mi vida. Paso por alto a la gente y los acontecimientos. Lo que he notado en cientos de personas exitosas que he tenido la suerte de conocer, es que también tienen esa capacidad de concentración extremadamente precisa. Supongo que para la mayoría de ellos resulta natural.

Si mis supuestos son correctos, existen grandes probabilidades de que su falta de éxito se deba a que su habilidad de concentrarse con precisión no le resulte algo natural. Pero se puede aprender. En el misticismo oriental, la gente se esfuerza para lograr la capacidad de concentrarse. 'Esa es una destreza que se aprende, y los místicos han tenido éxito al enseñársela a sus seguidores durante miles de años. Y si ellos pueden, usted también.

Con sólo esa revelación bastaría para hacer valer todo el tiempo, la energía y el dinero que usted ha invertido en este libro. Si yo fuera-usted, estaría saltando para festejar que mi falta de éxito no se debe a una falta de capacidad. Déjeme decírselo una vez más: ¡su falta de éxito no se debe a una falta de capacidad! Esa revelación sustentada por la Física moderna y el misticismo oriental debería darle a usted control de su destino. }Debería cambiar su vida!

PARA REFLEXIONAR

¡Es posible controlar el tiempo
y usted tiene el poder de hacerlo!

Todas las cosas y toda la gente
ya tienen a su alrededor un campo de atracción.

¡Su falta de éxito no se debe a su falta de habilidad!

La gente exitosa funciona en un plano
de conciencia más elevado.

CAPÍTULO 30

"EL CAMPO" DE LOS SUEÑOS

Todo avance y progreso se da a través de ideas, no de fuerza física ni fuerza mecánica.

Ralph Waldo Emerson

El espacio, el aire, el "éter" que hay entre nosotros no se ve y parece no existir. Sin embargo, está compuesto por los mismos átomos y las mismas combinaciones moleculares de hidrógeno, oxígeno, nitrógeno, etc., que nuestro cuerpo y que todas las cosas materiales. Como podemos ver nuestros cuerpos, ellos son reales, pero como las moléculas no se registran dentro de nuestro campo visual, no "existen", y por lo tanto el espacio que nos separa a unos de otros parece "vacío". No podríamos estar más lejos de la verdad. La ciencia denomina a ese espacio vacío "el campo".

El estudio científico de la Biología ha hecho descubrimientos que nos ayudan a comprender mejor el "espacio" en el que vivimos. Ya hemos mencionado que los científicos descubrieron que los pensamientos se transforman en moléculas llamadas neuropéptidos. Pronto descubrirán que con las emociones ocurre lo mismo. Las emociones son las sensaciones que tenemos como resultado de lo que creemos, de lo que pensamos. Las emociones son pensamientos sensoriales. Este descubrimiento explica ciertos fenómenos místicos y sobrenaturales. ¿Alguna vez entró en una habitación y tuvo la incómoda sensación de estar metiéndose en medio de un conflicto? ¿Cómo logró sentir eso? Sencillamente porque usted hizo contacto con uno de los "neuropéptidos" que flotaban en el espacio "vacío" producido por una de las personas que estaban en la habitación. De hecho, usted puede "percibir" lo que ha pasado anteriormente, incluso en una habitación vacía. Percibe que hay "problemas en el aire". Con esto llegamos mucho más cerca de la verdad que nunca antes. Las moléculas de “problemas”, ira o cualquier otra emoción, están verdaderamente en el aire y pueden ser interceptadas y registradas, incluso con nuestras limitadas capacidades sensoriales. En el camino al éxito, esa información resulta valiosa.

Para lograr el éxito de una mejor manera y más sencilla, debemos comprender cómo funciona el medio del "espacio vacío" para utilizarlo en nuestro beneficio. Por ejemplo, más del 65 por ciento de la comunicación interpersonal se lleva a cabo en forma no verbal a través de este medio, y la capacidad de comunicarse efectivamente resulta esencial para lograr el éxito. Pero la comunicación no verbal es sólo uno de los muchos procesos afectados por el espacio vacío y que se dan a través de él. Ese "éter" es además el medio que interviene en una relación equilibrada con otros principios del éxito como la visualización, la intención y la atención, y el poder del pensamiento positivo. Por lo tanto, conocer el funcionamiento y las propiedades del espacio vacío es una ventaja, mientras que la falta de conocimiento del tema sólo nos lleva a experimentar consecuencias.

Eso que llamamos espacio vacío constituye un medio comunicativo que contiene los puntos en común que conectan todas las cosas. Ese medio viviente que "vemos" como lugar vacío nos conecta mutuamente y con todas las personas y las cosas. Por ejemplo, tomemos otro medio

esencial para la vida y que en verdad podemos ver, y busquemos pistas y similitudes que nos ayuden a entender mejor nuestro medio. El océano constituye otra entidad viviente y esencial para la vida, y creo que es bastante parecido al medio atmosférico en el que vivimos. Los habitantes del océano, como los peces y los mariscos, respiran en el agua de la misma manera en que usted y yo respiramos en el medio que llamamos espacio vacío o aire. Sin embargo, así como nosotros no podemos respirar en el océano, los seres que habitan en él tampoco pueden respirar en nuestro medio. Por eso registramos el agua con los sentidos y creo que nuestro espacio vacío, el aire, se registra con los sentidos de los seres acuáticos.

Los habitantes del reino acuático nacen dentro de él, así como nosotros nacemos en el nuestro, y viven toda su vida en ese medio. ¿Usted cree que un pez nota el agua en la que vive? ¿Cree que un pez puede "ver" el agua que lo rodea? Creo que, tal como nosotros, los habitantes del agua están tan acostumbrados a estar en ese medio que ni siquiera se dan cuenta de que existe. Por supuesto que, periódicamente, lo sienten. El océano tiene corrientes, al igual que el viento. Los peces pueden ver cosas flotando en el agua, y si alguna vez usted vio un rayo de sol penetrar a través de las hendijas de una ventana, habrá notado que en el aire también hay cosas flotando. Tanto en el océano como en la tierra, algunas criaturas viven en tierra firme y otras (que vuelan o nadan) viven por encima de ella. En ambos medios, las turbulencias (las olas y los fuertes vientos de la troposfera) son mayores en la parte superior que en la inferior.

De hecho, a medida que nos adentramos en lo profundo de cada uno de estos medios, las turbulencias disminuyen. Ambos medios también se comunican con el sentido del olfato de sus habitantes, y además sirven como medio comunicativo de otros datos sensoriales. En el océano, un tiburón puede oler sangre a miles de kilómetros de distancia, así como algunos animales también pueden hacerlo en la tierra. Pero como nuestro sentido del olfato no es tan agudo, en el caso de los humanos un mejor ejemplo sería el olor que producen la madera o las hojas al quemarse, el cual podemos detectar desde lejos.

El reconocimiento sensorial de las vibraciones constituye otra similitud entre los dos medios. Nuestro oído trabaja junto con nuestro cerebro para convertir las vibraciones en sonido. Del mismo modo, los habitantes del océano perciben las vibraciones, pero no sé si pueden oír tal como nosotros entendemos esa idea.

Los medíos también favorecen la comunicación extrasensorial. La telepatía entre los humanos y entre los animales es una posibilidad comúnmente aceptada, aunque no tengamos aún un dominio completo de sus técnicas. De la misma manera, el modo en que un enorme cardumen cambia de rumbo casi simultáneamente sustenta la teoría de la comunicación extrasensorial entre las criaturas acuáticas. Pero en nuestro mundo, muchas veces, la telepatía se considera un pálpito, intuición. La conciencia del espacio como medio "vivo" no constituye una condición Bine qua non para su existencia. Igual que la Ley de gravedad, siempre se cumple, ¡incluso para aquellos que no conocen su existencia!

El hecho de reconocer que el espacio constituye un medio comunicativo resulta muy valioso para la búsqueda del éxito dado que, como dijimos anteriormente, más del 65 por ciento de la comunicación interpersonal es, no verbal y se da a través de ese espacio. De hecho, hasta las vibraciones que el oído y el cerebro convierten en sonido primero deben viajar por este medio. En los entrenamientos de ventas, enseñamos que, cuando uno hace una demostración de un producto,

el comprador apenas escucha lo que se le está diciendo, La prueba está en que solamente es capaz de repetir una mínima parte de lo que el vendedor le ha dicho. Lo que el comprador está haciendo, consciente o inconscientemente, es tratar de "ver" la verdad, está "escuchando con los ojos". Lo que está tratando de averiguar es la ética y la motivación del vendedor. Eso se comunica de manera no verbal.

Muchos vendedores creen que el propósito che una demostración de producto consiste en convencer al comprador de que necesita ese producto. En realidad, si el comprador concertó una cita con el vendedor, es porque, de alguna manera, ya ha decidido que necesita el producto. Eso es lo que ocurre especialmente en el negocio de los seguros. La venta ya está hecha. Todo lo que puede hacer el vendedor de allí en adelante es perder la venta. Si usted tiene eso en cuenta, entenderá por qué el comprador apenas escucha las palabras del vendedor. Él sabe que el vendedor tiene todo el conocimiento necesario que él (el comprador) necesita para tomar una decisión inteligente. Por eso está "viendo" y "escuchando" los elementos claves que determinarán si le compra el producto a ese vendedor y a esa empresa, porque, a la larga, se lo va a comprar a alguien. El comprador está buscando la información sensorial intuitiva, la que no se comunica verbalmente. El lenguaje corporal, el tono de voz, el entusiasmo por el producto, el apretón de manos inicial y la actitud son mucho más importantes para él que las palabras del vendedor, Y lo que resulta más importante todavía es la "sensación" que el comprador "tiene" con respecto al vendedor. Recibe esa "sensación" a través de las moléculas del pensamiento y la emoción del vendedor, que viajan por el "espacio vacío". En última instancia, el comprador compra al vendedor porque ya ha decidido que necesita el producto, aun cuando haya tomado esa decisión subconscientemente. La retroalimentación sensorial no verbal ayuda al comprador a determinar el rendimiento del producto, la competitividad en el mercado según el precio, y si el vendedor está allí para ayudarlo o solamente para ganar dinero. Una vez que él comprador está convencido de que esos tres puntos son positivos, entonces firmará sobre la línea de puntos. Como la habilidad de vender forma parte del éxito, de alguna manera, nuestro conocimiento del pensamiento y los sentimientos del comprador nos brinda los medios necesarios para experimentar más fácilmente y de manera definitiva nuestros sueños de independencia económica.

La prueba de que el espacio no está vacío fue, para la Física moderna, el resultado de un fenómeno del que no se podía obtener otra conclusión. Ese fenómeno fue el diagrama de vacío de Feynman. En un vacío, se extrae todo el aire. Está realmente vacío. Pero incluso en un vacío, se podían encontrar esas partículas subatómicas que provenían de "la nada" y desaparecían nuevamente en "la nada". Sabemos que eso no es posible porque, como dice el refrán: "no se puede obtener algo de la nada" (¿o sí?). Entonces, ¿de dónde salieron esas partículas? ¿Y adónde fueron? A continuación, les presento algunas observaciones interesantes de algunos físicos y pensadores mundialmente reconocidos:

En El Tao de la Física, Fritjof Capra escribe:

La distinción entre materia, energía y espacio vacío finalmente tuvo que descartarse cuando se demostró que del vacío pueden aparecer espontáneamente partículas virtuales y desaparecer otra vez en el vacío, sin que esté presente un nucleón ni ninguna otra partícula interactiva importante. Éste es el diagrama de vacío correspondiente a ese proceso: tres partículas -un protón (p), un antiprotón (-p), y un pión (p)- se forman de la nada y desaparecen nuevamente en el vacío. De acuerdo con la teoría del campo, ocurren hechos de este tipo todo el tiempo. El

vacío no está vacío. Por el contrario, contiene un número infinito de partículas que continuamente aparecen y desaparecen.

Con respecto al vacío que no está vacío, Gary Zukav, en La danza de los maestros de Wu Li, dice:

En este diagrama, ninguna línea del mundo nos lleva a la interacción ni nos aparta de ella. Solamente sucede. Literalmente surge de la nada, sin ninguna razón ni causa aparente. Allí donde no había nada, espontáneamente surgen tres partículas que desaparecen sin dejar rastro. Este tipo de diagrama de Feynman se llama "diagrama de vacío". Eso se debe a que las interacciones tienen lugar en el vacío. Un "vacío", como generalmente lo interpretamos, es un espacio totalmente vacío. Sin embargo, los diagramas de vacío demuestran gráficamente que eso no existe. Del "espacio vacío" surge algo, y luego ese algo desaparece nuevamente en el "espacio vacío". Es evidente que, en el reino subatómico, un vacío no está vacío.

Michael Talbot hace referencia a una interesante extensión de este descubrimiento físico en El Universo Holográfico:

La idea de Bohm acerca de que el espacio es tan real y está tan lleno de procesos como la materia que lo atraviesa llega a su plena madurez en sus ideas acerca del mar de energía implícito. La materia no existe independientemente del mar, del llamado espacio vacío: forma parte de ese espacio.

Talbot agrega lo siguiente:

De acuerdo con la manera en la que actualmente entendemos la física, cada región del espacio está inundada por diferentes tipos de campos compuestos por ondas de longitudes variadas. Cada onda siempre tiene, por lo menos, algo de energía. Cuando los físicos calculan la cantidad mínima de energía que puede tener una onda, ¡descubren que cada centímetro cúbico de espacio vacío contiene más energía que el total de energía de toda la materia del universo conocido!

Para comprender bien esa cita, debemos recordar la teoría de la relatividad. En ella, Einstein sostiene que $E=MC^2$, o que la energía es igual a la materia por la velocidad de la luz al cuadrado. La energía y la materia son lo mismo pero en diferente estado, como el vapor de agua y el agua. De hecho, en física, se lo denomina continuo materia-energía, como el continuo espacio-tiempo, porque están tan íntimamente relacionados que son inseparables. Por lo tanto, lo que la cita quiere decir es que cada centímetro cúbico de espacio vacío tiene más materia-energía que toda la materia-energía visible del universo combinada. De hecho, contiene tanta materia-energía que esa cita figuraba en una sección de Michael Talbot llamada "La energía de un billón de bombas atómicas en cada centímetro cúbico de espacio".

El espacio vacío no sólo no está vacío sino que, al contrario, contiene más material que todas las cosas materiales que vemos, combinadas. Ese campo de espacio vacío cumple una función más que importante en los eventos que se desarrollan en nuestra vida. Ahora que ya lo sabemos, podemos aprovechar sus propiedades para producir los resultados que deseamos. Como dijera el astrónomo Fred Hoyle, ahora sabemos que:

El campo existe siempre y en todos lados; no se puede eliminar. Es aquello que sirve de transporte a todos los fenómenos materiales. Es el "vacío" a partir del cual el protón crea los mesones pi. La existencia y la desaparición de las partículas son meras formas de movimiento en el campo.

Toda esa información me llevó a darme cuenta de que el espacio vacío o "el campo" debe de ser similar a la tierra que hay en mi huerta. Usted recordará que mi huerta ofrece muchas posibilidades y siempre produce resultados. Si yo asumo un rol activo plantando una semilla, los resultados van a ser positivos. En cambio, mi inacción produce malezas, que no son el resultado deseado. A mi huerta, al campo, en realidad no le preocupa qué produce. Ella no juzga: sólo cumple su función. Aquí es donde intervenimos usted y yo. Somos la fuerza creativa que hace, a través de la acción o la inacción, que pasen todas las cosas.

Cuando sentimos una emoción o pensamos, el "neuropéptido" que generamos es la semilla que, consciente o inconscientemente, "plantamos" en el campo. Ese- proceso recibe el nombre de intención. Desde luego, una vez que plantamos la semilla, debemos prestarle atención. La semilla necesita que la alimentemos, nutramos y cuidemos para llegar a madurar, a dar fruto, a realizarse. Pero la semilla crecerá por más que no hagamos nada. Quizá no llegue a desarrollarse tanto como si la hubiéramos cuidado, pero toda semilla produce un resultado. Por eso debemos ser cuidadosos en cuanto a lo que sentimos y pensamos.

Por eso, el pensamiento positivo tiene semejante poder. Cuando Norman Vincent Peale escribió El Poder del Pensamiento Positivo, no sabía por qué funcionaba; sólo sabía que daba resultado. Gracias a la Física moderna, ahora sí sabemos por qué. A través de la Física moderna, podemos controlar las experiencias de nuestra vida (la cosecha), al controlar los pensamientos y las emociones que nos permitimos demostrar (las semillas).

Michael Talbot nos explica la razón de eso en un pasaje de El Universo Holográfico. Allí, habla acerca de la obra del gran físico David Bohm:

Bohm, a través de su idea del orden implícito (el nivel profundo, no local, de existencia del cual se origina nuestro universo entero), se refiere al concepto que dice: "Cada acción surge de una intención en el orden implícito. La imaginación ya es la creación de la forma; ya contiene la intención y el germen de todos los movimientos necesarios para desarrollarla. Y afecta al cuerpo y todo lo demás, de manera que al producirse la creación de esa manera, desde los niveles más imperceptibles del orden implícito, los atraviesa hasta que se manifiesta en lo explícita" Es decir, en el orden implícito, tal como en el cerebro mismo, la imaginación y la realidad no pueden diferenciarse, y por eso no debería sorprendernos que las imágenes en el cerebro puedan manifestarse finalmente como realidades en el mundo físico.

Por eso la visualización, o la imaginación de la realidad, da resultado. El cerebro no puede distinguir entre una experiencia imaginaria y una real. Si usted visualiza repetidamente un hecho imaginario, éste se hará realidad. Ése es el principio fundamental de las enfermedades psicosomáticas. La gente imagina, una y otra vez, que presenta los síntomas de la enfermedad aun cuando no exista una causa médica para ello. Eso también explicaría el misterio de la "extremidad fantasma" por el cual la gente puede sentir la presencia de un miembro amputado.

Asimismo, explica el "efecto placebo" a través del cual se trata una enfermedad con píldoras de azúcar, mientras que al paciente se le dice que se le recetó un nuevo medicamento que lo curará. Los efectos positivos obtenidos en los pacientes que creen que se trata de un nuevo medicamento que los curará han sido documentados infinidad de veces. Eso nos lleva a un ingrediente importante del proceso de visualización. Además de tener la intención, usted debe creer. Si la intención es la semilla que le da forma a su realidad, la fe puede compararse con el sol o la lluvia que acompañan el crecimiento de la semilla. Cuanto más sol y lluvia recibe la semilla, más crece hasta alcanzar su máximo desarrollo. Del mismo modo, cuanto más creamos en la intención, más se manifestará ésta en la realidad. Entonces, existen diversos grados de éxito determinados, en última instancia, por usted.

Podemos creer más o menos, y eso tiene que ver con lo convencidos que estemos de la posibilidad de la proposición. La combinación de entusiasmo, fe e intención produce resultados positivos. Cuanto más entusiasmo, o emoción, pongamos para respaldar la creencia, más experimentaremos la realidad de nuestra visualización. Todo eso tiene serias consecuencias para nosotros, no sólo en lo personal, sino en lo profesional como gerentes de ventas, docentes, padres y cualquier otra posición de autoridad donde nuestras intenciones y nuestras creencias entran en juego. Michael Talbot ilustró el efecto del entusiasmo en El Universo Holográfico:

Otro factor importante es la actitud que transmite el médico cuando receta el placebo. El doctor David Sobel, un especialista en placebo del Kaiser Hospital de California, cuenta la historia de un médico que estaba tratando a un paciente asmático que casi no podía mantener sus bronquios abiertos. El doctor encargó a un laboratorio farmacéutico una muestra de un medicamento nuevo muy potente y se lo administró al paciente. En pocos minutos, el hombre mostró una increíble mejoría y empezó a respirar más fácilmente.

Sin embargo, la siguiente vez que sufrió un ataque, el médico decidió ver qué ocurría si le daba un placebo. El paciente se quejó de que algo pasaba con el medicamento porque no había eliminado por completo su dificultad respiratoria. Eso convenció al doctor de que la muestra realmente era una nueva y potente droga contra el asma, hasta que recibió una carta del laboratorio farmacéutico donde le informaban que en vez de enviarle la droga nueva, ¡por error le habían enviado un placebo! Aparentemente, el entusiasmo involuntario del doctor por el primer placebo, y no por el segundo, fue la causa de la discrepancia.

Eso confirma la necesidad de evitar a la gente negativa porque sus intenciones y creencias son destructivas. Las intenciones y creencias negativas de los demás cancelan nuestras intenciones y creencias positivas. Lamentablemente, a veces esa persona negativa es nuestro jefe, nuestro cónyuge o algún miembro de la familia. Por eso, los entrenadores del éxito a veces nos enseñan a no revelar nuestros sueños y aspiraciones. Si nadie conoce las experiencias positivas que estamos tratando de experimentar, no tendrán la oportunidad de plantar involuntariamente las semillas negativas que provoquen la cancelación de nuestras intenciones positivas. Ésa es una de las razones por las que yo tengo éxito. Cuando comencé mi carrera en el negocio de la venta, mi gerente de ventas, Fred Hill, me aconsejó que evitara la negatividad a toda costa. Me dijo que si yo estaba presente mientras dos compañeros míos hablaban... negativamente, saliera corriendo -no caminando, sino corriendo- hacia la salida más próxima.

Este capítulo contiene tanta información necesaria para la búsqueda de la independencia económica que tal vez quiera releerlo. La comprensión de que el espacio es un campo fértil, que nuestros pensamientos y emociones plantan semillas que dan frutos en él; los conceptos de intención y atención, el poder de la visualización, y el efecto de la gente negativa sobre nuestros sueños constituyen elementos claves para la conquista del éxito.

Más interesantes aún resultan las enseñanzas milenarias de los místicos orientales que se reflejan en los descubrimientos de la física moderna. El concepto de los filósofos orientales con respecto al "vacío", ese campo fértil desde, donde crece "todo lo que existe", y la enseñanza budista que dice que "la forma es vacío y el vacío es forma", además de tantas otras enseñanzas, funden la sabiduría oriental con la ciencia occidental para definirnos los principios fundamentales de la ciencia del éxito.

PARA REFLEXIONAR

Las emociones son pensamientos sensoriales.

La habilidad de vender forma parte del éxito.

La conciencia del espacio como medio "vivo"
no constituye una condición sine qua non para su existencia.

Somos la fuerza creativa que hace,
a través de la acción o la inacción,
que pasen todas las cosas.

Cuanto más creamos en la intención,
más se manifestará en la realidad.

Las intenciones y creencias negativas de los demás
cancelan nuestras intenciones y creencias positivas.

CAPÍTULO 31
NINGÚN HOMBRE ES UNA ISLA

Hay un momento para todo,
y un tiempo para cada cosa bajo el sol.

Salomón, Eclesiastés 3:1

Todas las cosas ya están completas en nosotros mismos.

Mencio

Uno de los descubrimientos más interesantes de la Física moderna sostiene que nada en el universo está solo. Todas las cosas se relacionan entre sí. Los científicos que estudian el caos (la relación que existe entre hechos que parecen no tener ninguna relación entre sí, hechos aleatorios) han descubierto que el aleteo de una mariposa en la India ¡puede desencadenar un tornado en Kansas! De hecho, han descubierto que el caos no existe. No existen hechos aleatorios, sin relación con otros. Todo lo que ocurre afecta a todo lo que existe, que posteriormente se convierte en todo lo que existía. El principio científico que sustenta esta teoría dice que si usted logra apartarse del supuesto caos y verlo en perspectiva, descubrirá un sistema que funciona a la perfección (orden). Como los hechos no están librados al azar, no son actos independientes, los accidentes no existen. ¡La suerte no existe!

¿Cuántas veces oyó decir que para tener éxito se necesita un poco de suerte? La gente que no es exitosa lo dice todo el tiempo como una supuesta forma de explicar por qué sus sueños no se han cumplido. A menudo, cuando la gente no es exitosa, culpa a otras personas o cosas por su falta de éxito. Hacen eso para poder hablar del tema y convencerse de que no tienen la culpa. La suerte es imprevisible e incontrolable por naturaleza. Si la suerte o el azar interviene, entonces uno no tiene la culpa de no ser exitoso. ¡No es responsable de su falta de éxito!

Resulta sorprendente que no sólo la gente que no es exitosa recurra a la suerte como explicación; los triunfadores a menudo se refiere al azar como un elemento necesario en la fórmula del éxito. Descubrí que eso es así en las entrevistas que he realizado y en programas de radio y de televisión, y además al colaborar personalmente, durante muchos años, con personas exitosas. El hecho de saber instintivamente que eso no era así y no poder sustentar esa hipótesis me ponía en una situación muy desconcertante en mis comienzos como entrenador. ¿Cómo iba a poder capacitar a la gente para el éxito si la suerte era uno de los elementos necesarios? Eso significaría, como sostiene la gente que no es exitosa, que todos los sabios consejos del mundo carecerían de valor a menos que uno tuviera suerte. Si la suerte tuviera algo que ver, los entrenadores para el éxito no existirían. ¡Tampoco existiría la ciencia del éxito!

Cuando comencé a estudiar Física cuántica para corroborar y reafirmar cada paso que daba para lograr el éxito y así poder transmitir esos conocimientos a la gente que entrenaba, se aclararon las respuestas a mis interrogantes. Lo primero que advertí fue que no muchos se

dedican a estudiar el éxito como ciencia, y muchos de los que sí lo hacen no trabajan dentro del mundo empresarial, donde constantemente se evalúa la efectividad de sus entrenamientos. Por eso la mayoría de los entrenadores no necesitan entender completamente el éxito.

En segundo lugar, comprendí que las personas exitosas no necesitan corroborar por qué lo son, salvo que se dediquen a capacitar para el éxito. No necesitan definir y explicar cada paso que dieron para lograr el éxito. Mucho de lo que hicieron correctamente fue intuitivo o ya formaba parte de su personalidad, así como, en mi caso, la capacidad de concentrarme me resultaba más fácil debido a mi personalidad obsesiva. Por eso lo inexplicable se explicaba usando la frase "tener suerte".

En tercer lugar, la humildad que se advierte en casi todas las personas exitosas sí es un factor -necesario. A las personas exitosas no les gusta considerarse especiales, es decir, mejores o más inteligentes que los demás. Ésos son rótulos que les impone la sociedad. Si uno tiene dinero, es inteligente, ¡aunque sea un tonto! ¡Y los demás esperan que uno lo demuestre todo el tiempo! Las personas exitosas también saben que aquéllos que no lo son a veces se sienten "menos" a su lado. Eso los pone muy incómodos y, para aliviar las tensiones y por empatía, dicen que siempre se necesita algo de suerte, a pesar de que, consciente o inconscientemente, saben que no es verdad. Además, las personas exitosas saben que no tienen nada especial, físico ni mental. Ellas sólo "ven" las fosas de otro modo. A diferencia de la mayoría de la gente, operan desde una posición estratégica. Ellas saben que nadie logra el éxito por su propia cuenta, y que, de una manera u otra, todo lo que hace todo el mundo afecta a todos y a todo en mayor o menor medida.

Comprender que todas las cosas se relacionan entre sí resulta esencial para el éxito duradero. Una vez más, el ejemplo del móvil en la cuna del bebé nos servirá para ilustrar cómo funciona esto. Si tuviéramos un móvil con hilos tan delgados que no pudiéramos verlos, parecería que los objetos del móvil estuvieran suspendidos en el aire, sin conexión entre sí. El solo hecho de que no podamos ver los hilos que los conectan, no invalida que si tocamos uno de los objetos, todos se mueven y acomodan su posición para mantener el "equilibro". La Física, la Astronomía, etc., están descubriendo que el universo funciona exactamente de la misma manera. En Psicología se habla de la interrelación de las personas. En todos los campos de la ciencia, se está haciendo evidente que todo está conectado con todo lo demás, a pesar de que, a menudo, no podemos "ver" esas líneas que conectan las cosas entre sí. Lamentablemente, como somos seres sensoriales, se nos enseña que "ver es creer", cuando con más frecuencia "creer es ver".

Recurrimos a la ciencia moderna para validar la uniformidad y conexión de todas las cosas del universo. En El Tao de la Física, Fritjof Capra escribe acerca de la interconexión de todas las cosas:

De esta manera, la física moderna nos demuestra una vez más -y esta vez en un nivel macroscópico- que los objetos materiales no son entidades bien diferenciadas, sino que están inseparablemente ligadas a su entorno; que sus propiedades sólo pueden comprenderse en función de su interacción con el resto del mundo. De acuerdo con el principio de Mach, esa interacción abarca la totalidad del universo, hasta las estrellas y galaxias lejanas. Por lo tanto, la unidad básica del cosmos se manifiesta no sólo en el mundo de lo muy pequeño sino también en el mundo de lo muy grande, un hecho cada vez más reconocido por la cosmología y la astrofísica modernas.

Asimismo, Michael Talbot, en El Universo Holográfico, habla acerca de la obra del famoso físico David Bohm:

... él cree que dividir el universo en cosas vivientes y no vivientes tampoco tiene sentido. La materia animada y la materia inanimada están íntimamente relacionadas, y la vida también está envuelta en la totalidad del universo. Incluso una roca, de alguna manera, está viva -dice Bohm- porque la vida y la inteligencia están presentes no sólo en la materia, si no también en "la energía", "el espacio", "el tiempo", "el lienzo del universo entero", y extraemos todo lo demás del holomovimiento y erróneamente lo vemos como algo independiente.

La idea de que todo está íntimamente relacionado nos lleva, a su vez, a analizar la aleatoriedad, el azar, la suerte, o como usted prefiera llamarlo, una vez más buscando pistas en la Física. La interconexión de todas las cosas es la primera pista que indica que nada ocurre por azar, y ya hemos visto cuántos campos de la ciencia moderna corroboran este principio. Pero, ¿cómo puede ser que no existan hechos librados al azar? ¿Cómo puede ser que haya orden en arrojar unos dados, hacer girar una rueda de ruleta, o dejar caer un plato? (La presencia del orden elimina la posibilidad del azar o el desorden). Eso significaría que cada vez que tiramos los "palitos chinos", la figura que se forma con los palitos es "previsible".

Un artículo del diario me llevó a la conclusión de que en el universo existe un orden completo. El artículo decía que a determinada persona se le había prohibido jugar a la ruleta en todos los casinos de Atlantic City y Las Vegas. Se le prohibió jugar porque había desarrollado un sistema para ganar en la ruleta que, obviamente, daba resultado. Ahora bien, he ido a muchos casinos y jugado muchas veces a la ruleta, y leído miles de libros de apuestas a lo largo de mi vida y sé que solamente podríamos predecir qué número saldrá en la ruleta si la máquina tuviera alguna falla o si la misma persona hiciera girar la ruleta con la misma fuerza. Sin embargo, estoy seguro de que los casinos ya previeron estas posibilidades e hicieron todo lo necesario para protegerse antes de que a este señor le prohibieran jugar en todos los casinos. Lo que me llamó la atención fue la prohibición de jugar en todos los casinos. Eso significaba que habían llegado a la conclusión de que este señor podía predecir qué número saldría ¡en cualquier ruleta, en cualquier parte! Hasta ahí llegaba mi "sabiduría". Hasta ahí llegaba la aleatoriedad de la ruleta.

David Bohm trabajó con un físico llamado Yakir Aharonov en la Bristol University de Inglaterra y juntos encontraron un interesante ejemplo del orden completo del universo. En El Universo Holográfico, Michael Talbot dice que:

Bohm y Aharonov descubrieron que, dadas las condiciones adecuadas, un electrón puede "sentir" la presencia de un campo magnético en una región donde no existen posibilidades de encontrar un electrón... Al profundizar en el tema, Bohm descubrió que también existían diferentes grados de orden. Algunas cosas estaban mucho más ordenadas que otras, y eso implicaba que, tal vez, las jerarquías de orden que existían en el universo eran infinitas. A partir de esa idea, a Bohm se le ocurrió que, tal vez, las cosas que percibimos como desordenadas, en realidad no lo están, Tal vez, el orden de esas cosas sea de un "grado de infinidad tan alto" que solamente nos parece que tienen aleatoriedad (resulta interesante que los matemáticos no puedan demostrar la aleatoriedad de las cosas, y a pesar de que algunas secuencias numéricas se categorizar como aleatorias, resultan ser meras conjeturas).

Una demostración que vio en televisión convenció aún más a Bohm de que estaba en lo cierto. En la demostración, una gota de tinta flotaba, inmóvil, en un frasco de glicerina. Cuando la glicerina se revolvía en una dirección, la gota de tinta "desaparecía" lentamente al mezclarse con la glicerina y dejaba de ser visible. Pero, al revolver la glicerina en la dirección contraria, hicieron un descubrimiento interesante. A medida que el número de veces en que revolvían la glicerina en dirección contraria a las agujas del reloj comenzaba a aproximarse al número de veces en que la habían revuelto originalmente en el sentido de las agujas del reloj, comenzaba a aparecer en la glicerina una línea suave de tinta, que finalmente volvía a transformarse en la gota original.

Si hiciéramos el experimento con tres gotas de tinta, el resultado sería el mismo. Si colocamos una gota de tinta en la glicerina y la revolvemos una vez, la tinta "desaparece" en la glicerina. Si agregamos otra gota de tinta y volvemos a revolver en la misma dirección, la segunda gota de glicerina desaparece y, si finalmente repitiéramos el mismo procedimiento con una tercera gota de tinta, ésta también desaparecería.

Si luego revolvemos en dirección contraria, notaremos algo bastante sorprendente. Después de revolver la glicerina una sola vez en dirección opuesta, aparecerá una gota de tinta; después de revolver por segunda vez, aparecerá la segunda gota de tinta, y después de revolver por tercera vez, aparecerá la tercera gota de tinta. En respuesta a este fenómeno, el físico David Bohm escribió:

El procesó me pareció muy relevante para la cuestión del orden, ya que cuando la gota de tinta se expandía, todavía tenía cierto orden "oculto" que era revelado cuando se reconstituía. Por otro lado, en nuestro lenguaje habitual, diríamos que la tinta estaba en un estado de "desorden" al estar difusa en la glicerina. Eso me llevó a pensar que tenía que haber nuevas nociones de orden involucradas aquí.

Esos experimentos científicos confirmaron mi idea acerca de la inexistencia del azar, de la suerte.

En todas las cosas del universo existe un orden predecible. Que no podamos saber cuál es el orden de las cosas no quiere decir que éste no exista. Los místicos orientales han estado exponiendo esa idea durante miles de años. Una vez más, la ciencia occidental, el misticismo oriental y la ciencia del éxito convergen desde tres puntos de partida diferentes formando una pirámide que apunta a la verdad. Esa verdad es la siguiente: Cuando de causa y efecto se trata, consciente o inconscientemente, ¡usted determina los efectos! Usted controla su destino; usted dicta su propio camino. El azar no existe. ¡La suerte no existe!

En todas las cosas del universo existe un orden predecible.

Comprender que todas las cosas se relacionan entre sí
resulta esencial para el éxito duradero.

El estudio del caos devela que no existen
hechos aleatorios, sin relación con otros.

Los accidentes no existen.

¡La suerte no existe!

Cuando de causa y efecto se trata,
consciente o inconscientemente,
¡usted determina los efectos!

CÁPITULO 32

"YO ESTOY BIEN, TÚ ESTAS BIEN"

Por lo tanto, el sabio se ubica detrás,
pero se encuentra delante.

Lao Tzu

El título de este capítulo era el slogan del movimiento intelectual de la década de 1960 y 1970. No sabían que estaban adoptando dos de los principales conceptos de la Física moderna: la perfección y la unidad. El aire "vivo", el éter, el espacio vacío del que hemos hablado conecta todas las cosas para crear unidad y perfección en el universo. Esa unidad y perfección es lo que los místicos orientales denominan iluminación. En El Tao de la Física, Fritjof Capra escribe:

...la teoría cuántica ha dejado en claro que una partícula subatómica sólo puede considerarse una manifestación de la interacción entre diversos procesos de medición. No constituye un objeto aislado sino un suceso o un hecho interconectado con otros acontecimientos de una manera determinada. Como dijera Heisenberg, "...uno ha dividido el mundo no en diferentes conjuntos de objetos sino en diferentes conjuntos de conexiones... Lo que podemos distinguir es el tipo de conexión que resulta principalmente importante para determinado fenómeno... El mundo, entonces, se nos presenta como un complicado tejido de sucesos, en el que conexiones de diferentes tipos se alternan, superponen o combinan y, de esa manera, determinan la textura de la totalidad del tejido.

En El Universo Holográfico, Michael Talbot dice:

Lo que resulta más asombroso son las ideas bien desarrolladas de Bohm acerca de la totalidad. Dado que en el cosmos todo está hecho de la misma pieza de tela holográfica del orden implícito, cree que resulta tan inútil considerar que el universo está compuesto por partes, como lo es pensar que los distintos géiseres de una misma fuente están totalmente separados del agua de la que salen... Dividir la realidad en partes y darle un nombre a cada una resulta siempre arbitrario, un producto de la convención, ya que las partículas subatómicas y todo lo demás en el universo, están tan separados entre sí como los diferentes dibujos de un mismo tapiz.

Nos lleva a dar un paso más allá de la interconexión de todas las cosas: nos lleva a la interdependencia de todas las cosas. La unidad del universo significa que todo constituye una unidad, y nosotros formamos parte de esa unidad. Tomemos como ejemplo nuestro cuerpo. Si nuestro cuerpo representara el universo entero, al examinarlo descubriríamos que algunas partes de él parecen no tener conexión entre sí; por ejemplo, los dientes y los pies. Sin embargo, sabemos que, en un nivel más profundo, no sólo están conectados sino que son interdependientes y partes de un mismo cuerpo. Ninguna célula vive aislada; ningún hombre es una isla. Todos formamos parte de un mismo cuerpo: el universo. Eso es la unidad.

Uno de los aspectos interesantes de la unidad es que cada parte refleja el todo. En la película Parque Jurásico, los científicos recrean los dinosaurios extrayendo su ADN de mosquitos fosilizados. Estoy convencido de que eso es posible. En nuestro cuerpo, cada célula lleva grabado nuestro ADN, ese gran plano a partir del cual todos somos construidos. Cada célula de nuestro cuerpo refleja el todo. Cada "parte" del universo refleja el todo.

En el campo de la holografía encontramos un interesante ejemplo. Un holograma consiste en una imagen tridimensional producida al utilizar rayos láser durante el proceso fotográfico. Una imagen holográfica tridimensional parece real, pero si tratamos de tocarla, nos damos cuenta de que no está allí. Es una imagen virtual de la película fotográfica común, que parece tener altura y ancho pero simplemente se trata de un espejismo hecho por el hombre. Lo que resulta interesante con respecto a las películas holográficas es que, si las cortamos, en mil pedazos, luego tomamos uno de esos .trozos y volvemos a pasarle un rayo láser, ¡vuelve a aparecer el holograma original completo!

Asombroso, sí, pero no más que la posibilidad de donar una persona o un dinosaurio a partir de una molécula de ADN. ¡Ya se hizo con una oveja! La Física nos dice que todo el universo es así. Todo constituye el universo y dentro de cada cosa está el todo. Esta verdad se refleja no sólo en las calles cuando escuchamos decir "todo es todo", sino también en las artes, a través del siguiente poema de William Blake:

Ver un mundo en un grano de arena
y el cielo en una flor,
el infinito en la palma de la mano,
y la eternidad en un reloj.

Para los que estamos transitando el camino al éxito, la revelación de que dentro de cada cosa está el todo refleja una verdad de la que ya hemos hablado. Para poder ser exitosos por fuera, primero tenemos que ser exitosos por dentro. El éxito no es sólo la independencia económica, sino que la independencia económica es el reflejo de toda persona exitosa. Cada área de su vida resulta crucial en la búsqueda del éxito duradero. Usted no puede ser un corruptor de menores y esperar encontrar el éxito duradero. Aún cuando gane mucho dinero, no lo conservará. De alguna manera encontrará el camino a la autodestrucción porque usted sabe, y el universo sabe, que no se lo merece.

No estoy diciendo que tengamos que ser perfectos, sino que tenemos que ser lo mejor que podamos en todas las áreas de nuestra vida. "La fortaleza de una cadena depende de su eslabón más débil". Esa frase también tiene que ver con el éxito. Existen muchos niveles de éxito e independientemente del nivel de éxito que elijamos obtener, su duración estará determinada por el éxito que tengamos en nuestra vida como un todo. En eso consiste la unidad del éxito, que refleja la unidad del universo, tal como lo confirma la Física moderna y el misticismo oriental.

Otro aspecto de la unidad es la perfección. Ella se encuentra en todo el universo, y un buen ejemplo de esto es que la naturaleza ya es perfecta. Si miramos la naturaleza, vemos modelos de perfección. ¿Cuán alto puede llegar a crecer un árbol? Tanto como pueda. Cada elemento de la naturaleza se desarrolla al máximo de sus capacidades, independientemente de que pensemos lo contrario, que es el punto donde la situación se torna divertida. Los seres humanos nos

esforzamos por mejorar las cosas cuando, en realidad, ya son perfectas. Cada adelanto técnico acarrea consecuencias negativas que mejoran la vida de algunos y empeoran la de otros. Hemos inventado el' poder de autodestruirnos completamente a través de la tecnología nuclear. Tenemos epidemias provocadas por virus mutantes tratados médicamente que matan a miles, si no millones, de personas. Hasta nuestros hospitales se han convertido en un factor principal de enfermedad. ¿Dónde se originó todo eso? ¿Dónde termina? La consecuencia de estar jugando con la perfección resulta desconocida para el hombre. ¡Esa consecuencia es la imperfección!

Por ejemplo, en la profesión de ventas, durante el perfeccionamiento de una presentación de producto, llega un punto en el que pierde su efectividad.

¡Está tan bien diseñada que ya no funciona más! En ese proceso, una vez que se pasa el punto de perfección, se llega a la imperfección.

Pero, volviendo al tema de la perfección en la unidad, Gary Zukav nos dice en La danza de los maestros de Wu Li:

Un aspecto esencial del estado de iluminación es la experiencia de una unidad que comprende todas las cosas. "Esto" y "aquello" ya no constituyen elementos separados. Son diferentes representaciones de una misma cosa. Todo constituye una manifestación. No resulta posible responder a la pregunta: "¿manifestación de qué?" Porque ese "qué" va más allá de las palabras, de los conceptos, de la forma; más allá, incluso, del tiempo y el espacio. Todo es una manifestación de lo que es. Lo que es, es. Más allá de estas palabras está la experiencia, la experiencia de aquello que es.

Todas y cada una de las formas en las que lo que es se manifiesta son perfectas. Nosotros somos manifestaciones de aquello que es. Todo es una manifestación de aquello que es. Todas las cosas y todas las personas son de manera exacta y perfecta aquello que son...

Podríamos decir: "Dios está en el cielo y en la Tierra todo está bien", pero de acuerdo con la visión del iluminado, la Tierra no podría ser de otra manera. No está bien ni está mal. Simplemente es lo que es. Es perfectamente aquello que es. No podría ser nada más. Es perfecto. Yo soy perfecto. Soy exacta y perfectamente lo que soy. Usted es perfecto. Usted es exacta y perfectamente lo que es.

Si usted es feliz, usted es eso perfectamente: una persona feliz. Si usted no es feliz, eso es usted perfectamente: una persona desdichada. Si usted está cambiando, eso es usted perfectamente: una persona que está cambiando. Lo que es es lo que es. Lo que no es es lo que es. No hay otra cosa que lo que es. Todo es lo que es. Somos parte de lo que es. De hecho, somos lo que es.

Zukav agrega que si sustituimos la palabra "personas" por "partículas subatómicas" en ese concepto, tendremos una aproximación bastante buena a la dinámica conceptual de la física de las partículas. Es decir, ¡así funciona el mundo subatómico! Lo importante no es que usted lo comprenda, sino que eso le llegue. Una vez expandida por una nueva idea, la mente no vuelve a recobrar su forma original. Si las ideas presentadas en este libro lo hacen pensar, usted estará mucho más allá que el común de la gente, que la mayoría de las veces piensa muy poco. La

mayoría de las personas viven la vida como víctimas, y reaccionan a las circunstancias que la vida le presenta a diario.

Si pensaran, podrían controlar su vida y vivirla de una manera más planificada. Pero las cosas obvias y simples a menudo son las más difíciles de entender.

La perfección que está presente en todo el universo corrobora un tema que ya hemos tocado en este libro. Todos nos esforzamos constantemente por ser mejores cuando, en realidad, ya éramos perfectos cuando llegamos a él. Usted ya es todo lo qué necesita ser. Lo que le impide avanzar son los grilletes y las cadenas del condicionamiento y la programación que usted aprendió a lo largo del camino. Dado que usted nació perfecto, para usted, el fracaso es algo aprendido. El fracaso pasa de generación en generación, pero no forma parte del ADN, por eso se puede hacer algo al respecto. Usted puede tomar la decisión de que, luego de varias generaciones, el fracaso termine en usted. ¡Hasta aquí llegó!

Otra de las cuestiones que la Física moderna nos confirma es el hecho que hemos nacido para tener éxito. Así como el árbol crece tanto como puede, usted viene a este mundo predispuesto para desarrollarse según su propio potencial. Eso ya viene con lo demás. Es parte de la unidad y perfección presentes en el universo entero. Esa predispuesta y perfecta capacidad para desarrollarnos al máximo constituye una gran definición del éxito para cada uno de nosotros. Ése es su derecho de nacimiento. Es su destino. No deje que las circunstancias o las personas le impidan aquello para lo que usted ha nacido: ¡usted es el éxito!

PARA REFLEXIONAR

Cada área de su vida resulta crucial
en la búsqueda del éxito duradero.

Los seres humanos nos esforzamos
por mejorar las cosas cuando,
en realidad, ya son perfectas.

La consecuencia de estar jugando
con la perfección es la imperfección.

Para usted, el fracaso es algo aprendido.

¡Usted es el éxito!

CAPÍTULO 33

¿QUIÉN DIJO QUE LOS DADOS NO ESTABAN CARGADOS?

Si existe el amanecer, existe el ocaso.
Si existe la vida, existe la muerte.

Los Lógicos, 350 AC aproximadamente

Antes de alejarnos demasiado del descubrimiento hecho por la Física moderna acerca de la perfección predestinada, analicemos un punto más. La capacidad predestinada para desarrollar nuestro pleno potencial anula la necesidad de fijar metas o, con certeza, al menos anula la necesidad de contar con las técnicas para fijar metas que se enseñan en la actualidad. Si permitimos que la naturaleza siga su curso, alcanzaremos nuestro máximo potencial. Se trata de algo que ya está pactado. ¡Hacer otra cosa es como fijarse metas para el nacimiento luego de nacer! Si todos nos reflejamos en el prójimo, si somos todos parte de la misma unidad, esta unidad perfecta que predomina en el universo, entonces ¿qué otra parte de esta unidad fija metas o precisa adoptar estrategias para ello?

¿Acaso un árbol se fija metas en cuanto a la altura que alcanzará? No, crece naturalmente y llega a la altura que puede. Lo mismo sucede con nosotros. En gran medida, lo único que logramos al fijarnos metas es concentrar la atención en ser menos de lo que estamos destinados a ser. Debido a nuestra baja autoestima, al ego, al condicionamiento, al entorno y a la programación, escogeremos metas que serán inferiores a nuestro potencial innato. Nos subestimaremos. Lo peor que podemos hacer en estas circunstancias es obtener un logro: el logro de pasar la vida entera concretando metas y, a la larga, logrando la mediocridad, que es menos de lo que estábamos predestinados a lograr.

La razón por la cual no alcanzamos naturalmente nuestro pleno potencial se explica gracias a la Física moderna a través de la segunda ley de termodinámica. Según los físicos, se trata de la tendencia que tiene todo, sin intervención, a la "entropía" o al desorden. En "Breve historia del tiempo", Stephen Hawking dice:

Una explicación precisa de este concepto es lo que se conoce como la segunda ley de termodinámica. De acuerdo con ella, la entropía de un sistema aislado aumenta en forma constante, y cuando dos sistemas se unen, la entropía de todo el sistema es mayor que la suma de las entropías de los sistemas individuales... La experiencia indica que el desorden tiende a incrementarse si las cosas quedan libradas a su suerte. (¡Para comprobarlo, basta con dejar de hacer refacciones en la casa!) Es posible crear orden a partir del desorden (por ejemplo, se puede pintar la casa), pero se precisa invertir esfuerzo o energía y, de ese modo, disminuye la cantidad de energía ordenada disponible.

Lo que dice esta ley de la Física es que, sin un esfuerzo dirigido que provoque lo contrario, todo tenderá al desorden, lo cual se considera un resultado negativa. Por ejemplo, si no hacemos el esfuerzo de alimentar nuestro cuerpo, nos morimos. Sin embargo, antes de proseguir, cabe

advertir que, según todo lo que hemos aprendido acerca del universo a través de la Física, en este sistema perfecto no puede existir el desorden. Si todo ya es perfectamente "lo que es", entonces la entropía es parte de "lo que es" y también es perfecta. En otras palabras, el desorden es orden. La razón por la que nos metemos en problemas es porque los seres humanos tenemos la necesidad de dividirlo todo en términos de opuestos.

Esto es parte de la paradoja de la realidad (es una paradoja para nosotros, no para la naturaleza). Como cada partícula tiene su antipartícula, a la que necesita para poder existir, y como cada "esto" tiene su "aquello", al que necesita para poder existir, la Física sostiene que son complementarios, no opuestos. Ésa es la pura realidad. Se ve reflejada en el Yin y el Yang de la filosofía oriental. Ver las cosas en términos de opuestos no es más que una mala costumbre, cuya constante repetición ha creado la necesidad de dividir todo en positivo y negativo, bueno y malo.

A modo de analogía, puede observarse cualquier moneda. Una moneda tiene dos lados: cara y cruz. Ninguno es mejor que el otro. Ninguno es bueno ni malo. Ambos son necesarios para completar la moneda. Sin embargo, si un día nos parece que la cara es el mejor resultado, que la cara es buena, entonces nos parecerá que la cruz es mala. Y tendremos opuestos, cuando la realidad es que la cara y la cruz son lados complementarios de una misma moneda y que una no puede existir sin la otra. Este concepto mismo contiene abundante conocimiento para quienes nos encaminamos rumbo al éxito. Si pudiéramos librarnos de la mala costumbre de ver todo en términos de opuestos, sencillamente veríamos "lo que es". Tendríamos una perspectiva clara; dejaríamos de tener una visión nublada; se quitaría el "Veló de Maya" del que hablan los místicos orientales y "veríamos" ante nosotros, con toda sencillez y claridad, el sendero que conduce a nuestro máximo potencial.

Pero, regresando a la idea de que todo tiende a la entropía o a desordenarse sin intervención, existen algunas enseñanzas, cortesía de la Física moderna, que convalidan muchos de los principios que he aprendido en mi lucha por avanzar en la ciencia del éxito. Uno de los aspectos interesantes que pueden deducirse a partir de la segunda ley de la termodinámica ya se expuso someramente. Se trata de que vemos al desorden como un resultado negativo, un resultado indeseable. Stephen Hawking aplica el ejemplo de cómo una casa llega a la entropía cuando dejamos de hacer refacciones. Trasladado a mi huerta, implica que si no realizo un esfuerzo directo por plantar una semilla de tomate, crecen malezas. También significa que si no realizamos un esfuerzo directo por tener pensamientos positivos, tendremos pensamientos negativos. Si no realizamos un esfuerzo directo por conseguir el éxito, fracasaremos. Si no realizamos un esfuerzo directo por vivir, moriremos. También es el motivo por el que el frío (negativo) desplaza al calor (positivo). Es la ley de la Física que da crédito al antiguo y sabio dicho: "O bien estás ocupado en crecer o estás ocupado en morir".

Esto nos plantea algunas preguntas interesantes. ¿En qué sentido estoy creciendo? ¿Qué esfuerzos directos realizo por crecer? En el camino rumbo al éxito, ¿qué clase de libros leí? ¿Cuántos? ¿Qué clase de cintas escuché? ¿Cuántas? Si no realizamos un esfuerzo que supere al que hacen los demás, ¿cómo es posible pretender experimentar algo que no sea el desorden de vida que ellos experimentan? Si no realizamos un esfuerzo directo por expandir la mente a fin de poder pensar en un nivel superior, ¿cómo pretender tener un pensamiento distinto del que tiene la mayoría y lograr resultados que superen el nivel promedio? Esta ley de la física y los interrogantes derivados de ella amplifican el llamado al cambio para quienes desean experimentar

el éxito. Si no cambiamos, "si continuamos haciendo lo que estamos haciendo, seguiremos obteniendo lo que estamos obteniendo".

Como si no bastara con saber que tendemos a lo negativo si no realizamos un esfuerzo directo por ser positivos, la ley de la entropía también demuestra, mediante la Física, el peligro de vincularse con personas negativas. Recuerde que la ley, según Stephen Hawking, sostiene que "la entropía de un sistema [usted es un sistema] se encuentra en constante aumento y, cuando dos sistemas se unen, la entropía de la totalidad del sistema es mayor que la suma de las entropías de los sistemas individuales". En otras palabras, a los efectos de nuestro propósito, la ley de la entropía sostiene que cuando una persona negativa entra en contacto con otra, el poder destructivo combinado de la negatividad de ambas es mayor que la suma del poder destructivo de cada negatividad individual.

Por eso, si deseamos tener éxito, tenemos que evitar a las personas negativas a toda costa, quienesquiera que sean. Puede parecer cruel, pero es de vital importancia para quienes aún no hemos alcanzado el éxito financiero. El motivo es que hasta que no hayamos logrado poder sobre nuestra negatividad, de la cual el éxito constituye la prueba de fuego, tendremos una tendencia a lo negativo. Dicha tendencia basta para derrumbar nuestros esfuerzos cuando está aumentada por la presencia de otros sistemas negativos (personas). A través de esta ley, debo llegar a la conclusión de que si un sistema positivo entra en contacto con uno negativo, logramos un efecto "cero" y deseamos lograr más de "cero". Aun cuando pongamos nuestro mejor empeño por ser positivos, el contacto con personas negativas echará por tierra nuestros esfuerzos.

En la ecuación, que otorga mayor crédito al poder destructivo que ejercen las personas negativas en nuestros sueños, también yace el hecho de que la suma de dos negativos es más de dos. Aun cuando hayamos alcanzado el éxito, .y sobre todo si no lo hemos logrado, la suma de su negatividad y nuestra tendencia a ser negativos superará por completo cualquier actitud positiva que hayamos logrado reunir. Y si estamos en contacto con otros dos sistemas negativos (personas), ¡estamos muertos! (En términos desmesurados, claro.)

Esta segunda ley de la termodinámica también convalida lo que he aprendido acerca de la energía personal o la necesidad que todos tenemos de ser conservadores cuando se trata del uso de nuestra energía. Como afirmó Stephen Hawking: "Es posible crear orden a partir del desorden... pero se precisa invertir esfuerzo o energía y, de ese modo, disminuye la cantidad de energía ordenada disponible". ¿Le resulta conocido? Bueno, ahora la Física nos dice lo mismo. Disponemos de una cantidad limitada de "energía ordenada" para crear orden a partir del desorden, éxito a partir de la mediocridad.

Entonces, ¿cómo invertimos nuestra energía? ¿Cuáles son las cosas que nos quitan energía? Conforme a esta ley, quizá sea una buena idea replantearnos la cantidad de tiempo y esfuerzo que invertimos en mirar televisión, ser fanáticos de algún deporte, practicar actividades recreativas e incluso volver a evaluar las actividades que realizamos por el hecho de estar socialmente avaladas o satisfacer el ego personal. ¡Para alcanzar el éxito se precisa comprometer toda la energía disponible fuera de la necesaria para satisfacer las necesidades básicas! Eso es lo que se necesita para ser exitoso.

Hagamos una síntesis de los temas tratados en este capítulo: en primer lugar, el hecho de fijar metas tenderá a derivar en el logro de menos éxito del que somos capaces de alcanzar. En segundo lugar, sino realizamos un esfuerzo directo por experimentar el éxito, la segunda ley de la termodinámica exige que experimentemos el fracaso. En tercer lugar, cualquier tipo de contacto con personas negativas derivará en el debilitamiento, si no la destrucción total, de todos nuestros esfuerzos por experimentar el éxito financiero. Éstos son los principios de la ciencia del éxito que, gracias a la Física moderna, "sabemos" que son verdaderos. Si los aplicamos, podemos modificar nuestra vida y concretar nuestros sueños.

PARA REFLEXIONAR

Si permitimos que la naturaleza siga su curso, alcanzaremos nuestro máximo potencial.

La entropía sostiene que si no realizamos un esfuerzo directo por tener pensamientos positivos, tendremos pensamientos negativos.

Escogemos metas que se encuentran muy por debajo de nuestro potencial innato.

Ver las cosas en términos de opuestos no es más que una mala costumbre, la constante repetición de aquello que ha creado la necesidad de dividir todo en positivo y negativo, bueno y malo.

Para alcanzar el éxito se precisa comprometer toda la energía disponible, fuera de la necesaria para satisfacer las necesidades básicas.

CAPÍTULO 34

¿VER PARA CREER?

La experiencia no es lo que le sucede a un hombre.
Es lo que un hombre hace con lo que le sucede.
Aldous Huxley

¡Magnífico es el Método del sabio!
Repasa lo antiguo a fin de descubrir lo nuevo.
Doctrina del Medio, 200 AC aproximadamente

Anteriormente mencioné la idea de que el éxito radica en lo que "vemos". El punto de vista lo es todo a la hora de lograr el éxito. Se logra en la misma medida en que se percibe. En mis numerosos años de actividad en el mundo empresarial, he visto personas desmoronarse ante un incidente acaecido en sus vidas y he visto a otras prosperar al ocurrirles lo mismo. Gran parte de la diferencia radicaba en si esas personas se consideraban víctimas, como si fueran pasajeros y no conductores en el automóvil de la vida. En algún punto, cada uno de nosotros adoptó por separado la creencia de que podemos hacer que la vida y el universo cedan a nuestra voluntad. Y cuando eso no ocurre, somos nosotros quienes nos sentimos molestos.

Hace alrededor de quince años, oí una verdad que tuvo un efecto contundente en mi vida. Decía que "la vida se desarrolla como es debido, pese a lo que nosotros creemos". La vida transcurre para todos: las diferentes interpretaciones de sus acontecimientos, la forma en cada uno de nosotros la "ve", en última instancia, determina la diferencia entre nuestras experiencias. Como dijo Charles Swindoll: "Estoy convencido de que la vida consiste un 10 por ciento en lo que me sucede y un 90 por ciento en cómo yo reacciono ante eso". John Homer Miller reitera el mismo principio: "Nuestra forma de vivir no está tan determinada por lo que nos presenta la vida sino más bien por nuestra actitud ante ella, no tanto por lo que nos sucede sino más bien por la forma en que la mente observa lo acontecido". Entonces, ¿cómo vemos la vida? Cuando observamos sus idas y vueltas, ¿qué vemos?

En este momento usted estará pensando: "¿De qué cuernos habla este sujeto? Yo veo lo que veo, ¿cómo voy a ver otra cosa?", y a eso precisamente quería llegar. ¿De verdad vemos lo que vemos? ¿De verdad vemos lo que es? Podemos recurrir a la física para que nos ayude a comprender la realidad de ver. En El tao de la Física, Fritjof Capra escribe:

...es posible identificar un electrón cortando algunas de sus conexiones con el resto del mundo de diferentes maneras, aplicando distintas técnicas de observación. Por consiguiente, el electrón puede aparecer como una partícula o como una onda. Lo que se ve depende de cómo se lo mire.

"Lo que se ve depende de cómo se lo mire."

Así describe un físico nuestro mundo subatómico físico. Nos remite al concepto de que un cuanto puede ser una onda o bien una partícula según qué estemos calculando, y somos nosotros quienes elegimos el instrumento de medición. En otras palabras, nosotros decidimos de antemano si el cuanto es una partícula o una onda, y luego descubrimos que es lo que creíamos que sería.

Quisiera ir un poco más lejos. Michael Talbot nos dice en El universo holográfico:

Quizá lo más asombroso de todo es que existen pruebas contundentes de que EL ÚNICO MOMENTO EN QUE LOS CUANTOS SE MANIFIESTAN COMO PARTÍCULAS ES CUANDO ESTAMOS OBSERVÁNDOLOS. Por ejemplo, cuando no se está observando un electrón, los hallazgos experimentales sugieren que es siempre una onda.

¡Qué poder creativo existe en nuestra forma de ver las cosas! Por desgracia, existe el mismo grado de poder destructivo en nuestra capacidad de "ver". Aquí es donde entran en juego el condicionamiento, la programación y la segunda ley de la termodinámica (entropía). Si no somos conscientes, si no estamos despiertos, si no nos percatamos de las decisiones que tomamos en el momento de tomarlas, vamos a "vernos" como víctimas o alguien a quien la vida le transcurre, y ésa será nuestra experiencia. Provocaremos nuestra propia realidad negativa. Otra cosa que podría suceder, que a mi juicio sería aun peor, es que ignoremos por completo lo que está aconteciendo y ni siquiera tomemos una decisión. Eso es en sí mismo una elección porque sin esfuerzo directo todas las cosas pasan a la entropía y tienden a fluir hacia lo negativo. El abstenerse de elegir deriva en el mismo resultado negativo.

¡La única solución es despertar!

Debemos despertar y darnos cuenta de que la vista es un recuerdo de hechos e imágenes del pasado. Está tan influenciada por el condicionamiento y la programación como nuestra mente. De hecho, es lo que sucede con todos nuestros sentidos. En nuestro interior, existe la profunda necesidad de crear lo conocido a partir de lo desconocido. Cada vez que oímos, tocamos, saboreamos, olemos o vemos algo, tenemos la necesidad subconsciente de generar familiaridad. A modo de ejemplo, citaré una vivencia que probablemente nos ocurra a todos. Si probamos algo que nunca antes habíamos probado, por lo general decimos: "Tiene gusto a...", lo cual hacemos ante el menor indicio de familiaridad. Esta necesidad -por lo general, subconsciente- de archivar prolijamente todas nuestras vivencias en cajitas nos impide experimentar la verdadera realidad, Al ser conscientes de esta necesidad subconsciente, "despertamos" a la realidad. Éste es un factor clave de la iluminación. Es una parte esencial de la verdad buscada por una generación tras otra de hombres sabios en busca del "Camino".

La ciencia nos dice que no existen dos copos de nieve iguales y, sin embargo, cuando vemos nevar, es difícil distinguirlos. No obstante, al observar de cerca, se revela la verdad. Cabe destacar que no dije que la verdad se nos revela, porque siempre estuvo allí. Nuestra necesidad de familiaridad nos hace ver todos los copos de nieve iguales. Al incluir la conciencia, las cosas se ven de otro modo. La verdad es que ninguna cosa es igual a otra y el hecho de advertirlo puede cambiar nuestra vida. Por eso, cada momento es precioso. Por eso, el presente es tan importante. El hecho de reconocer la paradoja de la separación y también la unidad de todas las cosas deriva en total reconocimiento y gratitud por nuestra existencia. En el momento de concebir el

reconocimiento. Y la gratitud, el mundo y todo lo que en él habita queda a nuestras órdenes. El éxito, o cualquier otra cosa que deseemos, está en nuestro poder. ¡Sólo basta con ver!

PARA REFLEXIONAR

El punto de vista lo es todo a la hora de alcanzar el éxito.

Lo que se ve depende de cómo se lo mire.

Se logra en la misma medida en que se percibe.

La única solución es despertar.

Al incluir la conciencia, las cosas se ven de otro modo.

En el momento de concebir
el reconocimiento y la gratitud,
el mundo y todo lo que en él habita
queda a nuestras órdenes.

CÁPITULO 35

EL ÉXITO ES EL INFINITO

El lugar donde estás es tierra sagrada.

Éxodo 3:5

Las fotografías más recientes enviadas por nuestra sonda espacial han llevado a la ciencia a reconsiderar la cantidad de galaxias que se creía que existían. Los científicos tuvieron que revisar sus cálculos e incrementarlos en un sesenta por ciento, y han comprobado que existen cerca de cien mil millones de galaxias con cerca de cien mil millones de estrellas cada una. Lo que olvidaron agregar es que eso es lo que han descubierto hasta el momento. La verdad es que el universo es infinito. No tiene límites. No comienza ni termina en ninguna parte. Procure imaginarlo y verá que resulta imposible porque todo lo que "conocemos" tiene un principio en "nuestro" mundo.

Deepak Chopra lo expresó bien al decir que "la ciencia no es más rara de lo que pensamos", sino que "es más rara de lo que podemos pensar". Dice que el problema inmediato con que nos enfrentamos al considerar la posibilidad de que el universo tenga un principio es saber qué había antes del principio. Si pensamos que el universo tiene un fin, el problema que se plantea es saber qué hay después del fin.

Vivimos en un universo sumamente complicado que posee al menos cuatro dimensiones cuando sólo podemos entender y comprender tres (el tiempo es la cuarta dimensión). Hoy en día la ciencia está considerando la posibilidad de que haya más de cuatro dimensiones. ¿Qué puede hacer un ser humano? No sé qué pensará el lector, pero dicha afirmación vuelve insignificantes e intrascendentes mis preocupaciones diarias en comparación con ese grandioso esquema. Las preocupaciones de cualquier persona con respecto a las cuentas, el nivel social, etc. parecen perderse en las sombras de esta brillante revelación. ¡La existencia es un concepto colosal!

Asimismo, no nos sentimos mejor al pasar del macromundo al micro mundo. Al principio, el hombre pensó que la porción más pequeña de materia era la molécula, hasta que descubrió el átomo. Entonces pensó que por fin había hallado el elemento básico de todas las cosas. Luego descubrió el mundo subatómico y desde entonces no ha cesado de descubrir partículas. Cada vez que piensa que ha llegado al final, realiza un nuevo descubrimiento. Un día, el hombre llegará a la conclusión a la que he llegado yo: independientemente del rumbo que tomemos en este universo, nos toparemos con el infinito. El infinito es la quintaesencia del éxito.

Lo que se aplica al mundo físico también se aplica al mundo espiritual. Cuando medito y realizo una introspección, hallo el infinito una vez más. No existe fin para la sucesión de estratos que posee la existencia espiritual. Asimismo, el yo no tiene límites. Cada uno de nosotros es infinito. Los espiritualistas y psicólogos han creado gráficos para demostrar los diversos niveles de la mente y la conciencia. A lo que ya han descubierto, me gustaría añadir un nivel más: el yo infinito, la mente infinita. ¡Imagine las posibilidades!

Estamos hablando de usted. Usted es la perfección ilimitada e infinita que posee la máxima potencialidad. ¿Es el éxito su destino? No se pregunte algo tan ridículo. Ya estaba pactado desde el comienzo de este universo sin principio. El éxito está ahí, esperando desplegarse ante usted. Sólo espera que usted reconozca su verdad. Independientemente de adónde se dirija usted en el universo, consciente o subconsciente, atómico o subatómico, micro o macro, Yin o Yang, allí hallará el infinito. Hallará la perfección. ¿Está usted destinado a tener éxito? La perfección no pone en tela de juicio su propia perfección. Se limita a alcanzar su pleno potencial. ¡Tome conciencia de la espiritualidad de su éxito! ¡Tome conciencia de su yo infinito! Abra la puerta a su éxito y perfección. Usted ya es; ahora precisa llegar a ser.

PARA REFLEXIONAR

El infinito es la quintaesencia del éxito.

Usted es la perfección ilimitada e infinita que posee la máxima potencialidad.

La perfección no pone en tela de juicio.

Usted ya es; ahora precisa llegar a ser.

APÉNDICE

ENTREVISTAS CON LAS VOCES DEL ÉXITO

A continuación, se hallan las preguntas y respuestas surgidas de las entrevistas con las "voces del éxito". Aunque el capítulo 25 (que también se titula "Las voces del éxito") contiene una síntesis de dichas entrevistas, queda mucho por aprovechar de las respuestas que dieron estas personas exitosas si las vemos con sus propias palabras.

La mayoría de las entrevistas están precedidas por una introducción, cortesía de alguno de sus colegas, ya que a menudo resulta difícil lograr que las personas exitosas hablen de sus cualidades o los rasgos personales que las condujeron al éxito. Resulta totalmente lógico que así sea pues la idea de que nadie alcanza el éxito por sus propios medios está arraigada en la mente de todos, y se cree que el modo en que se alcanza el éxito y se consigue lo que se desea en la vida es ayudando a los demás a lograr lo que ellos desean. Dicha creencia produce una humildad que es difícil de atravesar para un entrevistados, por eso se apeló a las introducciones.

Sólo me resta desear que el lector disfrute la lectura de las entrevistas tanto como disfruté yo al participar de ellas.

Vinny

ENTREVISTA CON WADE SAADI

Presidente de Pencom Systems, Inc.

Introducción de Joy Venegas

Según sus colaboradores más cercanos, Wade Saadi es un hombre justo y humilde. Sin embargo, su humildad no logra eclipsar la luz que emana al entrar en una habitación. Es un empresario astuto y amigo de casi todos sus empleados ya que les ha dado la libertad de crecer más allá de lo que ellos se creían capaces. Quienes lo conocen lo describen como un ser confiable, visionario, protector y amante de la vida. Tiene muchos hobbies y valora la familia y las amistades. También lo describen como "fiable, puntual, eficiente y metódico".

A continuación, transcribimos una entrevista con Wade Saadi, ganador del premio "Empresario del Año 1996" de Nueva York en el campo de la tecnología.

Pregunta: ¿Puede hablarnos de sus orígenes?

Wade Saadi: Nací y me crié en Brooklyn, Nueva York, y todavía vivo ahí. Soy el mayor de cuatro hijos de una familia árabe muy unida. Aún lo somos. Me crié rodeado de mucho amor, e independientemente de las bromas que Dan Quayle deba soportar al respecto, los principios familiares desempeñaron un papel muy importante en mi vida. Gran parte de eso se contagió a Pencom, esa sensación de ser una familia, donde a todos se los tutea. Tenemos un grupo de mil empleados muy unidos, y yo procuro acercarme a todos los que puedo aunque contamos con ocho sucursales en todo el país.

Con respecto a la educación, asistí al colegio secundario técnico de Brooklyn, donde me especialicé en química, y luego fui al instituto terciario industrial de Brooklyn, donde estudié ingeniería química, pero sólo durante un año y medio. Creo que me impacienté y no le encontraba el sentido a la educación, porque en ese entonces veía muchas personas que tenían un título pero no conseguían trabajo. Las profesiones relacionadas con la química y la ciencia habían entrado en crisis unos años antes de que yo ingresara a la facultad, y veía que un ingeniero ganaba lo mismo que un taxista. No tenía ningún sentido. También veía muchas personas que no tenían un título universitario y que ganaban dinero como empresarios. Pensé que la facultad iba a ser estupenda, que iba a aprender mucho. Cuando entré, me sentí decepcionado. No era lo que esperaba. No era lo que todo el mundo decía. Ahora, una de las cosas que lamento en la vida es no haber terminado la facultad. Quizás habría sido mejor si hubiera ido a una universidad en otra parte, donde podría haber entablado una cadena de amistades nuevas, en lugar de asistir a una facultad local.

Leo mucho, siempre lo hice. No novelas sino publicaciones, libros que no son de ficción y textos educativos. También tengo muchos hobbies. Tengo un apetito insaciable por la lectura. No miro mucha televisión. La lectura y los hobbies me distraen de la rigurosidad del trabajo cotidiano.

Pregunta: ¿Qué lo inspiró a asumir el riesgo que implicaba iniciar su propia empresa?

Wade Saadi: Mi padre tenía su propia empresa. Era socio de un sujeto que se dedicaba a la ropa femenina. Mis tíos trabajaban todos por su cuenta en uno u otro rubro. Y la mayoría de ellos no tenía un título terciario, al igual que sus amigos, a quienes también les iba muy bien. Eran inmigrantes o hijos de inmigrantes. Tenían un cierto espíritu, que yo heredé.

De niño, vendía polvo para preparar refrescos. Repartía periódicos. Después de la escuela, trabajaba en un supermercado de la zona. Vendía caramelos para los Niños Exploradores y; para Navidad, pegaba velas sobre yeso y tocaba puerta por puerta en los edificios de apartamentos para venderlas. Me gustaba hacer ese tipo de trabajo porque siempre me presentaba desafíos.

Inaugurar Pencom no representó ningún riesgo. Fue apenas un capítulo más. No se puede pensar que iniciar un negocio es un riesgo por-que es probable que se termine fracasando. Abrir un negocio es una oportunidad que implica riesgos. Éstos deben evitarse, pero las oportunidades que implican riesgos deben evaluarse. Así que abrí Pencom porque me gustaban los negocios. Siempre tuve el deseo de hacer dinero, de meterme en los negocios. Me encantaba buscar la manera de convertir cinco dólares en diez.

Antes de abrir Pencom, uno de mis amigos más íntimos y yo abrimos un negocio de ventas por correo, que resultó un fracaso rotundo. Se aprende a hacer las cosas luego de atravesar por la experiencia. Estudiamos durante meses antes de abrir ese negocio, pero no es lo mismo que la experiencia en sí. Lo que deberíamos haber hecho es ir a trabajar para alguien y aprender el oficio: ésa es la forma de adquirir la experiencia. Nadie vuelve a inventar la pólvora.

Pregunta: ¿Cuánto dinero tenía cuando inauguró Pencom?

Wade Saadi: No tenía mucho dinero, apenas algunos raíles de dólares. Provenía de una familia de clase media y no tenía mucho dinero. Sí tenía mucha confianza, pero desde el punto de vista financiero, en realidad no tenía nada que perder.

Pregunta: ¿Cuáles le parece que son algunas de las características necesarias para que alguien tenga éxito?

Wade Saadi: Volvemos a lo que decía antes. No creo que sea lo que quieres oír, pero pienso que el deseo de ser empresario debe ser inherente a una persona._ Independientemente de lo que se enseñe, se cuente o se dé a alguien, si esa persona no tiene el deseo, es imposible enseñarle el deseo empresarial. ¡Se debe querer ser exitoso!

Tengo un amigo que es instructor de esquí desde hace veinticinco años. No está contento con su trabajo, pero le gusta tener los veranos libres y otras ventajas que posee. El agua busca su propio nivel. Si así es como le gusta a él, está bien. O lo tienes [el deseo] o no lo tienes. Si las personas tienen el deseo, es posible enseñarles. Los vendedores son empresarios por naturaleza. Mi definición de empresario es alguien que sale a ganarse otra vez el pan todos los días. Los vendedores deben ponerse a prueba una y otra vez. De ese modo, evitan quedarse estancados.

Pregunta: En vista de esa afirmación, ¿diría que es importante amar lo que uno hace?

Saadi: Uno tiene que amar lo que hace. Uno necesita tener pasión, no necesariamente por los productos, pero uno tiene que amar lo que hace. Creo que todos los empresarios tienen capacidad de venta y aman lo que hacen. Si las computadoras fueran ilegales, yo estaría al frente de otro negocio. No me apasionan puntualmente las computadoras ni el software. No tienen ningún significado especial para mí. Lo que sí tiene sentido para mí es esta empresa y las personas que trabajan aquí. Juntos nos divertimos mucho, hacemos dinero, hacemos algo que plantea desafíos, nos expandimos y crecemos. No se trata de las computadoras sino del proceso.

Pregunta: Rememorando la época cuando inició la empresa, ¿recuerda haberse fijado metas o haber utilizado algún método específico para ello?

Wade Saadi: No. Probablemente esté volviendo a defraudarte, pero en el negocio de la alta tecnología, debido a que cambia con tanta rapidez, uno no tiene idea de dónde va a estar dentro de dos años. Las empresas recurren a las metas y la planificación dé negocios, no los empresarios.

Pregunta: En conclusión, Wade, ¿qué consejo daría a los lectores de este libro?

Wade Saadi: Si van a iniciar una empresa, jamás engañen a nadie, ¡nunca! Ni al cliente, ni al empleado ni a ustedes mismos. Aprendan a conocerse. Sean abiertos y honestos en todos sus negocios porque la reputación se pierde una sola vez y, una vez que se la pierde, se pierde también la credibilidad y no queda nada. Sin credibilidad, uno no es más que un caparazón vacío, independientemente del dinero que gane.

Otra cosa es que hay que dejar la impronta de la excelencia en el trabajo. Nunca se debe permitir que un producto traspase el umbral a menos que sea lo mejor de lo mejor que se puede hacer. De lo contrario, los demás lo verán a uno a menos del ciento por ciento, y no hay motivo para que así sea. Es preferible llegar tarde y dar en el blanco que adelantarse y estar desorganizado. Siempre hay que cerciorarse de que todo está bien antes de que traspase el umbral. Me pone mal leer un currículum, una carta o un aviso con errores de impresión. Lo que la gente no entiende es que, cuando se produce algo, ese algo es uno mismo. Uno está exhibiendo su esencia, entonces ¿por qué tiene que haber errores?

En tercer lugar, nunca se debe tener miedo de rodearse de personas que sean superiores a uno. Nuestro sueño en la vida debe ser: que de todas las personas que nos rodean [que empleamos], nosotros seamos los más tontos y los menos agresivos. Cuando las cosas se ponen difíciles, pueden salvarnos. Yo me rodeo de las mejores personas que encuentro. Muchos empresarios sienten aprensión de hacer eso por temor a que alguien les robe sus secretos. Entonces, ¿qué alternativa queda? ¿Rodearse de idiotas? Es importante rodearse de las mejores personas que uno encuentre. Y por último, lo más importante es divertirse. Se debe disfrutar lo que se hace. Debe resultar estimulante y constituir un desafío permanente, además de ayudar a otras personas.

Reflexión después de la entrevista:

Las primeras palabras que me vienen a la mente cuando recuerdo la entrevista con Wade Saadi son "serena seguridad". Su aura de serenidad y seguridad son parte de la razón por la que sus colaboradores lo estiman tanto. Para ellos, él representa un oasis en medio del desierto y, en otras

ocasiones, es un puerto seguro cuando hay tormenta. Uno no puede sino creer que este hombre logrará cosas mucho más grandes.

ENTREVISTA A FRANK SCIAME

Presidente de F J. Sciame Construction Co.

Según dicen sus colaboradores cercanos, Frank es una persona leal, comprometida y capaz de llevar a cabo proyectos con honestidad y puntualidad. Eso no es algo común en la industria de la construcción. Frank se inició humildemente, costeó sus estudios universitarios trabajando como carpintero y comenzó con trabajos insignificantes. Más adelante decidió arriesgarse, por así decirlo, y actualmente ha construido algunos de los proyectos más destacados de toda la ciudad de Nueva York, como por ejemplo la mega tienda de Virgin Records en Times Square, la tienda del Estudio Brothers en la 5ta Avenida, el Teatro New Victory en la calle 42, la Nueva Nike Town en el complejo de la Torre Trump y la renovación de "Windows on the World" en el Centro Mundial de Comercio.

Lo que resulta interesante acerca de Frank es que es uno de esos sujetos de los que uno ha oído hablar. Todo lo que toca se convierte en oro. Frank se preocupa por la gente y eso vuelve a él multiplicado por diez. Se lo conoce por hacer muchas buenas obras, muchas de las cuales no son famosas, y las personas que disfrutan de su generosidad, sus palabras amables y su ayuda, lo tienen muy presente y de alguna manera, él recibe, también su pago. El equipo de Frank demuestra un compromiso y un compañerismo poco comunes en la mayoría de los equipos. Se preocupan unos por otros porque eso también es lo que ven por parte de Frank hacia ellos. Se nota que todo se filtra desde arriba porque Frank es una de esas personas que otorgan credibilidad a la expresión que dice que "la velocidad del líder determina la del resto". Los miembros del equipo de Frank tratan de parecerse a él en cuanto a su vigor, vitalidad, lealtad y compañerismo.

A continuación, encontrará la entrevista al señor Frank Sciame, ganador del premio al "Empresario del Año" en la industria de la construcción en Nueva York, en 1996.

Pregunta: ¿Qué nos puede contar con respecto a su formación?

Frank Sciame: Fui a un colegio primario católico, el Si- Michael's, en la parte Este de Nueva York, en Brooklyn, y luego a la secundaria técnica Thomas Edison. Más adelante fui a la universidad del Estado de Nueva York en Farmingdale por dos años y estudié tecnología civil. Posteriormente, en el City College, estudié pre-ingeniería por un año y, para el segundo año, me cambié a la Facultad de Arquitectura del City College, donde me gradué como Licenciado en Ciencias. Estoy contento de gire mis padres me hayan alentado para que tuviera un título universitario, pero sé que hay mucha gente mucho más exitosa que yo que no lo tiene. El hecho de tener un título te hace más completo y te permite comunicarte con confianza en el mismo nivel que cualquier otra persona que tiene un título universitario.

Con respecto a mi familia, mi madre era ama de casa y trabajaba tiempo parcial como vendedora en una casa de ropa femenina en Brooklyn. Mi padre era un pintor del sindicato, siempre lo fue.

Pregunta: ¿De dónde obtuvo la confianza necesaria para comenzar su propio negocio? ¿Cuál fue su inversión inicial?

Frank Sciame: La confianza necesaria para comenzar mi propio negocio básicamente consistía en creer que podía hacer para mí las cosas que en ese momento hacía para una empresa. Como por entonces no tenía un sueldo muy alto, mi red de seguridad era que, si no me iba bien, podía volver a subirme a un andamio y así mantener a mi esposa, Bárbara, y nuestra futura familia. Jamás dudé que podía ganar dinero en el negocio de la construcción. La empresa para la que trabajaba me había permitido tomar contacto con diferentes etapas del proceso de la construcción -cálculos, dirección de proyectos, etc.- Yo agregué el espíritu empresarial, y todo eso junto creó la confianza necesaria para comenzar mi propio negocio.

Comencé con 57500. Junto con mi esposa, habíamos ahorrado 52500 y le pedí prestados $5.000 a mis padres. Eso fue en junio de 1975. En noviembre de ese mismo año, pude devolverles el dinero a mis padres y regalarle a mi madre un abrigo de visón en concepto de intereses. Me sentía muy bien. Tenía muy poco dinero al principio, pero ya ves que para tener éxito no se necesita mucho dinero.

Pregunta: Frank, cuando comenzó, ¿aplicó -o, incluso ahora, aplica- alguna técnica especial para fijarse metas? Muchos de los actuales cursos de motivación para el éxito hacen que la gente se concentre en sus metas casi obsesivamente. No digo que eso esté bien o mal. Solamente quiero saber qué hace realmente la gente exitosa.

Frank Sciame: Yo no me fijo metas. Hace dos años, por primera vez en diecinueve años, la empresa fijo algunas metas en cuanto al crecimiento, pero en general, no nos fijamos metas. Yo nunca lo he hecho. Mi único objetivo es la rentabilidad. Agachar la cabeza y trabajar mucho. Las metas nos pueden apartar de maestro buen desempeño. Creo que fijarse metas nos puede llevar a concentrarnos y gastar mucha energía en cosas equivocadas.

Pregunta: En su opinión, ¿qué características necesita tener una persona para tener éxito?

Frank Sciame: Creo que necesita mucho entusiasmo y energía. Tiene que ser optimista y estar dispuesto a trabajar muchas horas. Si a eso le sumamos un poco de capacidad, tenemos la fórmula del éxito.

Pregunte: ¿Cree que es importante amar lo que uno hace?

Frank Sciame: Creo que es absolutamente imperativo amar lo que uno hace. No recuerdo quién lo dijo, pero se dice que si uno ama lo que hace, no trabajará un solo día de su vida. Creo que es muy cierto. Y, creo que es importante que uno ame lo que hace así no lo considera un trabajo. Uno no puede mirar el reloj, y no lo mirará tampoco si ama lo que hace.

En un momento de gran actividad en nuestro negocio, se me acusó de ser explotador, debido a la cantidad de horas que nuestra gente tenía que trabajar para cumplir con sus tareas. Me tomé eso muy en serio y en verdad me preocupó porque yo quería que la gente disfrutara de trabajar para Sciame Construction. Luego se me ocurrió que tanto en esta industria como en cualquier otra profesión que uno elija, si queremos ser los primeros, es de esperarse que trabajemos muchas horas. Si quieres ser uno de los mejores jugadores de tenis, tienes que jugar tenis entre diez y catorce horas diarias, los siete días de la semana. Si quieres ser un abogado de primer nivel, y tal vez llevar adelante un juicio tan conocido como el de O. J. Simpson, también se requieren muchas horas. Las horas no tienen importancia. La única manera que tenemos de ser los primeros en nuestra actividad es trabajar muchas horas al inicio de nuestra carrera, porque uno ama lo que está haciendo y ama aprender más y más acerca de su actividad. Si haces eso una y otra vez, un día te darás cuenta de que has dominado por completo tu profesión y que ahora la gente se acerca a ti en busca de respuestas.

Por eso, creo que él amor por lo que uno hace es absolutamente imprescindible para el éxito verdadero. Una persona joven que ama lo que hace: así quiero que sea quien trabaje para mí. Esa persona no ve el hecho de trabajar para Sciame Construction como un trabajo. Lo ve como una estupenda oportunidad de aprender la profesión de la mano de una de las mejores empresas de la industria de la construcción. Amar lo que uno hace es la clave del éxito en cualquier nivel, ya sea que trabajemos en relación de dependencia o tengamos nuestro propio negocio.

Pregunta: ¿Qué ama exactamente?

Frank Sciame: Amo la construcción, armar cosas y resolver problemas. También me gusta ganar dinero. Me gustaría definir el "ganar dinero" diciendo que, de niño, vi que mis padres no podían tener muchas de las cosas que otros tenían. No tenían las vacaciones que se merecían. No tenían los lindos muebles o el auto nuevo que se merecían. Yo estaba decidido a darle todas esas cosas a mi familia. Por eso, para mí, ganar dinero significaba tener la posibilidad de mejorar la vida de mi familia y la de otras personas. Es decir, yo no amaba el dinero, sino las experiencias que el dinero podía comprar y los inconvenientes que podía evitar... ¡y también resulta ser la manera de llevar cuenta de nuestro negocio!

Pregunta: ¿Quién es Frank Sciame, espiritualmente?

Frank Sciame: Yo siempre, tanto por dentro como por fuera, trato de ponerme en el lugar del otro. Creo que eso ayuda mucho en muchos aspectos del negocio. En las relaciones con la gente, creo que debemos tratarla tal como nos gustaría que nos tratasen a nosotros. Haz a los demás lo que quisieras que los demás hicieran contigo.

Creo que tengo un alto nivel espiritual y una buena base moral y ética, en la que me apoyo cuando tengo que tomar decisiones importantes en mi vida. Creo que la moral y la ética valen la pena. Para mí, espiritualmente, eso significa ser un buen Cristiano.

Pregunta: ¿Qué consejo le daría a las personas que están tratando de lograr el éxito?

Frank Sciame: Me gustaría decirles que persigan sus sueños en el área de su vida que más les interese. También les diría que busquen la manera de hacer que ese sueño pague sus cuentas, y al

mismo tiempo, que aprovechen la oportunidad de lograr el éxito que se merecen aspirando a ser los mejores en esa área que eligieron. Creo que deberían confiar en su propia intuición. Deben asumir el riesgo que se requiere para ser exitoso y ser realistas en cuanto a los inconvenientes que puedan surgir. Siempre es difícil prever esos inconvenientes sin estropear el entusiasmo; deben prever los riesgos generales sin detenerse en cada problema potencial en particular. Deben estar preparados para enfrentarse a los inconvenientes, si se presentan. Creo que el riesgo impide a la gente alcanzar el éxito que es capaz de alcanzar. Tal vez puedan encontrar, inversores para protegerse de los riesgos pero, en definitiva, me gustaría aconsejarles que se arriesguen. Será un torbellino de emociones, pero valdrá la pena. ¡Persigan su sueño!

Reflexión después de la entrevista:

La entrevista con Frank Sciame fue una lección de humildad. La única manera de conocer sus logros fue a través de sus colaboradores, porque él no habla de esas cosas. Era como si, al restar importancia a sus logros, estuviera protegiendo su humildad. Su voz delataba que en verdad se preocupaba por sus colaboradores, su familia y los lectores de este libro, a quienes ni siquiera conoce. Su naturaleza afectuosa me resultó evidente y constituye, por supuesto, una de las razones del éxito impresionante que tiene.

ENTREVISTA CON IRWIN STERNBERG

Presidente de Stonehenge Limited

Introducción a cargo de Dean Wilkerson Director Ejecutivo Nacional de MADD

Cuando uno conoce a Irwin, le llama la atención su entusiasmo y optimismo contagiosos, su increíble energía y el fervor con que habla de su industria.

A Irwin le interesan en verdad las causas nobles y se preocupa por ayudar a los demás de corazón. Se deleita al brindar al mundo alegría y belleza. En ese principio basó la producción de colecciones de corbatas que le han dado tanto éxito.

La industria de las corbatas es afortunada al tener a Irwin Sternberg entre sus miembros. En los últimos cinco años él ha revolucionado la moda de las corbatas y ha incrementado su importancia ante los ojos del público, lo que, tal vez, resulte más importante aún para la industria.

A continuación, encontrará la entrevista al señor Irwin Sternberg, ganador del premio al "Empresario del Año" en la industria indumentaria y textil en Nueva York, en 1996.

Pregunta: Señor Sternberg, ¿Podría contarnos acerca de su familia? ¿Era una familia de empresarios? ¿Era usted empresario a una temprana edad?

Irwin Sternberg: No, no fui un joven empresario. Me crié en Baltimore, Maryland, en una familia común que no tenía demasiado, pero que tenía lo necesario para satisfacer sus

necesidades. Mi padre trabajaba para el gobierno y mi madre era socia en una compañía privada de seguros. Ninguno de los dos era realmente exitoso de acuerdo con el nivel de educación que tenían, pero los dos constituían un buen sostén para la familia.

Cuando era niño, me enfermé y por eso perdí un año en la escuela. Ese año perdido también disminuyó mis sentimientos de orgullo y rendimiento durante toda la escuela primaria y secundaria. Me fue muy mal en la escuela. De hecho, todavía recuerdo mi último día en el secundario, cuando la gente empezó a hablar de la universidad. Yo ni si quiera me di cuenta de que podía pensar en ir a la universidad debido a mis calificaciones. Es más, pensé que ninguna universidad me aceptaría.

Hubo una universidad, la de Baltimore, que sí me aceptó, luego de entrevistarme. Me dieron una oportunidad. En la universidad, fui un alumno que, en el mejor de los casos, aprobaba con mucho esfuerzo debido a mi manera de pensar con respecto a la educación (después de haber perdido un año y haber abandonado).

Psicológicamente, mi inseguridad me hacía sentir tan mal que ni siquiera me importaba. Pero me gradué en la universidad y conseguí trabajo en una empresa textil de Baltimore, llamada Jos. A. Bank Clothiers, donde conocí a dos hombres, Dan Caplin y Howard Bank. Ambos resultaron ser grandes mentores para mí. Los dos han muerto y los extraño mucho. Pero mientras vivían, me enseñaron a escuchar lo que la gente decía y no sólo aquello que yo quería oír. Me enseñaron a darle a la gente el beneficio de la duda. Me dieron una gran educación. Aprendí a trabajar con la gente y a escuchar ideas nuevas.

Luego de que Jos. A. Bank se vendiera a Quaker Oats, fui a trabajar a Nueva York para una empresa de corbatas llamada Bentley Cravats. Un año y medio más tarde, junto con mi amigo Natan Brach como socio, fundé una empresa llamada Stonehenge Limited, Eso fue hace aproximadamente catorce años. Era la primera vez que tenía la oportunidad de hacer algo yo solo.

A veces la gente me pregunta si alguna vez creí que iba a ser tan exitoso. No sé si alguien puede responder esa pregunta. Sí recuerdo que cuando me fui dejos. A. Banks me tenía tanta confianza que estaba convencido de que podía hacer cualquier cosa que quisiera. Sentía tanta confianza que me creía capaz de superar muchas cosas por los buenos antecedentes que tenía en mi carrera.

Pregunta: Hace un instante nos contaba cómo comenzó Stonehenge. ¿Por qué lo hizo? ¿Tenía recursos financieros? Muchos creen que se necesita mucho dinero para iniciar un negocio. ¿Qué nos puede decir al respecto?

Irwin Sternberg: Como mencioné anteriormente, no teníamos mucho dinero y no ganaba mucho en Jos. A. Banks, pero me encantaba trabajar ahí. Cuando me mudé a Nueva York con mi esposa y mis mellizos de cuatro años, recuerdo que Natan me decía que necesitábamos unos $50.000 para comenzar el negocio; y $50.000 en esa época era como decir, ahora, un millón de -dólares. Yo no tenía esa suma, pero pedí prestado e hice todo lo posible para juntar los `550.000 para asociarme a Natan.

Él tenía los recursos; yo, no. Pedí prestado a familiares, amigos y a todo el que pude. Recuerdo que sólo me faltaban $3.000 y una tía me llamó y me dijo: "Sé que necesitas $3.000". Me prestó el dinero, y siempre dije que si ganaba dinero, lo devolvería con un 18 % de interés. Así empezó Stonehenge pero, yo, personalmente, no tenía el dinero para comenzar el negocio.

Pregunta: Me pareció interesante el hecho que, antes de la entrevista, usted estaba diciendo que la actual Stonehenge surgió de un negocio en decadencia. Cuando la mayoría de la gente se encuentra en una situación semejante, ve que todo se desmorona, pero usted encontró la manera de hacer resurgir las cosas. ¿Nos podría hablar de ese tema?

Irwin Sternberg: Por supuesto. Iniciamos nuestro negocio hace catorce años. Durante los primeros cuatro años, creamos corbetas tradicionales, hechas a mano. Pues bien, todos los mercados cambian y todos los negocios tienen picos y depresiones, y nosotros eso lo pasamos. Como ya le comenté, el negocio tradicional comenzó a decaer y el mundo de la moda empezó a ser cada vez más importante. La gente ya no buscaba los modelos tradicionales de corbatas, y nuestro negocio comenzó a decaer más y más rápido.

Afortunadamente, ocurrió algo que jamás olvidaré y sé que es una de las razones por las que todavía seguimos en este negocio. En Soho, Nueva York, había una galería de arte llamada Ambassador Gallery; y estaba presentando las obras de arte de Jerry García, de los Grateful Dead. El espectáculo estaba sobrevendido y había filas de gente que quería comprar entradas. Uno de mis empleados me preguntó si yo tenía algún contacto y si sabía cómo podíamos conseguir entradas. Siempre les he enseñado a no rendirse. Existen muchas maneras de lograr ciertos objetivos. Llamamos a la galería de arte y le dije al dueño que iba a ir a la galería para ver la obra de Jerry García para un proyecto que tenía con respecto a la fabricación de corbatas.

El dueño de la galería me dijo: "No hay problema. ¿Cuántas entradas necesita?" Los empleados estaban tan entusiasmados que decidí ir yo también, sin pensar siquiera en la posibilidad de una sociedad con Jerry García. Cuando entré, las filas daban la vuelta a la esquina y había medios de todo el mundo. Cuando comencé a examinar las obras, descubrí que varias pinturas muy coloridas podían aplicarse a la moda.

Una cosa llevó a la otra y, al día siguiente, volvimos a ir. Nos contactamos con los herederos de Jerry García y creyeron que estábamos completamente locos. Dijeron que Jerry jamás usaría una corbata, que en veinticinco años no había usado corbata, pero que querían saber de qué estábamos hablando. Así que fuimos a la fábrica con algunas de sus obras y recreamos algunas de sus imágenes en nuestras corbatas. Cuatro veces tratamos de que la gente de Jerry García nos las aprobara.

Luego de aplicar nuestros creativos colores a las corbatas y presentarlas sobre camisas, nos llamaron muy entusiasmados y firmamos un contrato. El primer lanzamiento fue en Bloomingdale's, en Nueva York, durante la Convención Demócrata Nacional, Se habían caído las líneas telefónicas por la cantidad de llamados que recibíamos desde todas partes del mundo y en cuestión de un día o dos, vendimos más de 3.000 corbatas.

Según las revistas, nuestras corbatas fueron el fenómeno principal en el mundo de la moda. Rápidamente, pasaron a ser las corbatas más vendidas en los Estados Unidos. Hoy, el nombre de

Jerry es una marca, y aprendimos cuáles técnicas de marketing eran importantes y cómo mantenerlo fascinante. Es inspirador, porque usar una corbata Jerry García quiere decir algo.

Pregunta: Me resulta curioso que toda la serie de sucesos que dio origen a la colección Jerry García comenzara porque usted quería hacer algo por sus empleados. Comenzó porque usted quería ayudar a alguien. ¿Le parece que es importante, para un empresario, creer que se debe ayudar a los demás para alcanzar el éxito?

Irwin Sternberg: ¡Por supuesto que me parece importante! Hemos construido un negocio muy exitoso ayudando a otras personas a lograr sus objetivos.

Pregunta: Irwin, es evidente que usted ama lo que hace. ¿Cree que eso es importante para lograr el éxito?

Irwin Sternberg: Creo que para ser completamente exitosos, necesitamos comprometernos de verdad con nosotros mismos y amar la* vida. Creo que para tener éxito en los negocios, necesitamos amar verdaderamente lo que hacemos. Si eso no sucede, no hemos logrado hacer realidad nuestros sueños por completo y necesitamos seguir adelante y buscar nuevos horizontes. Estoy completamente enamorado de mi empresa y sé que ella me ha ayudado a ser una mejor persona. También creo que me dio la creatividad necesaria para crear el crecimiento. Ayudamos a reunir fondos, mientras que, a la vez, estamos ayudando a la gente. Alcanzar ese nivel en los negocios es un sueño hecho realidad.

Pregunta: ¿Usted se fija metas? Resulta evidente que la colección Jerry García no fue algo que usted planeó, sino que fue el resultado de aplicar su creatividad a un suceso al que usted se vio expuesto. Por eso, ¿usted se fija metas? Y si es así, ¿con cuánta anticipación planea?

Irwin Sternberg: ¡Excelentes preguntas! No creo que, en el tiempo que llevo en este negocio, alguna vez haya planeado algo con anticipación. Siempre me concentro en lo que estoy haciendo hoy y nunca presto mucha atención a la competencia. Sólo creí en aquello que teníamos la capacidad de lograr. Estábamos seguros de que estábamos marcando una tendencia en la moda, y era halagador saber que tanto los amigos como la competencia estaban siguiendo nuestras pautas.

Pregunta: Usted mencionó anteriormente que gran parte del dinero que utilizó para empezar su negocio era prestado. Obviamente eso representa un riesgo determinado. ¿Hasta dónde llegó el riesgo que usted personalmente asumió para construir su negocio desde cero?

Irwin Sternberg: Al principio, tenía mucho miedo de fracasar. No sabía si tendría el dinero suficiente. Realmente me asustaba el hecho de tener una familia joven y, por primera vez estar solo, no tener apoyo. Era una cita con, el destino a la cual yo tenía que sobrevivir. Y tenía que hacerlo con cierta elegancia y respeto. Ésa es una de las reglas que sigo aún hoy.

Pregunta: No me interesa tanto la empresa, Stonhenge, sino el hombre, Irwin Sternberg. ¿El miedo lo motivó? Usted hizo del miedo al fracaso algo positivo, ¿verdad?

Irwin Sternberg: Sin lugar a dudas; pero también puse en práctica la sabiduría que me transmitieron algunas personas, lo que me llevó a una realidad de la vida totalmente distinta. Lo

que resulta tan asombroso es que tiene que ver con la confianza. Si uno realmente cree en sí mismo, no interesa a qué escuela fue ni qué estudió. Además, parte de mi éxito se debe a que intento devolver algo de lo que se me dio.

Pregunta: Debido al éxito que usted tiene, ha podido conocer a otros empresarios. ¿Cuáles son algunas de las características que ellos tienen en común y que los han llevado al éxito?

Irwin Sternberg: Creo que tienen apetito por la vida, por el amor, por entregarse de lleno a las cosas. Estoy generalizando, por supuesto, pero he conocido a muchos empresarios que tienen esas características. Ellos están orgullosos de su país. Están orgullosos de poder devolver lo que se les dio. Lo primero que se ve en ellos es la humildad. Ven a su empresa y dicen [acerca de sus empleados], no podría haber hecho todo esto sin ellos, y comienzan a nombrar a toda la gente que colabora con ellos. Un verdadero empresario no es una persona egocéntrica. Creo que una oportunidad de negocio los puede ayudar a ser mejores personas, pero son ellos quienes permiten que sus empresas los lleven a esos horizontes.

Pregunta: Las personas buscan mejorar sus vidas, y una de las cosas que les digo es que si quieren ser exitosos, deben hablar con las voces del éxito, un grupo al que usted, obviamente, pertenece. ¿Qué le gustaría decirle al lector de este libro? ¿Qué tipo de consejo le gustaría darle?

Irwin Sternberg: Eso es interesante; podría llegar a decirles millones de cosas. Algunas serían, por ejemplo, vamos, inténtelo, no se rinda, conviértase en lo que quiere ser. A los empresarios más jóvenes les diría: "¿Crees que puedes tomar una corbata y presentársela al Dalai Lama?" Probablemente, pensarían que estoy loco. Quiero hacer hincapié en el hecho que usted puede llegar adonde quiera si tiene sentido común y un objetivo que se pueda lograr. Eso se transforma en un viaje emocionante y lleno de recompensas.

Tengo una anécdota que es la mejor manera que tengo de ilustrar por qué un negocio es un viaje. Nosotros diseñamos una serie de corbatas a partir de los dibujos de unas alfombras tibetanas, cada una con un significado espiritual diferente. Creé corbatas a partir del trabajo de diseñadores tibetanos y doné las ganancias al Fondo Tibetano, un organismo que ayuda a las familias tibetanas que abandonaron China y perdieron su patria. Pues bien, el Dalai Lama se enteró, uno de sus allegados me llamó y me invitó a asistir a una conferencia con 3.000 personas que venían a escuchar al Dalai Lama en Louisville, Kentucky. Nunca, jamás imaginé que me harían subir al podio. Pero el Dalai Lama me obsequió una chalina de oración tibetana en agradecimiento a nuestros esfuerzos por reunir fondos a través de la Colección de Corbatas Tibetanas. El Dalai Lama me colocó la chalina alrededor de los hombros y me bendijo por colaborar con la paz mundial Mi empresa sólo se dedica a la fabricación de corbatas; nunca imaginé que eso me produciría semejantes placeres. Por eso, a esos jóvenes empresarios les diría que pueden lograr cualquier objetivo que se propongan; que pueden lograr cualquier cosa si tienen un sueño y dejan que ese sueño los lleve allí donde nunca antes han estado.

Reflexión después de la entrevista:

La contribución de Irwin Sternberg para con varias organizaciones de beneficencia ejemplifica la primera regla del éxito duradero: el que da, recibe. Ese entusiasmo por el prójimo inspira a abrazar su causa y seguirlo dondequiera que vaya. Él constituye todo un ejemplo de éxito y

liderazgo. Estaba tan entusiasmado con su tarea en MADD, que me inspiró a ayudar a esas madres a lograr sus objetivos. MADD es una organización sin fines de lucro, que cuenta con más de 600 centros y equipos que brindan ayuda comunitaria en todo el país. MADD no es una cruzada contra el consumo de alcohol. Su objetivo consiste en buscar soluciones electivas en contra de quienes conducen en estado de ebriedad y al problema del consumo de alcohol en menores de edad. Asimismo, brinda apoyo a aquéllos que ya experimentaron el dolor de estos delitos absurdos. Su misión consiste en evitar que la gente conduzca bajo los efectos del alcohol y brindar apoyo a las víctimas de ese delito violento. Para colaborar con ellos, desde los Estados Unidos, llame al 1-800-GET MADD.

Al trabajar con Irwin, Dean Wilkerson, Director Ejecutivo Nacional de MADD, sostiene lo siguiente: "Conversar con Irwin sobre marketing y publicidad es como querer beber agua de un camión hidrante. Es un manantial, un volcán de ideas creativas." Asimismo, Doug Kingsriter, Director Nacional de Marketing de MADD, comentó: "Irwin es una persona talentosa y un empresario brillante. Cumple un rol fundamental para nuestro éxito en el marketing de nuestra causa."

Si pudiera fabricar una persona que reuniera todas las características del éxito, terminaría por fabricar a Irwin Sternberg. Nuestra entrevista duró tres cortas horas, a pesar de que habíamos acordado que duraría sólo una hora. Es cautivante, entusiasta, inteligente y poderoso. A pesar de haberlo conocido brevemente, sé que él no estaría de acuerdo con la palabra "poderoso", pero eso se debe a que también es humilde. La humildad es una característica común a todas las personas de éxito. Resulta muy difícil lograr que hablen de sí mismas. Pero eso es parte de la razón por la cual el universo está siempre a su entera disposición. El poder de Irwin surgía desde su interior. No provenía de su negocio, sus contactos, su posición social ni su dinero. Al contrario, todos ellos fluían del mismo lugar: el poder interior.

ENTREVISTA CON WILLIAM UNGAR

Presidente y CEO de National Envelope Corporation

Introducción a cargo de Les Stern

Según dicen sus colaboradores, William Ungar es un ser único y muy admirado. Es un cuento de Horado Alger hecho realidad. Fue el único miembro de su familia que sobrevivió al holocausto, y él está convencido de que sobrevivió por una razón, de que no fue una mera coincidencia. Ha dedicado su vida a demostrar al mundo entero que, "de las cenizas", siempre resurge el elemento superior de la humanidad. La dignidad siempre triunfa.

William Ungar llegó a los Estados Unidos luego de la Segunda Guerra Mundial, en el primer barco de "desplazados" que partió de Europa. No hablaba inglés y solamente tenía quince dólares en el bolsillo. Trabajaba todo el día, estudiaba por la noche, y estudiaba vocabulario a altas horas de la madrugada. Sabía que aprender el idioma le daría oportunidades. Comenzó su negocio en una oficina de aproximadamente 150 metros cuadrados, con cinco empleados y tres obsoletas

máquinas para fabricar sobres que él mismo había reconstruido. Hoy, la empresa tiene más de 180.000 metros cuadrados, aproximadamente 3.000 empleados, y produce 100 millones de sobres por día.

Se dice que él nunca buscó dominar a ninguna otra persona que no fuera él mismo. Nunca reemplaza acciones por palabras. Cree que la gente debe ser indulgente y honesta ante el fracaso, pero modesta ante el éxito. Vive la vida convencido de que la gente debe ser lo suficientemente fuerte para saber en qué punto es débil, y lo suficientemente valiente para mirarse a sí misma bien a fondo cuando más miedo tiene. En ese principio, está basada su vida.

El holocausto le enseñó que la vida es un riesgo y eso le dio la confianza para arriesgarse a iniciar su negocio. No se entusiasma demasiado cuando las cosas están bien ni se deprime cuando están mal. Cuando se le preguntó cómo había logrado desarrollar esa disciplina, contestó: "Cuando uno ya ha vivido el peor día de su vida, el resto es relativo"

Su negocio es más que dinero: es un verdadero legado. Un legado del triunfo del bien sobre el mal, un ejemplo de que las buenas personas siempre triunfan. La empresa también se relaciona con lo familiar. Lo considera una oportunidad de preservar el aspecto humano de los negocios. La lealtad fluye entre él y sus empleados. Es bueno con ellos y los guía a través del ejemplo. También hace mucha beneficencia.

En resumen, sus colaboradores dicen que el hecho de conocer a William Ungar los hace ser mejores personas, que es un ejemplo de modestia, simplicidad de sabiduría y de la mansedumbre de la verdadera fortaleza. Es decir, es una persona muy especial.

A continuación, encontrará la entrevista a William Ungar, uno de los ganadores del premio al "Empresario del Año" en Nueva York.

Pregunta: Señor Ungar, usted dijo que cuando comenzó no tenía mucho dinero. ¿Cree que el dinero es absolutamente necesario para iniciar un negocio?

William Ungar: Para comenzar un negocio, se necesita una suma "germen" de dinero. Teniendo reputación de confiable entre amigos y conocidos, siempre encontraremos personas dispuestas a invertir con nosotros. La capacidad y la honestidad son las dos virtudes más importantes que debemos tener a fin de atraer dinero para comenzar un negocio.

Pregunta: ¿Qué le provocaba competir con los grandes fabricantes de sobres?

William Ungar: Yo comencé desde muy abajo y pasaba inadvertido ante los ojos de los grandes fabricantes de sobres. Al principio, nos concentrábamos en venderles a los mayoristas, y cuando ellos se dieron cuenta de que éramos confiables, nos favorecieron con más pedidos y continúan siendo fieles a nuestra empresa; por eso, continuamos creciendo y expandiéndonos.

Pregunta: ¿Qué función cumple el riesgo para un empresario?

William Ungar: Cada nuevo emprendimiento constituye, en sí, un riesgo. La diferencia está en el grado de riesgo. Si tenemos confianza en nuestro emprendimiento y tenemos objetivos, el riesgo irá disminuyendo con el tiempo, y obtendremos resultados positivos.

Pregunta: ¿A quiénes consultó cuando comenzó? ¿Quiénes fueron sus mentores?

William Ungar: La primera persona a quien consulté fue el ingeniero a cargo de E L. Machine Company, donde tuve mi primer trabajo cuando llegué a los Estados Unidos. Era, y sigue siendo, una empresa que produce máquinas para fabricar sobres. Él me dio los detalles en cuanto al equipamiento y cómo proceder en el negocio. Dijo que si estaba dispuesto a fabricar los sobres por las noches y venderlos durante el día, tendría éxito. A la otra persona, un importante comerciante de papeles, me la presentó el gerente de ventas de una papelera. Le dije que quería dedicarme al negocio de los sobres y me dijo que era un negocio un poco loco. Sin embargo, decidí entrar en él y no me arrepiento.

Pregunta: Entonces, para usted, ¿una de las características necesarias para ser exitoso es estar un poco loco?

William Ungar: El negocio podrá ser un poco loco, pero se necesita coraje y convicción para estar en él. A menudo les digo a los empleados de mayor jerarquía que pueden notar que operamos de una manera única. Yo creo que nosotros tuvimos éxito por dos razones. La primera, mi habilidad técnica y mi familiaridad con la maquinaria. La segunda, el hecho de haber contratado a empleados honestos, íntegros y diligentes. Ellos han contribuido enormemente con nuestro éxito. Hoy, las personas que trabajan para nosotros son lo que más valoro; ellos constituyen nuestro bien más preciado.

Pregunta: ¿Qué lo motivó a usted a buscar el éxito? ¿Qué características cree que una persona debe tener para ser exitosa?

William Ungar: A mí me gustan los desafíos. Me causa mucha satisfacción personal encontrar una solución y obtener resultados. Debemos tener una iniciativa interior que nos lleve a hacer cosas y disfrutar de los resultados. Lo que hacemos no debe parecernos un trabajo. Disfrutar de lo que uno hace es lo más importante. Mi consejo para aquellas personas que quieran tener éxito en sus propios negocios es que tengan presente sus objetivos y trabajen mucho.

Reflexión después de la entrevista:

William Ungar vivió una terrible experiencia, el holocausto, e hizo que esa experiencia le sirviera de algo. Muchos otros también fueron víctimas de este desastre humano, pero William logró dominar esa experiencia. Me resultó emocionante escucharlo recordar sus comienzos como empresario. Veía cierto brillo en sus ojos al remontarse a sus comienzos. Mientras lo escuchaba, me di cuenta de que, para él, el desafío de alcanzar el éxito lo era todo. El no quería ser una víctima. Se negaba a ser una estadística. Superó esos obstáculos que constituyen para nosotros una lección. Su vida es un ejemplo de aquello que una persona puede lograr a través de la autodisciplina y el deseo.

ENTREVISTA CON AUBREY BALKIND

Presidente y CEO de Franlziurt Balkind Partners

A continuación, encontrará la entrevista a Aubrey Balkind, ganador del premio al "Empresario del Año" en el área de publicidad y medios en Nueva York, en 1996.

Pregunta: Aubrey, ¿podría contarnos acerca de su niñez? ¿Proviene de una familia de empresarios? ¿Cuál fue su entorno económico y su educación?

Aubrey Balkind: Sí. Provengo de una familia de empresarios. Nací y crecí en Sudáfrica. Mi padre tenía una empresa: importaba cristalería y regalos de todo el mundo y luego los vendía al por mayor a los minoristas locales. Cuando era adolescente, trabajaba como viajante con mi padre. Yo no era muy buen vendedor: era muy tímido y me resultaba muy difícil acercarme a los extraños, presentarme y tomarles un pedido; pero tuve que obligarme a superar mis temores porque el negocio de mi padre necesitaba ayuda económica.

Con respecto a mi educación, me gradué como Licenciado en Economía; luego trabajé como auditor y contador y más tarde obtuve un título equivalente al de contador público. Me mudé de Sudáfrica a Nueva York donde, en la Columbia University, hice mi Maestría en Administración de Empresas. Trabajé durante cuatro años en Arthur Young (ahora, Ernst and Young) como asesor de gestión empresarial y mientras tanto, por las noches, estudiaba para mi Doctorado en Diseño y Planeamiento Urbano. Antes de presentar mi tesis, decidí cambiarme a diseño gráfico y comunicación, áreas en las que fui autodidacta. Mi educación me ha ayudado a comprender rápidamente varios negocios, y mi experiencia me ha ayudado a convertirme en un experto en comunicaciones.

Pregunta: ¿Qué lo motivó a correr el riesgo de iniciar su propio negocio?

Aubrey Balkind: No estaba contento con la gestión empresarial porque no existía ningún producto al final del proceso. Siempre quise ser arquitecto, que es algo que combina las funciones de los dos hemisferios cerebrales (la creatividad del diseño y la lógica de la ingeniería). En realidad, lo que me dio el coraje necesario para comenzar mi propio negocio fue el hecho de que mi padre fuera empresario. No tenía miedo de comenzar mi propio negocio yo solo. A pesar de no tener dinero, porque tenía que pagar todas mis becas de estudios, siempre tendría una profesión con un sueldo digno a la cual podría volver a dedicarme si lo necesitaba. Tenía veintiocho años y era ingenuo. Creo que se necesita cierta ingenuidad para seguir una pasión; nuestra pasión es lo que nos lleva a alcanzar nuestros objetivos. Si uno supiera con cuántos obstáculos se enfrentará al abrir un negocio, jamás lo abriría. Pero yo tenía un sueño y la idea era cumplirlo. He recorrido un largo camino, pero el sueño todavía sigue allí. De hecho, uno nunca lo hace realidad; nuestro sueño crece cada vez más, y a menos que tengamos pasión por el proceso, nunca llegaremos a nada. Simplemente, siempre se debe tratar de lograr y, si es posible, superar los objetivos.

Pregunta: ¿Cree que esa pasión que lo llevó a iniciar su negocio es algo que las personas pueden desarrollar?

Aubrey Balkind: Creo que todos tenemos pasión por algo, y que debemos ponernos en contacto con esa pasión. Algunos quieren liderar y otros quieren seguir a un líder. No me cabe la menor duda de ello. La vida no es fácil. Hay muchos obstáculos, y son muchas las personas que, cuando se caen, en vez de levantarse y aprender de esa experiencia, comienzan a echarle la culpa por su fracaso a las cosas que suceden a su alrededor. Cuando no les va bien, dicen: "Tengo que irme de Nueva York, cambiar de trabajo, o divorciarme", como si eso fuera la causa de que no les vaya bien. Necesitan hacerse responsables de manejar mejor sus circunstancias, en vez de dejarse controlar por fuerzas ajenas a su persona. La gente puede tener mucho más control del que imagina sobre sus circunstancias. Se dice que algunas personas tienen suerte, cuando, en realidad a la suerte la crean ellos mismos estando en el lugar y el momento indicados. Tenemos que estar disponibles para las oportunidades, y no solamente buscarlas, sino estar disponibles cuando surge una oportunidad.

Pregunta: ¿Quién fue su mentor? ¿A quién consultó?

Aubrey Balkind: Cuando estaba ejerciendo como auditor y contador, hubo un hombre con el que trabajaba, que me mostró nuevas maneras de pensar. Él me enseñó a pensar en cada problema, desde la base misma. Ahora yo llamo a eso "pensar desde cero". Tenemos que olvidar todo lo que sabemos, tratar de apartarnos de todas las ideas preconcebidas que tenemos, y crear nuestra propia estructura lógica con respecto a una cuestión. A mí, me da la posibilidad de repensar las cosas creativamente desde la base y construir nuevas estructuras lógicas con respecto a las cuestiones, Inventar nuevas ideas, en realidad, requiere una gran cantidad de sentido común o, dicho de otra manera, intuición estratégica.

Pregunta: Cuando comenzó, ¿cómo se sintió con respecto a competir con los "peces gordos" del sector?

Aubrey Balkind: Hay que tener un gran sentido de uno mismo. Sentido de lo que está bien y lo que está mal, y un buen plan de marketing. Mucha gente tiene ideas brillantes, pero hay que entender muy bien cuáles son los aspectos positivos y negativos de una idea. Lo primero que comprendí fue que los "peces gordos" son sólo personas. Cada organización, independientemente de su envergadura, depende de algunas pocas personas claves. Solamente tenemos que asegurarnos de que nuestras personas claves sean mejores que las de la competencia. Ser "grande" es una ventaja, pero también es una gran desventaja. Hoy, en varios aspectos, muchas grandes empresas tratan de funcionar como las pequeñas.

Pregunta: Se dice que uno, para ser exitoso, tiene que amar lo que hace. ¿Usted ama su especialidad o el hecho de participar en ella?

Aubrey Balkind: Quisiera expresar su pregunta de otra manera. ¿Ama usted su especialidad o el proceso que ella implica? Yo creo que se puede amar cualquiera de las dos y ser exitoso. Creo que resulta más fácil ser un apasionado de la especialidad. Lo que me gusta con respecto a lo que hago ahora es el hecho de que hay algo físico al final del proceso: un producto. Disfruto de la elegancia del pensar, algo que ya obtenía cuando era consultor en gestión empresarial; pero aquello no me daba la belleza estética que me brinda lo que hago-en este momento. Además, la comunicación está muy ligada a la cultura popular, y eso me conecta con lo que está pasando. Me

parece importante contribuir a que la vida funcione mejor y podamos disfrutar más de ella. De allí surge mi pasión.

Pregunta: ¿Qué características cree que necesita una persona para ser exitosa?

Aubrey Balkind: Creo que confianza en sí misma. Esa confianza puede basarse en su mente y su inteligencia o en sus habilidades sociales. Para ser exitosa, es necesario entender a las personas: a las que uno tiene a su cargo, a los clientes y, en mi caso, a la audiencia con la que estoy comunicándome. Esa persona no debe tener miedo al fracaso. Darse cuenta de que hay momentos en los que uno está mal, y en general aprende más en esos momentos que en aquéllos otros en los que está bien. Los altibajos existen. El éxito y el fracaso no cuentan en el corto plazo; lo que importa es el resultado a largo plazo.

Pregunta: Cuando inició su negocio, ¿se fijó metas estrictas o implementó alguna técnica especial para fijar metas?

Aubrey Balkind: Yo pienso a muy largo plazo, y pienso en cuestiones muy importantes pero, en realidad, no hago planes a largo plazo. No planeo con más de algunas semanas o unos pocos meses de anticipación porque las cosas cambian muy rápidamente. Lo importante es saber hacia dónde vamos pero sin detenernos mucho en los detalles que se van sumando a lo largo del camino.

Pregunta: ¿Qué consejo le gustaría darle a las personas que lean este libro?

Aubrey Balkind: Las personas exitosas nunca se consideran exitosas. Nunca se llega en realidad, y eso les da empuje. Creo que se debe aprender continuamente, todos los días. Creo que si hoy hacemos algo, mañana debemos ser capaces de hacerlo mejor. Creo que la mayoría de las metas [el éxito] son una ilusión. El viaje en sí debería ser la meta. La pasión, las maravillosas experiencias que tenemos hacen que el viaje resulte tan placentero. Creo que el caos es el oxígeno que alimenta la creatividad. Si uno define demasiado las cosas, como es el caso de los objetivos, no queda lugar para maniobrar. Cierto nivel de caos puede ser muy productivo. Ayuda a alimentar su pasión.

Pregunta: Espiritualmente, ¿quién es Aubrey Balkind?

Aubrey Balkind: Trato de mantener limpio mi pensamiento y de saber qué está bien y qué está mal, de vivir de una manera limpia y de equilibrar las cosas que resulta importantes en mi vida. Eso es lo que me esfuerzo en conseguir. Conozco gente que ha entregado su vida entera al trabajo. Creo que es importante buscar el equilibrio en la vida, y eso es algo que todavía trato de encontrar. Debemos ser sinceros con nosotros mismos.

Reflexión después de la entrevista:

En cuanto a mi experiencia con Aubrey Balkind, lo que más me sorprendió fue que su naturaleza modesta resultaba hipnótica. Tenía la apariencia del típico empresario exitoso pero, sin embargo, a medida que progresaba la entrevista, tuve la sensación que había más de lo que se percibía a simple vista. Al final de la entrevista, estaba convencido de que no sólo me encontraba

en presencia de una persona exitosa, sino que, además, había conocido un gran hombre. El grado de profundidad en el que se conocía a sí mismo y la facilidad que tenía para expresar esas ideas me sorprendieron enormemente. Esa profundidad, obviamente, le resultaba familiar y, cuando hablaba, parecía que estaba hablando de un viejo amigo. Su conocimiento personal fue uno de los tantos regalos que recibí al entrevistar a gente famosa.

ENTREVISTA A KURT ADLER

Presidente de Kurt S. Adler, Inc.

Introducción a cargo de Karen Adler

Según dicen sus colaboradores cercanos, Kurt Adler es un hombre muy generoso, justo y de buen corazón. Esas cualidades le han granjeado la lealtad de la gente y, como prueba de ello, muchos de sus empleados trabajan con él desde hace quince o veinte años. Es un hombre perceptivo, que sabe detectar las tendencias en un negocio que no depende mucho de la moda. También tiene la extraña capacidad de saber qué quiere el cliente. Tiene una serena confianza en sí mismo, una cualidad de la que están orgullosos, y-además disfrutan, sus allegados.

A continuación, encontrará la entrevista a Kurt Adler, ganador del premio al "Mejor Empresario del Año" en Nueva York, en 1996.

Pregunta: Señor Adler, ¿nos puede dar una idea acerca del nivel socioeconómico de su familia? ¿Qué educación recibió? Háganos un breve comentario de sus antecedentes.

Kurt Actler: Resulta difícil comparar la situación de los Estados Unidos en 1996 con la de Alemania en la década de 1920. Mi familia era de clase media-alta. Perdimos todo bajo el dominio nazi, pero tengo una base bastante sólida.

Pregunta: ¿Qué estudios tiene?

Kurt Adler-: Terminé la escuela secundaria y luego estudié aquí, por las noches, en una universidad que insiste en que me gradué allí; pero nunca me gradué. Sólo llegué a hacer la mitad de las materias. Parece ser que mi éxito en los negocios exageró mi éxito en los estudios.

Pregunta: ¿Qué lo inspiró a iniciar su actual empresa?

Kurt Adler: Bueno, no comenzó con el deseo de meterme en el negocio de la decoración navideña. No funciona de esa manera. Después de pasar un tiempo en el Ejército de los Estados Unidos al final de Segunda Guerra Mundial, decidí que, si podía evitarlo, nadie más iba a volver a darme órdenes.

Estaba con el ejército en Honolulu, y aprovechaba el tiempo para hacer contactos y convertirme en comprador para un mayorista en Honolulu. Como todos los demás, él necesitaba

mercadería, y Estados Unidos era el único país que no había perdido su capacidad de producción porque no había sido bombardeado. Ni hablar de Japón, Alemania e Inglaterra, así que había una gran necesidad de encontrar proveedores de mercadería. El hombre, en realidad, era un empresario japonés-americano que estaba en Honolulu, y me convirtió en su agente de compras para todo aquello que él necesitaba. Cualquier cosa que él quisiera, yo debía comprársela y él me daba una comisión del cinco por ciento por mi trabajo, lo que me dejaba más ganancias que un trabajo normal.

En realidad, adquirí la mayor parte de mi experiencia a través de uno de los tantos empleos que tuve cuando vine a los Estados Unidos. Trabajé en una fábrica de almohadas, y el dueño era un hombre muy exitoso. Aprendí de él. Era un hombre exitoso y sabía hacer las cosas, y yo lo usé como mi modelo.

Pregunta: Cuando usted habla sobre sus inicios en el negocio, ¿qué había dentro del hombre, dentro de Kurt Adler, que lo llevó a correr el riesgo? ¿Qué lo hizo a usted querer ser parte del negocio?

Kurt Adler: Mi familia había tenido su propio negocio. Vinimos aquí sin nada; lo habíamos perdido todo, y ésa fue la razón que me llevó a hacer todo el esfuerzo posible para que mi familia recuperara todo lo que había perdido.

Pregunta: ¿Cuál fue su inversión inicial? Usted mencionó que tuvieron que dejar todo en Alemania. ¿Le resultó fácil lograr el éxito en su propio negocio?

Kurt Adler: Comencé con trescientos dólares. Nada resulta fácil; las cosas requieren esfuerzo. Creo que hay varias cosas importantes. Uno tiene que esforzarse, estar dispuesto a hacer sacrificios, ser honesto y ser confiable.

Pregunta: Muchos empresarios dicen que, para ser exitosos, tienen que amar lo que hacen. ¿Qué nos puede decir al respecto?

Kurt Adler: Nunca hice nada que no disfrutara. También creo que es muy importante tener una esposa que nos apoye. Fui afortunado al tener una esposa increíblemente buena, me ayudó mucho.

Pregunta: ¿Cómo se sintió con respecto a competir con los "peces gordos" del sector?

Kurt Adler: Eso me gustaba. Es más fácil competir con los más grandes que con los más pequeños. Me entusiasmaba competir con ellos. Siempre he disfrutado de los deportes y me gusta mucho el éxito a corto plazo. Toda mi vida he sido un fanático jugador de tenis, y siempre he sido justo y ambicioso en los deportes. Usé ese mismo sistema en los negocios. Aquí no existen Jekyll y Hyde. Algunas personas creen que uno puede ser deshonesto en los negocios y honesto en casa, y no es así. ¡O se es honesto o deshonesto!

Pregunta: ¿Se fijó metas o aplicó alguna técnica especial para fijar metas cuando comenzó?

Kurt Adler: No, fijar metas no sirve. ¿Cómo fijarse metas cuando uno necesita salir, trabajar duro y ver qué pasa? El peligro está en que se puede fijar una meta equivocada o poco realista. Mi objetivo es tener una empresa rentable.

Pregunta: Para nuestros lectores, ¿qué características se necesitan para ser una persona exitosa?

Kurt Adler: Debe existir la necesidad de hacer lo que uno hace. Cuando comencé, no fue en el negocio de los adornos navideños. Me dedicaba a la importación y la exportación en general. Me gustaba la idea de tomar pedidos los primeros meses del año y entregarlos a fin de año. De esa manera no tenía que especular con el inventario. Ese fue el factor determinante del éxito de este negocio y la razón por la que elegí dedicarme a él.

Volviendo al tema de los lectores, cuando uno conoce gente nueva debe causarle una buena impresión. Siempre tienes que estar bien vestido porque nunca sabes cuándo te encontrarás con alguien que puede ayudarte. También debes reconocer tus limitaciones; eso es primordial. Hay que trabajar duro e invertir en ideas sólidas y factibles. Debes tener un buen consejero, alguien que ya sea exitoso, para que pueda ayudarte a sopesar las ganancias con el riesgo. Eso es muy importante; te ayuda a evaluar una idea en el mundo real, porque uno no hace negocios en el vacío. En los negocios hay que ser conservador.

Reflexión después de la entrevista:

Kurt Adler tiene la confianza y la compostura que lo caracterizan como el hombre exitoso que es. Luego de entrevistarlo, me fui con la sensación de haber conocido a alguien especial. Recuerdo especialmente la mirada de placer que había en sus ojos al recordar su niñez y la mirada de dolor que se apoderó de él, al hablar de la huida de su familia de la Alemania de Hitler. Eso me recordó que, aún hoy, la gente se esfuerza por llegar a las costas de países libres como los Estados Unidos; y debe pasar por terribles dificultades para poder, apenas, probar la oportunidad, aquello que para los que vivimos en tales países, constituye un derecho natural, un regalo. ¡Cuán a menudo damos eso por sentado! Los hombres como Kurt Adler nos recuerdan ese regalo y ejemplifican lo que puede llegar a hacer un hombre cuando se le otorga la libertad de oportunidad.

ACERCA DEL AUTOR

Como tantas otras personas de Brooklyn, Vincent Roazzi soñaba con ser millonario a los 35 años. A los 36, estaba internado en un centro de rehabilitación para drogadictos, vivía de la seguridad social y el total de sus deudas superaba los cien mil dólares. A lo largo del proceso de rehabilitación, Vincent descubrió las técnicas y los principios que ha aplicado, en primer lugar, para cambiar su propia vida y, posteriormente, la de los demás.

Este millonario / escritor es el Director Ejecutivo de Marketing y Desarrollo de la Alliance for Affordable Services (Alianza por Servicios Accesibles), una asociación que comprende 65.000 pequeñas empresas. Además, Vincent es un entrenador para el éxito en una importante empresa que cotiza en bolsa, y ha dedicado los últimos doce años a ayudar a la gente a concretar sus sueños de éxito.

Su fórmula para el éxito ha sido comprobada tanto en el campo de batalla como en las trincheras del mundo de los negocios. En 1999, Vincent Roazzi recibió el premio "Líder de las Pequeñas Empresas", otorgado anualmente por la Asociación Nacional de Líderes de Negocios, en reconocimiento a su "apoyo e inspiración para las pequeñas empresas estadounidenses".

El autor domina la técnica de la oratoria y acostumbra dar charlas por todo Estados Unidos. Actualmente, es columnista de la publicación empresarial mensual Wealth Magazine, y ha sido el invitado especial del capítulo llamado El impulso al sobre rendimiento del programa de televisión Me Cuistion de la PBS.

Actualmente, Vincent vive en New Hope, Pensilvania, con su esposa, Marlene, y sus cinco hijos.

Estimado lector:

Si tiene alguna duda, sugerencia, refutación o comentario, por favor escríbame a la dirección que aparece más abajo

Le desea lo mejor, Vinny

Vincent M. Roazzi, P.O. Box 292, Lahaska, PA 18931,

Email: vinny@spiritualityofsuccess.com

Visite nuestra página web: www.spiritualityofsuecess.com