LA MAGIA DE PENSAR EN GRANDE



Aprenda los secretos del éxito
y alcance lo que siempre ha querido

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

ALETHA COMPAÑIA EDITORIAL

Título original en ingles:
THE MAGIC OF THIINKING BIG
by PRENTICE-HALL, INC
ENGLEWOOD CLIFFS, NJ. Nueva traducción al Español de la cuarta edición inglesa

JOSE MARÍA FRANCES

Reservados todos los derechos de edición en lengua española por HERRERO HERMANOS, Sucs., S.A., Comonfort Nº 44.

México D.F.

Prohibida la reproducción total o parcial sin el permiso de los Editores

ALETIHA CIA EDITORIAL según acuerdo especial con HERRERO) HERMANOS Sucs., S. A.

ISBN 958-9175-14-7

Digitalizado por Oscar Gutiérrez Salinas – Octubre 31 de 2011

PARA DAVID III

Nuestro hijo de seis años David se sintió poderosamente fuerte cuando se graduó en el kindergarten.

Le pregunté que planeaba ser cuando hubiese terminado su crecimiento. David me miró atentamente durante un momento y luego respondió: “Papá, deseo ser profesor.’

- ¿Profesor? ¿Profesor de qué? -repliqué.

-Bueno, papá -arguyó-. Creo que quiero ser profesor de felicidad

¡Profesor de felicidad! Esta es una bella y maravillosa ambición. ¿No creen ustedes?

A David, por consiguiente, un hermoso muchacho n tina meta grande, y a su madre, dedico este libro.

PREFACIO

¿Por qué este libro? ¿Por qué una amplia escala de discusión de "La Magia de pensar en grande"? Doce mil libros se publicarán este año. ¿Por qué uno más?

Permítaseme trazar nada más un pequeño fondo del cuadro.

Hace algunos años presencié una impresionante reunión acerca de ventas. El vicepresidente a cuyo cargo se hallaban los mercados de esta compañía se hallaba tremendamente excitado. Deseaba esclarecer terminantemente un punto. Se hallaba con él en la plataforma el principal representante de la organización, un individuo de apariencia vulgar, quien había conseguido finalizar e! año con una cifra ligeramente inferior a 25, 000 dólares. Los demás representantes no habían pasado de un promedio d' ganancias de 5,000.

El ejecutivo desafió al grupo. He aquí lo que dijo: "Deseo que echen ustedes una ojeada a Harry. ¡Mírenlo bien! Ahora, ¿a qué se debe que Harry haya logrado lo que el resto de ustedes no logró? Ganó cinco veces e! promedio, pero ¿es acaso cinco veces más listo? No, de acuerdo con nuestras pruebas de personal. Las he comprobado. Demuestran que figura en el término medio de este departamento.

"¿Es que Harry trabajó cinco veces más duro que ustedes, amigos? No, no según los informes. De hecho se le descontó más tiempo que a la mayoría de ustedes.

"¿Cuenta Harry con un radio de acción mejor? Otra vez debo manifestar que no. Las cuentas se hallan equilibradas. ¿Posee Harry una mejor educación? ¿Mayor salud? Tampoco. Harry se halla en esto a la altura aproximada de todos, excepto en una cosa.

"La diferencia entre Harry y el resto de ustedes —siguió diciendo el vicepresidente- es que Harry piensa cinco veces más en grande." A continuación, el ejecutivo procedió a demostrar que e! éxito lo determina no tanto el volumen del cerebro de cada uno sino el volumen de los pensamientos individuales.

Este era un pensamiento intrigante. Y se grabó en mí. Cuanto más observé el mayor número de personas y hablé con ellas, más profundamente ahondé en lo que se halla detrás del éxito, más clara era la respuesta. Caso tras caso, en la historia, prueban que el volumen de las cuentas bancarias, el volumen de la felicidad y de la general satisfacción de uno depende del volumen de los pensamientos propios. Esta es la magia de pensar en grande.

"Si el pensar en grande realiza tantas cosas, ¿por qué no piensa todo el mundo de esta manera?" Me formulé esta pregunta muchas veces Creo que la respuesta está aquí. Todos nosotros, más de los que reconocemos, somos productos de los pensamientos que nos rodean. Y muchos de tales pensamientos son pequeños, no grandes. Todo en derredor de usted es un medio ambiente, que trata de remolcarle y tirar de usted a una calle de segunda clase. Usted oye decir casi todos los día', que "hay muchos jefes y no bastantes indios ". En otros término' que las oportunidades para dirigir ya no existen, que hay un exceso de ¡efes, así pues conténtese usted con ser un tipo insignificante.

Pero este "demasiados jefes" es una idea simplista que no cuadra, con la verdad. El manejar personal, en todas las ocupaciones, le revelará como a mí que "el conflicto estriba en que hay demasiados indios y no bastantes jefes

Este juicio mínimo del medio ambiente le dice otras rasas, además Le dice: "Cualquier cosa que quiera ser, será," que su destino ve halla fuera de su propio control, que el "hado" es un control incompleto. Por consiguiente, olvide esos sueños, olvídese de poseer un hogar más escogido, olvídese de un colegio especial para los niños, olvídese de una vida mejor Acuéstese a dormir y espere la muerte.

¿Y quién no ha oído la afirmación: "El éxito no vale su precio", cual si usted debiera 'vender su alma, la vida de su familia, su consciencia, su tabla de valores, alcanzar la cima? Pero, en verdad, el exilo no demando precio. Cada paso hacia adelante paga un dividendo.

Y este medio ambiente también nos dice que existe mucha competencia para tener un lugar relevante en la vida. ¿Pero la hay? Un ejecutivo, seleccionador de persona, me decía que recibe de 50 a 250 veces más para empleados de 4.000 dólares al anos que para los de 20.000. Esto quiere decir que se registra por lo menos 50 veces mayor competencia pata las situaciones de Calle de Segunda Clase que para los de primera. La Avenida de Primera Clase, en los Estados Unidos, es una calle corta y poco frecuentada. Existen allí contadas vacantes para las gentes que como usted se atreven a pensar en grande.

Los principios básicos y conceptos que soportan ''La magia de pensar en grande" vienen de las fuentes' más altas del linaje, de las más finas y grandes mentes pensantes que aun viven sobre el planeta Tierra. Mentes como la del profeta David, quien escribió: "Como un pensamiento está en el corazón, así es él "; mentes como la de Emerson quien dijo: "los grandes hombres son los que ven que el pensamiento rige el mundo ''; corno Milton, que, en su ''Paraíso Perdido '' afirmó: ''La mente es su propio lugar y por sí misma puede hacer un cielo de un infierno y un infierno de un cielo ''; mentes maravillosamente perceptivas cual la de Shakespeare quien observó: "No hay nada bueno ni malo, excepto si los pensamientos lo hacen así".

Pero, ¿de dónde sale la prueba de ello? ¿Cómo sabemos si el pensamiento dominante es el justo? Honestas preguntas. La prueba viene de las vidas selectas de las gentes que le rodean, las cuales, a través de tajantes éxitos, realizaciones y felicidad, demuestran que *el pensamiento en grande hace un trabajo mágico.*

Los simples juicios que dejarnos sentados aquí, no son teorías sin pruebas. No son conjeturas u opiniones de un hombre. Son fruto de acercamientos probados a las situaciones de la vida, y son cuino peldaños aplicables a este trabo/o que parece magia.

El que esté usted leyendo esta página demuestra que se interesa ampliamente por el éxito. Usted desea colmar su' deseos. Usted quiere gozar un magnífico nivel de la vida. Necesita esta vida para obtener todas las cosas buenas que merece. Estar interesado en el éxito es una maravillosa cualidad.

Usted posee otra cualidad admirable. El hecho de que sostenga este libro en sus manos revela que posee inteligencia para ver cuáles son las herramienta' que le ayudarán a ir adonde desea. Para construir cualquier Cosa que sea —automóviles, puentes, proyectiles— necesita herramientas Mucha gente en su intento de edificarse una vida mejor olvida que dispone de útiles que pueden ayudarla. Usted 1/o debe olvidarlo. Tiene, en consecuencia las dos cualidades básicas' necesarias para extraer un provecho real de este libro: un deseo de mayor éxito y una inteligencia para seleccionar la herramienta con la cual ,realizar su deseo.

Piense en grande y vivirá en grande. Vivirá en grande y será feliz. Vivirá en grande como cumplimiento de ello. Grande en los ingresos, grande en las amistades, grande en respeto.

Es bastante para la promesa.

Empiece ahora, exactamente ahora, a descubrir cómo debe hacer a fin de que su pensamiento opere su magia para usted. Principie con este pensamiento del gran filósofo Disraeli: La vida es demasiado corta para ser pequeña

TABLA DE CONTENIDO

LO QUE ESTE LIBRO HARÁ POR USTED 8
CREA QUE PUEDE TENER ÉXITO Y LO TENDRÁ 11
CÚRESE A SÍ MISMO DE LA EXCUSITIS, ENFERMEDAD DEL FRACASO 19
CONSTRUYA LA CONFIANZA Y DESTRUYA EL MIEDO 30
CÓMO PENSAR EN GRANDE 43
CÓMO PENSAR Y SOÑAR CREATIVAMENTE 54
USTED ES LO QUE PIENSA QUE ES 66
MANEJE SU MEDIO AMBIENTE: VAYA EN PRIMERA CLASE 75
HAGA DE SUS ACTITUDES SUS ALIADOS 84
PIENSE CON RECTITUD ACERCA DE LAS GENTES 96
CONSIGA EL HÁBITO DE LA ACCIÓN 105
CÓMO CONVERTIR LA DERROTA EN VICTORIA 115
EMPLEE METAS QUE LE AYUDEN A CRECER 124
COMO PENSAR A LA MANERA DE UN DIRIGENTE 134

LO QUE ESTE LIBRO HARÁ POR USTED

En cada capítulo de este libro encontrará usted docenas de ideas audaces, prácticas, técnicas y principios que le harán posible enjaezar el tremendo poder de pensar en grande, al igual que ganar para sí mismo, éxito, felicidad, y satisfacción que tanto desea. Cada técnica se ilustra dramáticamente con un caso de la vida real. Usted descubrirá no solamente lo que debe hacer, sino lo que es aún más importante, verá exactamente cómo aplicar cada principio a la situación actual y sus problemas. He aquí pues lo que este libro hará por usted; se le señala lo que puede escoger:

Láncese al éxito con el poder de su creencia

Conquiste el éxito creyendo que puede tenerlo

Destruya la incredulidad y el poder negativo que crea

Gane grandes resultados con grandes creencias

Haga que su mente produzca grandes pensamientos

Desarrolle el poder de la creencia

Planee un programa concreto para edificar su éxito

Vac1nese contra la excusitis, enfermedad del fracaso

Aprenda el secreto que yace en su actitud hacia la salud

Adopte cuatro pasos positivos para vencer la excusitis en su salud

Descubra por qué el poder de su pensamiento es más importante que la mera inteligencia

Use su mente para pensar -no solamente como un almacén de hechos

Domine tres caminos para curar su inteligencia de la excusitis

Supere el problema de la edad -ser “demasiado joven” o “demasiado viejo’

Venza la mala suerte y atraiga la buena hacia usted

Emplee la acción técnica para curarse del miedo y crear confianza.

Maneje su memoria con el fin de incrementar su reserva de confianza

Supere su miedo hacia la demás gente.

Aumente su auto confianza para satisfacer su propia conciencia.

Piense confiadamente mediante acción confiada.

Aprenda los cinco escalones positivos para edificar la confianza y destruir el miedo.

Descubra que el éxito lo mide el volumen de su pensamiento.

Mida su verdadero volumen y dese cuenta de las ventajas que tiene.

Piense tan grande como realmente es.

Desarrolle el gran vocabulario pensante con estos cuatro grados específicos.

Piense en grande visualizando lo que puede hacer en el futuro.

Ayude a valorizar las cosas, las gentes y a sí mismo.

Adquiera “pensando grande” la visión de su trabajo.

Piense por encima de lo trivial y concéntrese en lo importante.

Pruébese a sí mismo -dese cuenta de cuán grande es realmente su pensamiento.

Use pensamiento creador para encontrar caminos nuevos y mejores para con seguir las cosas hechas.

Desarrolle poder creativo para creer en lo que debe ser hecho.

Luche contra la mente helada del pensamiento tradicional.

Haga más y hágalo mejor por un viraje de su poder creativo.

Use las tres llaves para fortalecer la creatividad abriendo sus oídos a su mente.

Fuerce su pensamiento y estimule su mente.

Enjaece y desarrolle sus ideas -el fruto de su pensamiento.

Mire importante, porque ello ayuda a que su pensamiento sea importante.

Llegue a ser importante pensando que su trabajo es importante.

Edifique su propio “venderse usted mismo a sí mismo comercial.

Eleve su pensamiento -piense como pensaron los grandes hombres.

Obligue a su medio ambiente a trabajar para usted.

Evite que las gentes pequeñas le tomen la delantera.

Maneje el ambiente de su trabajo.

Imprégnese de amanecer psicológico durante sus horas desocupadas.

Elimine los pensamientos venenosos de su alrededor.

Busque la primera clase en todo lo que haga.

Acrezca las actitudes que puedan ayudarle a triunfar en lo que haga.

Sea activo; sea entusiasta.

Desarrolle el poder del real entusiasmo.

Robustezca su actitud de ‘usted-es-importante.

Haga más dinero mediante la actitud de primero es el servicio.

Gane el apoyo de los demás pensando rectamente hacia ellos.

Llegue a ser más simpático haciéndose a sí mismo “más ligero de elevar”.

Adopte la iniciativa para crearse amistades.

Señoréese de la técnica de pensar solamente buenas cosas de la gente.

Gane amigos practicando generosamente la conversación.

Piense en grande, aun cuando experimente pérdida o reciba un revés.

Adquiera el hábito de la acción -no necesita esperar a que las condiciones sean perfectas.

Obligue a su mente a hacer alguna cosa acerca de sus ideas.

Apele a la acción para curar el miedo y ganar confianza.

Descubra el secreto de la acción mental.

Capitalice la magia de AHORA.

Fortalézcase a sí mismo contrayendo e! hábito de “hablar alto”.

Desarrolle iniciativa. Una forma especial de acción.

Descubra que la derrota no es más que un estado mental.

Salve alguna cosa de cada fracaso.

Emplee la fuerza de la auto-crítica constructiva.

Obtenga resultados positivos a través de la persistencia y experimentación.

Azote el desaliento’ encontrando el lado bueno de cada situación.

Fije con claridad a donde desea llegar en la vida.

Adopte este plan para construir su meta de 10 años.

Evite las cinco armas que asesinan el éxito.

Multiplique su energía estableciendo metas definitivas.

Escoja metas que le ayuden a ver las cosas hechas y prolonguen su vida.

Cumpla sus propósitos con nuestra guía para el aprovechamiento de30días.

Invierta en sí mismo para provecho futuro.

Aprenda las cuatro reglas del liderato.

Desarrolle su poder en citrato con las mentes que desea influir.

Ponga la proposición “sé humano” a trabajar para usted.

Piense progreso, cree progreso, propulse progreso.

Som6tase a prueba para saber si es un pensador positivo.

Abra la espita a su supremo poder de pensamiento.

Use la magia de pensar en grande en las situaciones más cruciales de la vida.

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

1

CREA QUE PUEDE TENER ÉXITO Y LO TENDRÁ

EXITO SIGNIFICA MUCHAS COSAS MARAVILLOSAS, POSITIVAS. EXITO significa prosperidad personal: un hogar atrayente, vacaciones, viajes, cosas nuevas, seguridad financiera, dar a sus hijos las máximas ventajas. Éxito significa ganar admiración, liderato, ser visto con respeto por la gente en su vida social y de negocios. Éxito significa libertad; liberarse de preocupaciones, temores, frustraciones y fracasos. Éxito significa auto-respeto, encontrar continuamente más satisfacción y felicidad en la vida, la posibilidad de hacer más por aquellos que dependen de usted.

Éxito significa triunfo.

¡El éxito -realización- es la meta de la vida!

Todo ser humano desea el éxito. Todo el mundo aspira a lo mejor que puede ofrecerle la vida. Nadie goza en arrastrarse, viviendo en la mediocridad. Ninguna persona gusta de sentirse segunda clase y verse forzada a seguir esta dirección.

Algo de la más práctica edificación del éxito se encuentra en la cita de la Biblia que establece que la fe puede mover montañas. Crea, crea realmente que usted puede mover las montañas y podrá. No mucha gente cree que puede mover montañas. Así, como resultado, no mucha gente lo hace.

En alguna ocasión, probablemente, habrá usted oído decir algo parecido a esto: “Es insensato pensar que se pueda mover una montaña de su sitio, diciendo simplemente <muévete, montaña>. Eso es sencillamente imposible’.

La gente que piensa de esta manera mantiene una creencia confusa del optimismo a ultranza. Y es bastante verdad que usted no puede desear que se desplace una montaña. No puede desear, desearse a sí mismo dentro de una posición ejecutiva. No puede desearse a sí mismo en una casa de cinco dormitorios, tres cuartos de baño o con el más alto soporte de ingresos. No puede desear para si

Pero usted puede mover una montaña con la creencia. Usted puede ganar el éxito creyendo que puede ganarlo.

No hay nada mágico ni místico acerca del poder de la creencia,

La creencia trabaja en este sentido. La creencia, la actitud “soy positivo, luego puedo”, genera el poder, la destreza y la energía que usted necesita para hacerlo. Cuando cree yo puedo hacerlo, el cómo hacerlo se desarrolla.

Cada día por toda la nación la gente joven comienza a trabajar en nuevas ocupaciones. Cada uno de ellos “desea” que algún día pueda disfrutar del éxito que le lleve a alcanzar la cima, Pero la mayoría de esta gente joven, simplemente, no tiene la creencia que exige alcanzar los escalones de la cumbre, Y no alcanzan la cumbre Creyendo que es imposible trepar a lo alto, no descubren los peldaños que conducen a las grandes alturas. Su conducta permanece en el “término medio” de las personas.

Pero un pequeño número de estas juventudes realmente cree que puede tener éxito. Abordan su trabajo con la actitud “Voy a la cima. Y con la creencia substancial, la alcanza. Creyendo sucederá -lo cual no es imposible- que estos elementos estudien y observen la conducta de los ejecutivos mayores. Aprenden de qué manera las gentes afortunadas enfocan los problemas y toman decisiones.

Digitalizado por Oscar Gutiérrez Salinas – Octubre 31 de 2011

Observan las actitudes de la gente próspera.

El cómo hacerlo, siempre llega a la persona que cree poder hacerlo.

Un joven con el cual me relacione, decidió hace dos años que iba a establecer una agencia para la venta de casas-hogar móviles.

Se le advirtió que no debía ni podía hacer tal cosa.

Disponía de menos de 3,000 dólares ahorrados, y se le dio a entender que la mínima inversión de capital requería muchas veces más.

"Fíjese en cuantos competidores hay -le dijeron-. Y además, ¿qué experiencia práctica ha tenido usted en la venta de casas movibles sin mencionar el manejo de un negocio?"

Pero este joven amigo poseía la creencia en sí mismo y su habilidad le condujo al éxito. En el acto admitió que el capital era insignificante, que el negocio era muy competido y que carecía de experiencia,

"Pero -dijo toda la evidencia que he podido atesorar demuestra que la industria de casas-hogar móviles tiende a extenderse. En la cumbre de esto he estudiado mi Competencia. Sé que puedo hacer un trabajo mejor en el comercio de remolques que nadie más en esta ciudad. Espero cometer algunos errores, pero tengo prisa en llegar a lo alto".

Y llegó. Tuvo pocas dificultades en obtener capital. Su absolutamente indiscutible creencia en que podía tener éxito en aquel negocio, le ganó la confianza de dos inversionistas. Y armado con su completa creencia hizo lo "imposible". Consiguió que un constructor de remolques le adelantase una existencia limitada sin pago al contado.

El año último, vendió por encima de 1, 000,000 de dólares.

-El año que viene -anuncié-, espero rebasar los dos millones.

La creencia, fuerte creencia, impele a la mente a imaginar caminos y medios y cómo llegar a ellos. Y creyendo puede tener éxito en hacer que los demás depositen su confianza en usted.

La mayoría de la gente no expone mucho capital en la creencia.

Pero alguien, los residentes en Succesfulville, U.S.A., ¡lo hicieron! Precisamente, hace pocos años un amigo mío, funcionario de un departamento oficial de carreteras en un estado del Oeste Medio me relató una experiencia de "mover montañas".

"El mes pasado -comenzó diciendo-, nuestro departamento notificó a cierto número de compañías de ingeniería que estábamos autorizados para contratar algunas empresas para diseñar ocho puentes como parte de nuestro programa de construcción de Carreteras. Los puentes se construirían al costo de 5.000,000 de dólares. La compañía seleccionada percibirá un 4 por ciento de comisión, 6 200,000 dólares por su trabajo de delineación.

"Me entrevisté al respecto con 21 empresas de ingeniería. Las cuatro mayores decidieron en el acto no someter proposiciones. Las otras 17 eran pequeñas, con sólo de 3 a 7 ingenieros cada una. El volumen del proyecto, amedrenté a 16 de las 17. Examinaron el asunto, movieron la cabeza, y dijeron en efecto: <Es demasiado grande para nosotros. Desearíamos pensar que podemos llevarlo a cabo, pero no hay lugar siquiera a intentarlo>.

"Más una de aquellas pequeñas compañías, con solamente 3 ingenieros, estudió los planos y dijo. <Podemos hacerlo. Someteremos proposiciones>. Así lo hicieron y obtuvieron trabajo".

Quienes creen que pueden mover las montañas, lo hacen. Los que creen que no pueden, no pueden. La creencia impulsa el poder de hacer.

Actualmente, en estos tiempos modernos la creencia está haciendo cosas más grandes que mover montañas. El elemento más esencial -de hecho el elemento esencial- en nuestras exploraciones del espacio hoy es la creencia en que este espacio puede ser dominado. Sin una firme, determinada creencia en que el hombre puede viajar por el espacio, nuestros científicos no demostrarían el valor, interés y entusiasmo con que proceden. La creencia en que el cáncer puede ser curado producirá, en última instancia su curación. Con frecuencia se tienen pláticas acerca de la construcción de un túnel por debajo del canal inglés que conecte Inglaterra con el continente. Si este túnel se construye alguna vez, dependerá de. la creencia de las gentes responsables en que puede ser construido.

La creencia en los grandes resultados es la fuerza impulsora, el poder que respalda los grandes libros, juegos, descubrimientos científicos. La creencia en el éxito se halla detrás de todos los negocios prósperos, la iglesia, las organizaciones políticas. La creencia en el éxito es un ingrediente básico, absolutamente esencial en la gente afortunada.

Crea, crea realmente en que puede tener éxito y lo tendrá.

A través de los años hemos conversado con gentes que han fracasado en negocios arriesgados y en varias carreras. Hemos escuchado un gran número de razones y excusas para el fracaso. Algunas especialmente significativas se despliegan en el desarrollo de conversaciones sobre el fracaso. Como quien no quiere la cosa el fracaso destila observaciones parecidas a éstas: “A decir verdad, no pensé que aquello resultaría”, o, “Tenía mis dudas, aun antes de comenzar”, o, “Efectivamente, no me extraña que no diese resultado’.

La actitud “muy bien-lo-intentaremos-pero-no-creo-que resulte produce fracasos:

La falta de creencia es un poder negativo. Cuando la mente n cree o duda, atrae ‘razones’ para apoyar el fracaso. Duda, incredulidad, la voluntad subconsciente de fracasar, el no desear realmente el éxito, son responsables de la mayoría de los fracasos.

Piense en la duda y fracasará usted.

Piense en la victoria y tendrá éxito.

Una joven novelista me habló recientemente acerca de sus amb1ci0n como escritora. Y apareció en este campo el nombre de uno de los autores de primera fila.

“Oh -me dijo ella-, el señor X es un maravilloso escritor, pero, desde luego, yo no puedo ser en corto tiempo tan afortunada como es

Su actitud me decepcionó mucho porque conozco al escritor estrella mencionado. No es súper-inteligente, ni súper-perceptivo, ni súper-cualquiera cosa más, sino súper-confiado en sí mismo. Cree que se halla entre lo mejor y así SUS actos y realizaciones son de lo mejor.

Es bueno respetar al líder. Aprender de él. Observarle. Estudiarle. Pero no rendirle culto. Crea que puede sobrepasarle. Crea que usted puede ir más allá. Aquellos que conservan la segunda mejor actitud, son invariablemente hacedores de segunda-mejor.

Vea este respecto. La creencia es el termostato que regula lo que cumplimos en la vida. Estudie al compañero que arrastra los pies en la mediocridad. Cree que vale poco, así recibe poco. Cree que no puede hacer grandes cosas y no las hace. Cree no ser importante, así cualquier cosa que haga tiene una marca no importante. A medida que pasa el tiempo, la falta de creencia en sí mismo se demuestra en el sino del muchacho con sus palabras, movimientos y actos. A menos que reajuste este termostato en adelante, se encoge, se hace más y más pequeño en su propia estimación. Y, puesto que los demás ven en nosotros lo que nosotros vemos, se hace más pequeño en la estimación de la gente que le rodea.

Ahora examinemos el sendero de la persona que está avanzando hacia adelante. Cree que vale mucho, y recibe mucho. Cree que puede manejar cometidos grandes y difíciles -y lo hace-. Cualquier cosa que lleve a cabo, el modo con que se gobierna a sí mismo con la gente. su carácter, sus pensamientos y puntos de vista, dicen todos:

“He aquí un profesional. Es una persona importante”.

Una persona es el producto de sus propios pensamientos. Crea en grande. Ajuste su termostato personal hacia delante. Lance su Ofensiva de éxito con creencia honesta y sincera en que usted puede triunfar. Crea en grande y hágase grande.

Hace varios años, después de adiestrar a un grupo de hombres de negocios en Detroit, hablé con uno de los caballeros que se aproximó a mí, se presentó a sí mismo, y dijo: “He gozado realmente con su disertación. ¿Puede dedicarme unos cuantos minutos? Me agradaría en extremo discutir una experiencia personal con usted’.

Al poco rato, nos hallábamos cómodamente sentados en un café, en espera de algunos refrescos.

“Tengo una experiencia personal -comenzó-, que se ajusta a la perfección con lo que usted dijo esta mañana acerca de hacer que la mente de uno trabaje para él, en lugar de dejar que trabaje eh contra.

Nunca he explicado a nadie cómo me elevé a mí mismo fuera del mundo de la mediocridad, pero me gustarla hablar de ello con usted'.

'Y a mi me complacerá mucho oírle", repuse.

Bueno, hace exactamente cinco años estuve trabajando como otros sujetos en el comercio de ir tirando. Obtuve una vida decente por un promedio de posición. Mas estaba lejos de mi ideal. Nuestro hogar era demasiado estrecho y no había dinero para aquellas cosas que deseaba. Mi esposa, bendita sea, no se quejaba mucho, pero estaba escrito en ella que se hallaba más resignada a su destino que feliz. En mi interior crecía más y más mi insatisfacción. Cuando me permitía a mí mismo ver de qué modo estaban decayendo mi buena esposa y mis dos niños, me sentía herido en mis adentros.

"Pero hoy las cosas son completamente distintas -prosiguió mi amigo-. Tenernos una hermosa casa nueva con dos acres de terreno y una linda cabaña por todo el año a un par de centenares de millas al norte de aquí. Ya no existe ninguna preocupación en cuanto a si podemos mandar a los pequeños a un buen colegio y mi mujer no debe sentirse culpable cada vez que gasta dinero en ropa nueva. El verano último la familia en pleno volamos a Europa a gozar de un mes de vacaciones. Ahora realmente vivimos".

"¿Cómo sucedió todo eso?", pregunté. "Sucedió -fue la respuesta- cuando puse en práctica la frase que usted empleó anoche, <llénese del poder de la creencia>.

Cinco años atrás tuve noticia de una ocupación en una compañía de comercio aquí en Detroit. En aquella época residíamos en Cleveland. Decidí echar un vistazo, pensando que podría ganar algún dinero más. Llegué aquí un domingo a hora temprana de ¡a montaña, mas la entrevista no fue hasta el lunes.

"Después de comer permanecí en mi habitación del hotel y por alguna razón me sentí disgustado conmigo mismo. < ¿Por qué -me preguntaba- soy un fracasado de clase media? ¿Por qué estoy tratando de obtener un empleo que representa un pequeño paso hacia adelante?>

"No sé lo que aquel día me impulsó a hacerlo, pero tomé una hoja membreteada del hotel y escribí en ella los nombres de cinco personas que había conocido bien durante varios años, quienes me aventajaban mucho en la adquisición de poderío y trabajo responsable. Dos eran antiguos vecinos que se habían mudado a lujosas residencias. Dos más eran amigos para los que había trabajado, y el tercero era un hermano político".

"A continuación -de nuevo no sé lo que me indujo a hacerlo- me pregunté lo que hacía que mis cinco amigos tuviesen lo que yo no tenía, además de mejores empleos. Me comparé con ellos en inteligencia, pero honradamente no puede ver que me aventajasen en las células cerebrales. Ni puede decir, en verdad, que me superasen en educación, integridad o hábitos personales".

"Finalmente, me di a pensar en otras cualidades del éxito del que oímos hablar mucho. Iniciativa. Aquí detesto admitirlo, pero tuve que hacerlo. En este punto mi récord demostraba que me hallaba muy por debajo del de mis amigos afortunados".

"Eran las tres de la mañana, pero mi mente se hallaba sorprendentemente clara. Veía por primera vez cuál era mi punto flaco. Descubrí que tenía que resistir. Siempre había llevado conmigo una palanca pequeña. Ahondé en mí mismo más Y más profundamente y hallé que la razón de que yo careciese de iniciativa era porque no creía en mi interior que yo valiese mucho".

"Sin vacilación decidí entonces <Me estoy sintiendo de cabo a rabo segunda-clase. De hoy en adelante no voy a venderme a mí mismo tan fácilmente>

"A la mañana siguiente ya tenía la confianza. Durante la entrevista de trabajo puse a prueba por primera vez mi nuevo fondo de confianza. Antes de acudir a la reunión había deseado tener el valor de pedir 750 dólares o quizá 1,000 más de lo que se me pagaba por mi labor presente. Pero ahora, después de admitir como real que YO era un hombre valioso, subí a 3,500 dólares. Y los obtuve. Me vendí a mí mismo porque después de una larga noche de auto análisis hallé cosas en mí que me hicieron mucho más vendible.

"Al cabo de dos años de aceptar aquel empleo había adquirido la reputación de n sujeto que puede conseguir negocios. Luego produjo una depresión. Esto me hizo todavía más cotizable porque era uno de los mejores promotores de negocios de la industria. La compañía fue reorganizada y se me dio un substancial aumento de acciones con una paga mucho mayor'.

Crea en sí mismo y las mismas cosas se irán sucediendo.

La mente de usted es una “fábrica de pensamientos. Una fábrica atareada que produce incontables pensamientos en un día.

La producción en su fábrica pensante se halla a cargo de dos capataces, a uno de los cuales llamaremos señor Triunfo y al otro señor Derrota El señor triunfo se ocupa de fabricar pensamientos positivos. Se especializa en producir razones por las cuales usted puede, usted se halla calificado, usted quiere.

El otro capataz el señor Derrota, produce pensamientos negativos y despreciables. Es su experto en desarrollar razones por las cuates usted no puede, usted es débil, es inadecuado. Su especialidad es la cadena de pensamientos “por qué usted fracasará’,

Ambos, el señor Triunfo y el señor Derrota son en alto grado obedientes. Captan inmediatamente la atención, Todo lo que usted necesita hacer para señalar a cada capataz es dar la ligerísima disposición mental. Si la señal es positiva, el señor Triunfo dará un paso adelante y se pondrá a trabajar. De igual manera una señal negativa hará manifestarse al señor Derrota.

Para ver cómo trabajan estos dos capataces para usted, escojamos este ejemplo. Dígase usted: “Hoy es un día aciago’. A esta señal, el señor Derrota entra en acción y manufactura algunos hechos en demostración de que está usted acertado. Sugiere que hace demasiado calor o demasiado frío, que los negocios serán malos este día, que decaerán las ventas, otras gentes nos pondrán nerviosos, usted puede enfermarse, su esposa se hallará de un humor insoportable. El señor Derrota es tremendamente eficiente. En el curso de unos pocos momentos le habrá engañado. Es un mal día. Antes de que usted lo sepa, existe el enrejado de un día malo.

Más si usted dice: ‘Hoy es un día magnífico”, el señor Triunfo se ve llamado a actuar hacia delante. Y le dirá a usted: “Este es un día maravilloso. La temperatura a refrescado. Es digno de ser vivido. Hoy puede usted ultimar algunos de sus trabajos’. Y este será un buen día.

Así por el estilo, el señor Derrota podrá demostrarle por qué no puede usted vender al señor Smith; el señor Triunfo le demostrará que sí puede. El señor Derrota le convencerá de que va a fracasar mientras el señor Triunfo demostrará por qué tiene éxito. El señor Derrota preparará un brillante alegato contra Tom, mientras el señor Triunfo demostrará con mayores razones por qué usted gusta de Tom.

Ahora bien, cuando más trabajo dé a cada uno de estos dos capataces, el más fuerte será hecho. Si el señor Derrota se le da más trabajo a hacer, ayudará en persona y ocupará mayor espacio en la mente de usted. En definitiva, asumirá por entero fabricación de pensamientos, y en tal virtud todo pensamiento será de naturaleza negativa.

La única cosa acertada es despedir al señor Derrota. Usted no lo necesita. No desea tenerle a su lado diciendo que usted no puede, que es incapaz de elevarse, que fracasará, y cosas como éstas. El señor Derrota no puede ayudarle a llegar donde desea, así pues échelo a la calle.

Haga uso del señor Triunfo 100 por ciento de su tiempo. Cuando cualquier pensamiento penetre en su mente, pida al señor Triunfo que vaya a trabajar para usted. Él le demostrará cómo puede tener 6xito.

De la noche a la mañana en estos tiempos otros 11,500 nuevos consumidores han hecho su gran entrada en los Estados Unidos.

- La población crece a una velocidad récord. En los últimos diez anos el aumento, estimado conservadoramente, es de 35 millones. Esto es igual a la presente población combinada de nuestras más grandes ciudades: Nueva York, Chicago, Los Ángeles, Detroit, y Filadelfia ¡imagínese!

Nuevas industrias, nuevas proezas científicas, expansión de mercados -todas seductoras oportunidades-. Estas son buenas noticias ¡Este es un tiempo maravilloso para ser vivido!

Todas las señales apuntan a una demanda récord para un ápice del nivel de vida de la gente en todos los campos-gente que posea habilidad superior para influir a los demás, dirigir su trabajo, servirle dentro de una capacidad rectora. Y las gentes que colmarán estas posiciones de jefatura son todos adultos o próximos a serlo, precisamente ahora. Uno de ellos es usted.

La garantía de una alza rápida no es, desde luego, una garantía de éxito personal. Por encima del prolongado esfuerzo, los Estados Unidos han obtenido siempre la bonanza. Sin embargo, una rápida ojeada demuestra que millones y millones de personas -de hecho la mayoría de ellas- luchan pero no triunfan realmente. La mayoría de gentes todavía se debaten en la mediocridad, a despecho del récord de oportunidades de las últimas décadas. Y con el período de alza enfrente, muchos continúan preocupados y temerosos gateando a través de la vida, sintiéndose poco importantes, poco apreciados, imposibilitados de hacer lo que desean. Como consecuencia, su actuación les rendirá mezquinas recompensas, raquítica felicidad.

Aquellos que convierten la oportunidad en recompensa (y permítaseme decir que sinceramente creo que usted es uno de ellos, de otro modo confiaría en la buena suerte ni se molestaría en leer este libro) serán aquellos individuos juiciosos que aprenden cómo pensar por sí mismos en el éxito.

Adelante. La puerta del éxito está más abierta de par en par que nunca lo estuvo. Póngase a sí mismo en movimiento ahora que usted se va ajuntar con el grupo selecto que está consiguiendo lo que deseé en la vida.

He aquí el primer paso hacia el éxito. Es un paso básico. No puede ser evitado.

Primer paso: Crea en sí mismo, crea que puede triunfar.

COMO DESARROLLAR EL PODER DE LA CREENCIA

Aquí están las tres guías para adquirir y fortalecer el poder de la creencia:

1. -Piense en el éxito, no piense en el fracaso. En el trabajo, en su casa, sustituya por el pensamiento-éxito, el pensamiento-fracaso.

Cuando se enfrente con una situación difícil, piense: “Venceré”, no “probablemente perderé”. Cuando con alguien más piense: “Yo soy igual al mejor”, no “soy un descalificado”. Cuando la oportunidad aparezca, piense: “Puedo hacerlo”, nunca “no puedo”. Deje el pensamiento rector “tendré éxito” dominar el proceso de sus ideas. Al pensar en las condiciones felices su mente crea planes que las producen. Pensando en el fracasó hará exactamente lo contrario. Pensar en las condiciones de fracaso hará que la mente emita otros pensamientos que lo acarrean.

2. -Recuerde regularmente que usted es mejor de lo que cree serlo. Los afortunados no son superhombres. El éxito no requiere un súper intelecto. Ni hay ninguna cosa mística en cuanto al éxito. El éxito no se basa en la fortuna. Las gentes exitosas son por lo general hombres ordinarios que han desarrollado la creencia en ellos mismos y en lo que hacen. Nunca -sí, nunca- se venda usted barato.

3. -Crea en grande. El volumen de su éxito lo determina el volumen de su creencia. Piense en metas reducidas y espere realizaciones mínimas. Piense en grandes metas y ganará éxitos grandes. ¡Recuerde esto, también! Las grandes ideas y los grandes planes a menudo son más fáciles -ciertamente no más difíciles- que las ideas pequeñas y los planes pequeños.

El señor Ralph J. Cordiner, presidente del consejo de la General Electric Company, dijo esto en una conferencia de directores: “...Necesitamos de cada hombre que aspire a dirigente -para él y para la compañía- la determinación de emprender un programa personal de auto desarrollo... Nadie va a ordenar aún hombre que se desarrolle... Si un hombre se rezaga o sale adelante en su especialidad es cosa de su aplicación personal. Esta es una cosa que toma tiempo, trabajo y sacrificio. Nadie puede hacerlo por usted”.

La advertencia del señor Cordiner es sólida y práctica. Vívala. Las personas que alcanzan los altos peldaños en el manejo de negocios, carreras de ventas, ingenierías, letras, acción y toda otra actividad, se proponen llegar a ello siguiendo consciente y continuamente un plan para su propio desarrollo y crecimiento.

Todo programa de instrucción -y eso es exactamente este libro- deben hacer tres cosas. Debe proporcionar contenido, lo qué hay que hacer. Segundo, debe aportar un método, cómo hacerlo. Y tercera, debe conocer el ácido-prueba. Esto es, obtener resultados.

El “qué” de su programa personal para el éxito se construye sobre las actitudes y técnicas de las gentes venturosas, ¿Cómo se manejaron a sí mismos? ¿Cómo eliminaron los obstáculos? ¿Cómo se ganaron el respeto de los demás? ¿Qué los situó aparte de lo ordinario? ¿Qué pensaron?

El “cómo” de su plan para desarrollo y crecimiento consiste en una serie de guías concretas para la acción. Esto se encontrará en cada capítulo. Estas guías trabajan. Aplíquelas y vea por sí mismo.

¿Qué hay respecto a la parte más importante de la instrucción: los resultados? Comprenda brevemente, la aplicación consciente del programa presentado aquí le atraerá éxito en una escala que puede ahora parecerle imposible. Analizando sus componentes, su programa personal de instrucción te rendirá una serie de recompensas: la recompensa de un respeto más profundo hacia usted por parte de su familia, la recompensa de la admiración de sus amigos y asociados, la recompensa de sentirse útil, de ser alguien, de tener situación social, la recompensa de acrecentar sus ingresos y un nivel más alto de vida.

Su instrucción es auto-administrada. No habrá ninguna condición sobre sus hombros que le diga lo que debe hacer y cómo. Este libro será su guía, pero solamente usted puede comprenderse a sí mismo. Solamente usted puede ordenarse la aplicación de este instructivo. Solamente usted puede evaluar sus progresos. Solamente usted puede dar efectividad a la acción correctiva de lo que pudiera hacerle resbalar un poco. En pocas palabras, usted está yendo a auto-educarse para realizar más sus mayores éxitos.

Usted posee ya un laboratorio completamente equipado en el cual puede trabajar y estudiar. Su laboratorio es todo lo que le rodea. Su laboratorio consiste en todos los seres humanos. Este laboratorio le suministra todo ejemplo posible de la acción humana. Y no existe límite para lo que puede aprender una vez se vea a usted mismo como un científico en su propio laboratorio. Lo que es más, no hay nada qué comprar, no hay renta qué pagar. No hay honorarios de ninguna clase. Usted puede usar este laboratorio tanto como guste gratis.

Como director de su propio laboratorio deseará hacer lo que hacen todos los hombres de ciencia: observar y experimentar.

¿No le resulta sorprendente que la mayoría de la gente comprenda tan poco acerca de por qué actúa como lo hace, aunque se halle rodeada de gente toda la vida? La mayor parte no son observadores instruidos. Un propósito importante de este libro es ayudarle a usted a observar, a desarrollar una penetración profunda de la acción humana. Usted deseará formularse a sí mismo preguntas como “¿Por qué John es tan afortunado y Tom se limita a ir tirando?” “¿Por qué algunas personas tienen muchos amigos y otras solamente tienen muy pocos?” “¿Por qué la gente aceptará con placer lo que una persona diga y en cambio no hace caso de otra persona que dice lo mismo?’

Una vez instruido, usted conseguirá lecciones valiosas, precisamente a través del simple proceso de observación.

Hay dos sugerencias especiales para ayudarle a hacer de usted mismo un observador adiestrado. Seleccionar para especial estudio los dos personajes, el más afortunado y el más desdichado que conoce. Luego, como el libro expone, observar cuán estrechamente su amigo afortunado se adhiere a los principios del éxito. Dese cuenta también de cómo el estudiar los dos extremos le ayudará a ver la inequívoca sabiduría, seguir las verdades compendiadas en este libro.

Cada contacto que tome con otras personas le da una oportunidad de ver trabajar los principios del éxito. Su objetivo es hacer habitual la acción venturosa. Cuanto más practiquemos, más pronto llegará la segunda naturaleza para actuar en la senda deseada.

La mayor parte de nosotros tenemos amigos que hacen crecer las cosas por entretenimiento. Y les hemos oído decir a todos algo como esto: “Es excitante vigilar cómo crecen las plantas. Mirar con precisión cómo responden al abono y al riego. Ver que son hoy mucho mayores de lo que eran la semana pasada”.

Con seguridad, es emocionante contemplar lo que puede ocurrir cuando los hombres cooperan con la naturaleza. Pero no es la décima parte tan fascinante como observar a usted mismo respondiendo a su propio y cuidadosamente administrado programa de pensamiento. Regocija sentirse uno mismo hacerse más confiado, más efectivo, más venturoso día tras día, mes tras mes. Nada -absolutamente nada- en esta

vida produce más satisfacción que saber que uno se halla en el camino del éxito y la realización. Y nada levanta el ánimo tanto como una mayor exigencia de hacer-el máximo de sí mismo.

Todo esfuerzo se ha hecho en este libro para presentar los principios de realización clara y sencillamente. Ahora he aquí tres ideas que le ayudarán a obtener el máximo de este libro:

1.-Lea el libro entero tan pronto como pueda. Pero no lea demasiado de prisa. Deje que cada idea, cada principio, se infiltre en usted hasta ver exactamente cómo aplicarlos a su caso.

2.-Seguidamente, dedique una semana a estudiar, lo que se dice estudiar, cada capítulo. Un excelente plan consiste en escribir sobre una pequeña tarjeta el principio sumariado al final de cada capítulo. Todas las mañanas durante una semana, dígase a sí mismo: 'Hoy voy a aplicar estos principios". Luego recuelos. Lleve la tarjeta consigo. Durante el día léala varias veces. Luego todas las noches pase revista a lo bien que ha acertado al aplicar cada principio. Forme resoluciones para hacerlo todavía mejor al día siguiente.

3.-Después que haya invertido una semana con cada capítulo, relea el libro por lo menos una vez al mes durante el año. Cada vez que lo lea, evalúe su propia actuación. Siempre estará dispuesto a realizar mejoramientos adicionales en sí mismo.

Y, por favor, prometa adiestrarse a usted mismo sobre un programa definido. Muchos individuos se sienten físicamente indispuestos s les falta un alimento o hacen de sus días y noches pura bullanga. Deje de lado algún tiempo definido para instruirse por sí mismos en los principios del éxito.

2

CÚRESE A SÍ MISMO DE LA EXCUSITIS, ENFERMEDAD DEL FRACASO

LA GENTE. CUANTO MAS PIENSE USTED MISMO EN EL EXITO, ESO es lo que estudiará, la gente. Usted estudiará la gente con mucho cuidado para descubrir y luego aplicar los principios del éxito como recompensa a su vida. Y usted desea comenzar en seguida.

Profundice en su estudio de la gente, y descubrirá que la gente infortunada sufre la enfermedad de una mente con el pensamiento amortiguado. Nosotros llamamos a esta enfermedad excusitis. Cada fracaso mantiene esta enfermedad en su forma avanzada. Y el mayor promedio de personas tiene por lo menos un leve trasunto de ella.

Usted descubrirá que la excusitis explica la diferencia entre la persona que se va situando y el sujeto que escuetamente mantiene su propia situación. Encontrará que cuanto más afortunado es el individuo menos inclinado es a proferir excusas.

Mas el sujeto que no ha ido nunca a ninguna parte y no tiene ningún plan a desarrollar en lugar alguno1 siempre tiene un arsenal de razones para explicar por qué. Las personas de mediocres realizaciones son para explicar por qué no tienen, por qué no hacen, por qué no pueden y por qué no son.

Estudie las vidas de las gentes afortunadas y descubrirá esto; todas las excusas aducidas por los sujetos mediocres podrían serlo pero no lo son por las personas prósperas.

Nunca he conocido ni oído hablar de una altamente lograda personalidad en los negocios, jefe militar, vendedor, profesionista o líder en cualquier campo que pueda no haber encontrado una o más excusas de bulto ocultas tras ella. Roosevelt las pudo haber ocultado tras sus piernas carentes de vida: Truman podía haber alegado su “falta de educación universitaria y Eisenhower pudo haberse agazapado tras sus ataques al corazón.

Como cualquier enfermedad, la excusitis empeora si no se la trata convenientemente. Una víctima de esta enfermedad del pensamiento atraviesa este proceso mental: “No lo estoy haciendo tan bien como debiera. ¿Qu6 puedo alegar en concepto de coartada que me ayude a salvar las apariencias? Permítaseme ver: ¿falta de salud?, ¿carencia de educación?, ¿demasiado viejo?, ¿demasiado joven?, ¿mala suerte? ¿Infortunio personal?, ¿esposa?, ¿el camino que mi familia quiso imponerme?”

Una vez la víctima de esta dolencia del fracaso ha seleccionado una buena “excusa’ se apega a ella. A continuaci6n confía en ella para explicarse a sí mismo y a los demás por qu6 no está saliendo adelante.

Y cada vez que la víctima formula la excusa, la excusa llega a verse embebida más profundamente dentro de su subconsciente. Los pensamientos, positivos o negativos, se fortalecen más a medida que se ven fertilizados con la repetición constante. En principio la víctima de la excusitis reconoce que su coartada es más o menos una mentira. Pero cuanto con mayor frecuencia la repite, llega a ser mayor el convencimiento de que es completamente verdadera, que la coartada es la razón real para que no haya tenido el 6xito que debía tener.

El procedimiento número uno, en consecuencia, en su programa individual de pensar por sí mismo en el 6xito, debe ser vacunarse usted mismo contra la excusitis, enfermedad de los fracasos.

La excusitis aparece bajo una amplia variedad de formas, pero los peores tipos de esta enfermedad son excusitis de salud, excusitis de inteligencia, excusitis de edad y excusitis de suerte. Veamos ahora mismo cómo podemos protegernos a nosotros mismos de estos cuatro comunes achaques.

LAS CUATRO MÁS COMUNES FORMAS DE EXCUSITIS

1. - ***Mi salud no es buena***. La excusitis de salud recorre todo el camino del 'no me siento bien" crónico, al más especifico "me han pasado tales o cuales cosas'

La "mala' salud, bajo mil formas diferentes, es usada como una excusa para malograr que haga una persona lo que desea hacer, impedirle aceptar grandes responsabilidades, privar de que gane más dinero, obstaculizar que realice el éxito.

Millones y millones de seres padecen de la excusitis de salud. Pero ¿es en muchos casos una legítima excusa? Piense por un momento en todas las elevadas personalidades que usted sabe que podrían -pero no lo hacen- usar la salud como excusa.

Muchos amigos médicos y cirujanos me dicen que el tipo perfecto de la vida adulta no existe. Hay alguna cosa que físicamente no anda bien en todo el mundo. Muchos se rinden total o parcialmente a la excusitis de salud pero el pensamiento-éxito de la gente no lo hace.

Dos experiencias me ocurrieron en una tarde que ilustran la actitud correcta y la incorrecta hacia la salud. Acababa de dar una plática en Cleveland. Después de ella, un sujeto como de 30 años me solicitó que hablásemos en privado unos minutos. Me felicitó acerca del acto, y me dijo inmediatamente, "Tengo miedo de que sus ideas me puedan hacer mucho bien".

Vea usted -continuó-. Me ha tocado un corazón malo y me ha mantenido a mí mismo en jaque. Me acabó por explicar que había visto a cuatro doctores pero no pudieron encontrar su mal. Y me preguntó lo que yo le sugería que hiciese.

-Muy bien -dije-. Yo no sé nada acerca del corazón pero como un lego a otro, he aquí cuatro cosas que yo haría. Primera, visitar al mejor especialista de corazón que pudiese encontrar y aceptar su diagnóstico como definitivo. Usted ha consultado ya cuatro doctores y ninguno de ellos ha encontrado nada de particular en su corazón. Deje que el quinto doctor diga la última palabra. Pudiera ser muy bien que usted posea un corazón perfectamente sano. Mas si usted persevera en preocuparse de ello, definitivamente podrá tener una enfermedad seria. Buscando, buscando y buscando una dolencia a menudo la dolencia sobreviene en realidad.

"La segunda cosa que le recomiendo es que lea el gran libro del doctor Schindler, <Cómo vivir 365 días en un año>. El doctor Schindler demuestra en este libro que tres de cada cuatro camas de hospital, las ocupan personas que padecen IEE -inducción emocional a la enfermedad-. Imagine, tres de cada cuatro gentes que se hallan enfermas en este momento se sentirían bien si hubiesen aprendido cómo manejar sus emociones. Lea el libro del doctor Schindler y desarrolle su programa para <manejo de las emociones>.

"Tercera, estoy resuelto a vivir hasta que muera". Seguí explicando a aquel amedrentado sujeto algunos saludables consejos que recibí muchos años antes de un amigo abogado que sufría de un caso latente de tuberculosis. Este amigo sabía que debía llevar una vida regulada, pero esto no le impidió practicar las leyes, procrear una hermosa familia y gozar realmente de la vida. Mi amigo, que en la actualidad cuenta 78 años, expresa su filosofía en estos términos:

> Voy a vivir hasta que muera y no voy a buscar que vida y muerte se confundan. Mientras permanezca en esta tierra me propongo vivir, ¿Por qué vivir tan sólo a medias? Cada minuto que una persona malgasta pensando en que debo morir es un minuto en que el sujeto pudo también haber estado muerto".

Debí dejar este punto porque debía tomar cierto avión para Detroit. Abordo del aeroplano ocurrió la segunda experiencia, mucho más interesante. Después del estrépito del despegue, percibí un denso rumor. Más bien asustado, miré al individuo sentado junto a mí, porque el sonido me pareció que emergía de él.

Sonrió con amplia sonrisa y dijo: "No crea que es una bomba. Se trata simplemente de mi corazón".

Quedé obviamente sorprendido, y así procedió a contarme lo que le había sucedido.

Exactamente 21 días antes había soportado una operación consistente en aplicar una válvula de plástico a su corazón. E) rumor sordo podría continuar según me dijo durante varios meses hasta que creciesen nuevos tejidos sobre la válvula artificial. Le pregunté lo que se proponía hacer.

- ¡Oh! -repuso-. Tengo planes en grande. Voy a estudiar leyes cuando regrese a Minnesota. Espero algún día trabajar para el gobierno. Los doctores me dicen que debo tornarlo con paciencia durante unos meses, pero que después voy a quedar como nuevo.

Aquí tienen ustedes dos caminos para hacer frente a los problemas de la salud. El primer sujeto, sin estar siquiera seguro de que tuviese en él alguna falla orgánica, se hallaba preocupado, deprimido,, en el camino de la derrota, deseoso de que alguien secundase su indicación de que no podía seguir adelante. El segundo individuo, después de soportar una de las más difíciles operaciones, se sentía optimista, ansioso de hacer alguna cosa. 'La diferencia consiste cómo pensaron en cuanto a la salud!

He tenido varias experiencias directas con la excusitis de salud.

Soy diabético. Inmediatamente que hube descubierto que padecía este achaque (unas 5,000 inyecciones hace tiempo) me advirtieron: "La diabetes es una condición física; pero sus perjuicios mayores resultan de una actitud negativa hacia ella. Preocúpese al respecto y podrá verse en un apuro serio".

Naturalmente a raíz del descubrimiento de mi propia diabetes, he tenido ocasión de saber de otros muchos diabéticos. Me permito hablarles a ustedes de dos extremos. Un sujeto que padece un caso leve pertenece a esa fraternidad de la muerte en vida. Obsesionado con el miedo al tiempo, se le ve por lo regular ridículamente arropado. Le posee el temor a una infección y así evita a cualquiera que emita el más ligero resuello. Le amedrenta el esfuerzo excesivo, en consecuencia no hace apenas nada. Gasta la mayor parte de su energía mental conjeturando acerca de lo que puede ocurrir. Atosiga a los demás contándoles "cuán pavoroso" es un problema en realidad. Su padecimiento real no es la diabetes. Más bien es una víctima de la excusitis de salud. Tiene piedad de sí mismo por el hecho de ser un inválido.

El otro extremo es un gerente de división de una gran compañía publicitaria. Su caso es severo: toma cerca de 30 veces más, insulina que el sujeto mencionado más arriba. Mas no vive para estar enfermo. Vive para gozar en su trabajo y sentirse divertido. Un día me dijo:

"De seguro qué es una inconveniencia, pero así se minimiza el mal. Porque no voy a pensar yo mismo en acostarme. Cuando tomo esos jeringazos, no dejo de elogiar a los tipos que descubrieron la insulina".

Un buen amigo mío, un ampliamente conocido educador de la secundaria, regresó de Europa en 1945 con un brazo menos. A despecho de este obstáculo, John sonríe siempre, siempre ayuda a los demás. Es casi tan optimista como el que más de los que yo con6zco. Un día, él y yo sostuvimos una larga plática acerca de su defecto.

"Es exactamente un brazo -dijo-. De seguro que son mejor dos que uno. Pero se limitaron a cortarme el brazo. Mi espíritu se halla 100 por ciento intacto. Estoy muy agradecido por ello".

Otro amigo amputado es un excelente jugador de golf. Un día le pregunté cómo le era posible desarrollar tal estilo casi perfecto con un solo brazo. Mencioné .que muchos jugadores de golf con los dos brazos no podían hacerlo tan bien. Su réplica dice mucho: "Bien, es mi experiencia -repuso-, que la actitud correcta y un solo brazo batirán a la actitud incorrecta y a los dos brazos a la vez". ***La actitud correcta y un sólo brazo batirán a la actitud incorrecta y a los dos brazos a la vez.*** Piénselo, durante un rato. Contiene la verdad n solamente en lo que concierne al golf sino el cualquier 'faceta de la vida.

CUATRO COSAS QUE USTED PUEDE RACER PARA VENCER LA EXCUSITIS DE SALUD

La mejor vacuna contra la excusitis de salud consiste en estas cuatro dosis:

1. Rehusar conversaciones respecto a la salud. Cuanto más hable de un achaque, inclusive de un resfriado común, lo peor parece lo que se consigue. Hablar de la mala salud se asemeja a fertilizar las semillas, Además, hablar de la mala salud es una mala costumbre. Aburre a la gente. Le hace aparecer a uno centrado en sí mismo y en una vieja doncellez. La gente que piensa en el éxito desecha esta tendencia

natural a hablar de su “mala” salud. Uno puede (y permítanme enfatizar la palabra puede) merecer una pequeña simpatía, pero no respeto y lealtad siendo un quejumbroso crónico.

2. Rehúse preocuparse acerca de su salud. El doctor Walter Álvarez, consultante emérito de la famosa clínica Mayo, ha escrito recientemente: “Siempre rogué a los preocupados que ejercitasen el control de sí mismos. Por ejemplo, cuando vi a ese hombre (un sujeto que estaba convencido de que tenía la vesícula biliar enferma aunque ocho exámenes por separado de rayos X demostraron que el órgano estaba perfectamente normal) le supliqué que se liberase de temor obteniendo la radiación X de su vesícula,1 He rogado a centenares de hombres enfermos del corazón, que se liberasen consiguiendo los cardiogramas hechos”.

3. Sentirse genuinamente agradecido porque su salud es tan buena como es. Hay un viejo aforismo valioso repetido muy a menudo: “Me siento disgustado conmigo mismo porque he destrozado zapatos hasta dar con un hombre que no tenía pies”. En lugar de quejarse acerca de “no me siento bien”, es mucho mejor estar contento porque es tan saludable corno ¿s. Precisamente estar
agradecid0 por la salud que usted tiene es una poderosa vacuna contra el desarrollo de nuevos dolores, molestias y enfermedades reales.

4. Recuérdese a sí mismo a menudo. “Es mejor gastar que enmohecerse” La vida es de usted para gozarla. No la derroche. No subirá por vivir pensando en sí mismo en un lecho de hospital.

2. *Pero usted ha logrado tener cerebro para el éxito*. La excusitis de inteligencia o “Yo carezco de cerebro” es común. De hecho, es tan común que quizá tanto como el 95 por ciento de la gente que nos rodea lo acusan en grados variados. A diferencia de la mayor parte de tipos de excusitis, la gente afectada por este tipo particular de la enfermedad sufre en silencio. No son muchos los que ‘admiten abiertamente que piensan carecer de inteligencia adecuada. Más bien lo sienten en lo más profundo de su fuero interno.

La mayoría de nosotros incurre en errores básicos respecto a la inteligencia:

1. Subestimamos nuestro propio poder cerebral, y
2. Sobreestimamos el poder cerebral de los demás.

A causa de estos errores son muchos los que se venden a sí mismos a poco precio. Fracasan cuanto a cometer situaciones comprometidas porque ello “requiere un cerebro’. Pero a la larga surge el sujeto a quien no inquieta la inteligencia y obtiene el empleo.

Lo que realmente importa no es cuanta inteligencia tiene usted sino cómo emplea la que tiene. El pensamiento que guía su inteligencia es mucho más importante que la cantidad de su poder cerebral. Permítase repetir, porque ello es de vital importancia: el pensamiento que guía su inteligencia es mucho más importante que cuánta inteligencia pueda usted tener.

Contestando a la pregunta, “Debería su hijo ser un sabio?”, el doctor Edward Teller, uno de los más eminentes físicos de la nación, dijo: “Un niño no necesita tener una mente veloz como el relámpago, para ser un hombre de, ciencia, ni una memoria milagrosa, ni es preciso que obtenga los más altos grados en la escuela. El solo punto que cuenta es que el pequeño posea un alto grado de interés por la ciencia”.

¡Interés, entusiasmo, son los factores críticos inclusive en la ciencia!

Con una actitud positiva, optimista y cooperativa una persona con un equivalente de 100 ganará más dinero, merecerá más respeto, realizará mayores progresos que un individuo negativo, pesimista, no cooperativo con un equivalente de 120.

Un sentido lo bastante ponderado para persistir en alguna cosa que hacer, tarea, proyecto hasta que se halla completada, remunera mucho mejor que la loca inteligencia, aun cuando ésta loca inteligencia sea de calibre del genio.

Porque la persistencia es en un 95 por ciento habilidad.

En una fiesta de despedida celebrada el año último me encontré con un amigo de colegio al que no había visto desde hacía 10 años. Chuck fue un magnífico estudiante, graduado con honores. Su meta cuando yo dejé de verle era contar con su negocio propio en el oeste de Nebraska.

Pregunté a Chuck qué clase de negocio estableció finalmente.

-Bueno -confesó-, no me adentré en el negocio por mí mismo. No habría dicho esto a nadie hace cinco años ni siquiera un año atrás, pero hoy estoy dispuesto a hablar de ello.

"Cuando miro el pasado y mi educación universitaria, veo que llegué a ser un experto en el porqué la idea de un negocio no logra desarrollarse. Supe de todas las dificultades concebibles, todas las razones por las que fracasará: < ¿Dispone usted de capital suficiente> < ¿Está seguro de que el ciclo de los negocios es favorable?> <Existe gran demanda de lo que usted ofrecerá?> < ¿Se halla estabilizada la industria local?>, mil y un motivos para pagar la cuenta y partes.

'La cosa que me hería más es que varios viejos amigos de primaria que nunca parecieron tener mucho que ver con el baile y ni siquiera fueron a la secundaria, se ven hoy bien establecidos en sus propios negocios. Mientras que yo me limito a salir adelante interviniendo en fletes de embarque. Me aleccioné un poco más en por qué un pequeño negocio puede tener éxito y estoy mucho mejor hoy en todos los terrenos".

El pensamiento que guió a la inteligencia de Chuck fue más importante que el valor de la inteligencia de Chuck.

Por qué personas brillantes fracasan. He vivido muchos años cerca de una persona calificada de genio, que posee una alta inteligencia abstracta, y es Phi-Beta-Kappa. A pesar de esta su muy alta inteligencia nativa, es una de las personas menos afortunadas que conozco. Desempeña un trabajo mediocre (tiene miedo de la responsabi1ida No se ha casado nunca (cantidad de matrimonios acaban en divorcio). Cultiva pocas amistades, (la gente le aburre). Nunca invierte en propiedades de ninguna clase (podría perder su dinero). Este hombre emplea su gran poder cerebral en demostrar por qué cosas puede no rendir un trabajo más bien que en dirigir su potencia mental a alcanzar por qué medios puede tener éxito.

A causa del pensamiento negativo que guía su gran reservorio de sesos, este sujeto contribuye poco y no produce nada. Mediante un cambio de actitud podría realmente hacer grandes cosas. Posee cerebro para obtener un tremendo éxito, pero no el poder del pensamiento.

Otra persona que conozco bien fue incorporada al Ejército poco después de titularse doctor en Filosofía en una destacada universidad de Nueva York. ¿Cómo utilizó estos tres años en el Ejército? No como un oficial. No como especialista de equipo. En lugar de eso, durante años manejó un camión. ¿Por qué? Porque se hallaba imbuido de actitud negativa hacia sus compañeros soldados ("soy superior a ellos"), hacia los métodos del ejército y sus procedimientos ("son estúpidos), hacia la disciplina (peso es para los demás, no para mí'), hacia todas las cosas, incluyéndose a sí mismo ("soy un necio por no imaginar una vía de escape a este golpe)

Este sujeto no se ganó el respeto de nadie. Todo su vasto almacén de conocimientos permaneció enterrado. Sus actitudes negativas hicieron de él un rastrero.

Recuerde, el pensamiento que guía su inteligencia es mucho más importante que cuenta inteligencia puede usted tener. ¡No obstante que un graduado en filosofía invalide este principio básico del éxito!

Hace varios años llegué a ser amigo íntimo de Phil F., uno de los directores antiguos de una mayor agencia de publicidad. Phil era quien dirigía la búsqueda de mercados para la agencia y realizaba un trabajo de primera clase.

¿Era Phil un "cerebro"? Lejos de eso. Phil, no sabía casi nada de investigación técnica, No' sabía casi nada de estadística. No era un graduado de carrera (aunque toda la gente que trabajaba para él lo era). Y Phil no pretendía conocer el lado técnico de la investigación. ¿Qué era entonces lo que hacía posible a Phil devengar 30,000 dólares al año en tanto que ninguno de sus subordinados ganaba 10,000?

Esto: Phil era un ingeniero "humano". Phil era 100 por ciento positivo. Phil podía inspirar a los demás si se sentían abatidos. Phil era entusiasta. Generaba entusiasmo; Phil comprendía a la gente porque podía en realidad ver lo que les hacía abatir, les gustaba.

No los sesos de Phil, sino cómo los manejaba, le hicieron tres veces más valioso a su compañía que los hombres clasificados más alto en la escala del cociente de inteligencia.

De cada cien personas matriculadas en un colegio, menos de 50 se gradúan. Sentí curiosidad al respecto y pedí al Director de Admisiones de una gran universidad una explicación.

-No es cosa de inteligencia insuficiente -me dijo-. No admitimos a los que no poseen suficiente capacidad. Ni es cuestión de dinero. Todos los que desean sostenerse a sí mismos en el colegio, pueden hacerlo. La razón real son las actitudes. Le sorprendería a usted -agregó, cuantos jóvenes se van porque no les agradan sus profesores, los temas a desarrollar, o sus compañeros estudiantes

La misma razón, pensamiento negativo, explica por qué la puerta de las posiciones ejecutivas sobresalientes se halla cerrada para muchos jóvenes ejecutivos Las actitudes agrias, negativas, pesimistas, despreciativas más bien que la inteligencia insuficiente estorban a millares de estos jóvenes. Así un ejecutivo me dijo: "Es un caso raro cuando cesamos a un joven colega porque carece de cerebro. Casi siempre se debe a su actitud'.

Una vez fui contratado por una compañía de seguros para esclarecer por qué un tope de 25 por ciento de sus agentes estaban vendiendo sobre el 75 por ciento de los seguros mientras un fondo de otro 25 por ciento de agentes vendía solamente un 5 por ciento del volumen total.

Miles de personas fueron cuidadosamente examinadas. La investigación demostró más allá de cualquier pregunta que no existía ninguna diferencia significativa en la inteligencia nata. Lo que es más, las diferencias de educación no explicaban la diferencia en el éxito de las ventas. La diferencia entre los muy afortunados y los muy infortunados se sedujo finalmente a las *actitudes* o desigualdades en el manejo del pensamiento. El grupo-tope se preocupaba menos, era más entusiasta, contaba con el agrado de la agente.

No podemos hacer mucho por cambiar el monto de la capacidad innata, pero podemos ciertamente cambiar el modo que tenemos de usarla.

El conocimiento es poder -cuando usted lo usa constructivamente. Estrechamente aliado con la excusitis de inteligencia existe algún pensamiento incorrecto respecto al conocimiento. A menudo oímos decir que el pensamiento es poder, pero esta afirmación es sólo una verdad a medías. El conocimiento es solamente poder potencial. El conocimiento es poder únicamente cuando podemos usarlo y es entonces solamente cuando el uso hecho de él es constructivo.

Se cuenta que al gran científico Einstein le preguntaron una vez cuántos pies hay en una milla. La respuesta de Einstein fue, "no lo sé. ¿Por qué llenarme el cerebro con hechos que puedo encontrar en dos minutos en cualquier libro estándar de referencia?"

Einstein nos dio una gran lección. Sintió que era más importante usar la mente para pensar que usarla como guardamuebles de hechos.

Una vez Henry Ford se hallé envuelto en un pleito por difamación con el Chicago *Tribune*. La *Tribune* Había llamado a "Ford, ignorante", y Ford, hombre de gran respeto, dijo en efecto:

"Pruébenlo".

La *Tribune* le pidió cuentas de preguntas sencillas tales como:

¿"Quién fue Benedict Arnold?", "¿Cuándo estalló la guerra de la Revolución?", y otras muchas, a las cuales Ford que no tenía gran educación formal, no pudo responder.

Finalmente, llegó a exasperarse y dijo: No sé las respuestas a esas preguntas pero puedo encontrar dentro de cinco minutos un hombre que las sepa".

Henry Ford no se hallaba interesado en misceláneas informativas. Sabía lo que todos los ejecutivos máximos saben: la capacidad de saber cómo conseguir informaciones es más importante que usar la mente como garaje de hechos.

¿Cuánto vale un hecho –hombre? Invertí recientemente un atardecer muy interesante con un amigo que es presidente de una joven pero rápidamente desarrollada manufacturera de importancia. El receptor de televisión acertó a girar sobre uno de los más populares programas de enigmas. El sujeto que era interrogado llevaba varias semanas en el video. Podía contestar preguntas de toda clase de temas, muchas de las cuales parecían carecer de sentido

Después que el sujeto hubo contestado una rara pregunta relativa a algo de una montaña en la Argentina, mi huésped me miró y dijo:

-¿Cuánto piensa usted que debería pagar a este tipo para que trabajase para mí?

-¿Cuánto? - pregunté,

-Ni un centavo más de 300 dólares. No cada mes, ni cada semana, sino por toda la vida. Yo lo he evaluado. Este experto no puede pensar. Solamente puede memorizar. Es simplemente una enciclopedia humana, y me imagino que por 300 dólares puedo comprar un bello acervo de enciclopedias. De hecho, puede que sea demasiado. El noventa por ciento de lo que este tipo sabe lo puedo encontrar en un almanaque de dos dólares.

"Lo que yo deseo a mi alrededor -prosiguió-, son gentes que puedan resolver problemas, que puedan producir ideas. Gentes que puedan soñar y desarrollar luego sus sueños dentro de una aplicación práctica; un idea-hombre puede ganar dinero conmigo, un hecho-hombre no puede.

TRES MEDIOS DE CURAR LA EXCUSITIS DE INTELIGENCIA

Tres fáciles maneras de curar la excusitis de inteligencia son:

1.-Nunca subestimar su propia inteligencia y nunca sobreestimar la inteligencia ajena. No venderse a sí mismo a bajo precio. Concentrarse en sus ventajas. Descubrir sus superiores talentos, recuerde, no es cuanto cerebro posee usted lo que importa. Más bien, cómo usa usted su cerebro es lo que cuenta. Maneje sus deseos en lugar de preocuparse por el cociente que ha alcanzado.

2.-Recapacite varias veces .al día, "mis actitudes son más importantes que mi inteligencia". En el trabajo y en su casa practique actitudes positivas. Vea las razones por las que puede hacerlo, no las razones por las que no puede. Desarrolle una actitud de 'estoy venciendo". Lance su inteligencia al uso creador positivo. Úsela hasta encontrar los medios de vencer, no para demostrar que va a perder.

3 Recuerde que la capacidad de pensar es de mucho mayor valía la capacidad de recordar hechos. Use su mente para crear y desarrollar ideas, hasta hallar cosas nuevas y mejores qué hacer. Pregúntese a sí mismo. "¿Estoy usando mi capacidad mental para historia o estoy usándola meramente para recordar la historia hecha por los demás?"

4.-*Eso no sirve. Soy demasiado viejo. (O demasiado joven)*. La excusitis de edad, la enfermedad del fracaso por no tener nunca la edad correcta, se presenta bajo dos formas identificables: la variedad "soy demasiado viejo" y la marca "soy demasiado joven".

Usted ha escuchado a centenares de gentes de todas las edades su mediocre realización en la vida con algo parecido a esto: Soy demasiado viejo (o demasiado joven) para irrumpir ahora. No puedo hacer lo que deseo o estoy incapacitado para hacerlo porque mi edad lo obstaculiza.

Realmente, es-sorprendente cuán pocas personas se hallan en la 'edad correcta", la edad acertada. Y esto es desafortunado. Esta excusa ha cerrado la puerta de su real oportunidad a miles de individuos. Piensan que su edad no es adecuada y por ello ni se s1eatan en probar.

La variedad "soy demasiado viejo" es la forma más común de excusitis de edad. Esta enfermedad se extiende por medios sutiles. En tçlvisi6n se ha producido la novela relativa al gran ejecutivo que pierde su empleo a causa de una fusión de empresas y no puede encontrara otro porque es demasiado viejo. El señor ejecutivo busca meses enteros, pero no halla lo que busca y al fin, después de Considerar el suicidio durante un rato) decide razonar que es agradable estarse arrinconado.

Son populares las comedias y artículos de revista acerca del tópico, "¿por qué ha fracasado usted a los cuarenta?", no porque representen hechos verdaderos porque interesan a muchas mentes preocupadas por buscar una excusa.

COMO MANEJAR LA EXCUSITIS DE EDAD

La excusitis de edad puede ser curada. Hace pocos años mientras yo conducía un programa de adiestramiento en las ventas, descubrí un buen suero el cual al mismo tiempo cura esta enfermedad y le vacuna a usted contra su renuncia a obtener la mejor plaza.

En este programa de adiestramiento había un educando llamado Cecilio. Cecilio contaba cuarenta años, deseaba mudar de situación hasta constituirse representante de una empresa, pero pensaba que era demasiado viejo. 'Después de todo -explicaba-, tengo que comenzar por partir de la línea. Y soy demasiado viejo para ello ahora. Tengo 40 años".

Conversé con Cecilio varias veces acerca de su problema de la “demasiada edad”. Empleé la antigua medicina. “Usted tiene solamente la edad que siente tener”, pero me di cuenta de que no iba a ninguna parte. (Con excesiva frecuencia la gente redarguye con “¡pero me siento demasiado viejo!”)

Por fin descubrí un método que lo trabajó. Un día después de una sesión de entrenamiento, lo intenté con Cecilio. Dije: “Cecilio, ¿cuándo comienza la vida productiva de un hombre?”

Meditó unos dos segundos y repuso:

-Oh, cuando anda por los 20 años, me figuro.

-Muy bien -dije-. Ahora, ¿cuándo termina la vida productiva de un hombre?

-Bueno -respondió Cecilio-, si permanecen en buena forma y le gusta su trabajo, opino que un hombre es todavía muy útil a los 70 años o cosa así.

-Perfectamente -añadí-, una gran cantidad de sujetos son altamente productivos después que han cumplido los 70, pero permítame convenir en lo que acaba de decir, los años productivos de un hombre abarcan de los 20 a los 70. Esto es, un intervalo de 50 años o medio siglo. Cecilio -proseguí diciendo-, usted tiene 40 años.

¿Cuántos años de vida productiva ha consumido?

-Veinte -contestó.

¿Y cuántos le faltan?

-Treinta.

-En otros términos Cecilio, no ha alcanzado siquiera el punto medio. No ha agotado sino el 40 por ciento de sus años productivos. Miré a Cecilio y me di cuenta de que había dado en el blanco. Cecilio estaba curado de la excusitis de edad. Cecilio vio que aún tenía muchos años por delante colmados de oportunidades. Conectó su pensamiento del “soy ya viejo” al “soy todavía joven”. Cecilio se dio cuenta de cuán viejo sea uno no es lo importante. Es una actitud hacia la edad que hace de ella una bendición o una barricada.

Curarse usted mismo de la excusitis de edad, a menudo abre puertas a oportunidades que creyó herméticamente cerradas. Un conocido mío lleva años haciendo diferentes cosas -vendiendo, operando su propio negocio, trabajando en un banco-, pero nunca acierta a encontrar lo que en realidad desea más hacer. Finalmente, concluyó que lo que deseaba más que ninguna otra cosa era ser sacerdote. Pero cuando pensó en ello, encontró que era demasiado viejo. Después de todo, tenía 45 años, tres hijos pequeños y poco dinero.

Más por fortuna recobró toda su firmeza y se dijo a sí mismo: “Cuarenta y cinco años o no, voy a ser sacerdote”.

Con toneladas de fe y un poco más, se alistó en un programa de instrucción sacerdotal de 5 años en Wisconsin. Cinco años más tarde fue ordenado sacerdote y formó parte de una escogida congregación de Illinois.

¿Viejo? Desde luego que no. Tenía ante sí todavía 20 años de vida productiva. Hablé con este hombre no hace mucho y me dijo:

-Sepa usted que de no haber tomado esta gran decisión cuando tenía 45 años, habría malgastado el resto de mi vida volviéndome viejo y amargado. Ahora me siento en todo instante tan joven como lo fui hace 25 años.

Y casi lo parecía, también. Cuando usted vence la excusitis de edad, el resultado natural es ganar’ el optimismo de la juventud y sentirse joven. Cuando derriba sus temores de limitaciones de edad, usted añade años a su vida tanto como al éxito.

Un antiguo colega mío de universidad suministra un ángulo interesante de cómo fue destruida la excusitis de edad. Bill se graduó en Harvard en su veintena. Después de 24 años en el negocio de corretaje de existencias, durante los cuales ganó una modesta fortuna, Bill decidió que deseaba ser profesor de instituto. Los amigos de Bill le advirtieron que debería excederse a sí mismo con el rudo programa de enseñanza que tenía delante. Pero Bill se hallaba determinado a alcanzar su meta y se inscribió en la universidad de Illinois a la edad de 51 años. A los 55 había conseguido el grado. Hoy Bill es presidente del

Departamento de Economía en un acreditado Instituto de artes Liberales. Es también feliz. Sonríe cuando dice: “He conseguido no alejar de mí un tercio de mis buenos años”.

La vejez es una enfermedad de fracaso. La derrota adviene por no rehusar permitirla que le obligue a hacer marcha atrás.

¿Cuándo es demasiado joven una persona? La variedad ‘soy demasiado joven” de la excusitis de edad hace mucho daño también. Hace cerca de fin año, un muchacho de 23 años, llamado Jerry, vino a mí con un problema. Jerry era un joven distinguido. Había sido paracaidista durante el servicio y luego fue al Instituto. Mientras iba a él. Jerry mantuvo a su esposa y su hijo vendiendo por cuenta de una compañía de mudanzas y almacenaje. Tuvo que hacer un terrorífico trabajo en el colegio y para su compañía. Pero hoy Jerry se hallaba preocupado.

-Doctor Schwartz -manifestó-. Tropiezo con un problema. Mi compañía me ha ofrecido un empleo de promotor de ventas Esto haría de mí supervisor de unos ocho vendedores.

-Mi enhorabuena, ¡esa es una noticia maravillosa .dije. Pero parece usted preocupado.

-Bueno -continuó-, todos los ocho hombres que debo supervisar son de 7 a 21 años mayores que yo. ¿Qué piensa usted que debo hacer? ¿Puedo manejarlos?

-Jerry -repuse-. El gerente general de su compañía piensa obviamente que es usted bastante viejo, o de lo contrario no le habría ofrecido el puesto. Recuerde solamente estos tres puntos y todas las cosas trabajarán bien: primero, no sea consciente de su edad. Allá en la granja un muchacho llegó a ser un hombre porque demostró que podía hacer el trabajo de un hombre. Su número de aniversarios no tuvo nada que ver con ello. Y esto es aplicable a usted. Cuando demuestre que es capaz de manejar el empleo de jefe de agentes, será automáticamente, lo bastante viejo.

Segundo, no se aproveche de su nueva “barra de oro’. Manifieste respeto para con los vendedores. Pídales sus sugerencias. 1-lágales sentir que están trabajando para un capitán de equipo, no para un dictador. Hágalo así y los hombres trabajarán con usted, no contra usted.

Tercero, no vacile en usar personas mayores trabajando para usted. Los dirigentes en todos los campos pronto encuentran que son más jóvenes que las gentes que supervisan. -Así no dude en emplear gentes más viejas que trabajen para usted. Ellas le ayudarán en cantidad durante los años venideros cuando aún se desarrollen oportunidades más grandes.

Y recuérdelo, Jerry, su edad no debe ser un obstáculo a menos que la convierta en tal.

Hoy Jerry se desenvuelve bien. Adora el negocio de transportes y ahora planea organizar su propia compañía dentro de unos pocos años.

La juventud tan sólo es una desventaja cuando lo es el pensamiento. Usted a menudo oye decir que cierto empleó requiere “considerable” madurez física, en ocupaciones parecidas a la venta de valores o seguros. Que debe tener cabello gris o ninguno para ganar la confianza de un inversionista es un completo disparate. Lo que realmente importa es cuán bien conoce usted su oficio. Si usted sabe su oficio y comprende a la gente, está lo suficiente maduro para manejarla. La edad no tiene ninguna relación real con la capacidad, a menos que usted se convenza a sí mismo de que los años solamente le darán el carácter que necesita para realizar su fin.

Muchos jóvenes sienten que se les mantiene preferidos a causa de su juventud. Desde luego es verdad que otras personas en una organización que es insegura o que las asusta el trabajo, pueden tratar de bloquear su camino hacia adelante, valiéndose de la edad o de cualquier otra razón.

Pero la gente que realmente cuenta en la compañía no lo hará. Le darán tanta responsabilidad como usted les haga sentir que puede asumir bien. Demuestre que posee capacidad y actitudes positivas y su juventud será considerada una ventaja.

Como compostura rápida, la cura de fa excusitis de edad es:

1.-Mire positivamente su edad actual. Piense “soy joven” no “soy viejo”. Practique el mirar hacia nuevos horizontes y gane el entusiasmo y el sentir de la juventud.

2.-Compute cuánto tiempo productivo ha dejado. Recuerde, una persona de 30 años tiene aún 80 por ciento de su vida productiva delante de él. Y el de 50 años cuenta todavía con un amplio 40 por ciento -

el mejor 40 por ciento- de sus años de oportunidad abandonados. ¡La vida es actualmente más larga de lo que mucha gente piensa!

3.-Invierta su tiempo futuro en hacer lo que realmente desea hacer. Solamente es demasiado tarde cuando usted permite que su mente sea negativa y piensa que es demasiado tarde. Deje de pensar 'debí haber comenzado hace años'. Esto es pensar en el fracaso. En Jugar de eso debe pensar 'voy a empezar ahora, mis mejores años están frente a mí'. Este es el modo con que piensan las gentes afortunadas.

4.-Pero mi caso es diferente; atraigo la mala suerte. Recientemente, he oído a un ingeniero de tránsito, discutir acerca de la seguridad en las carreteras. Hizo notar que por encima de 40,000 personas se matan cada año en pretendidos accidentes de tránsito. El punto principal de esta plática fue que no hay tal cosa como un verdadero accidente. Lo que llamamos un accidente es el resultado de una falla mecánica o humana, o una combinación de las dos.

Lo que este perito en tránsito quiso decir establece lo que los hombres juiciosos a lo largo de las edades han dicho: existe una causa para cada cosa. Nada sucede sin una causa. Nada hay accidental acerca del tiempo que reina hoy. Es el resultado de causas específicas. Y no hay razón de creer que los asuntos humanos sean una excepción.

Con todo apenas transcurre un día sin que oigamos a alguien que culpa a sus problemas de 'mala" suerte. Y es raro el día en que no oiga uste4 a quien atribuye el éxito de otras personas a la 'buena' suerte.

Permítame aclarar cómo la gente sucumbe a la excusitis de suerte. Almorcé, recientemente con tres ejecutivos jóvenes. El tópico de la conversación fue aquel día Jorge C., que precisamente la víspera, había sido escogido de entre su grupo para una promoción mayor.

¿Por qué Jorge obtuvo la posición? Estos tres sujetos desenterraron toda clase de razones: suerte, buenas aldabas, servilismo: la esposa de Jorge y de qué modo adulaba a los jefes, todas las cosas menos la verdad. Los hechos eran que Jorge fue sencillamente mejor calificado. Había estado haciendo mejor trabajo. Estaba trabajando con ahínco. Poseía una personalidad más efectiva.

Yo sabía también que los altos jefes de la compañía habían dedicado mucho tiempo a considerar cuál de los cuatro sería promovido. Mis tres desilusionados amigos debían haber comprendido que los ejecutivos en la cumbre no seleccionan ejecutivos mayores extrayendo nombres de un sombrero.

Estuve hablando acerca de la excusitis de suerte no hace mucho con un gerente de ventas de una compañía dedicada a la fabricación de herramientas. Llegó a excitarse con el problema y comenzó a relatar su propia experiencia al respecto.

-Nunca he oído decir eso antes -exclamó-, pero es uno de los más difíciles problemas con que tienen que luchar todos los ejecutivos. Cabalmente hoy ha ocurrido en mi compañía un ejemplo de lo que está usted diciendo.

'Uno de los vendedores entró a las 4 de la tarde con un pedido de piezas de máquina por valor de 112 dólares. Otro vendedor, cuyo rendimiento es tan bajo que constituye un problema, se hallaba en aquel momento en la oficina. Al escuchar que John daba la buena noticia, le felicitó más bien con envidia y le dijo, bueno, John, otra vez ha tenido usted suerte.

"Ahora bien, lo que el débil vendedor no quería aceptar era que la suerte no tenía nada que ver con el gran pedido de John. John estuvo trabajando aquel cliente durante meses. Había hablado repetidamente a media docena de personas fuera de allí. John no se había acostado noches enteras meditando lo mejor para ello. Después obtuvo que nuestros ingenieros trazaran dibujos preliminares del equipo. John no era afortunado, a menos que usted pueda llamar suerte a un trabajo cuidadosamente planeado y pacientemente ejecutado.

Suponga que se hubiera empleado la suerte para reorganizar la General Motors. Si la suerte determina quién lo hizo y adonde fue, todos los negocios de la nación caerían en pedazos. Imagine por un momento que la General Motors hubiera sido reorganizada por completo a base de suerte. Llevar a cabo la reorganización, con los nombres de todos los empleados colocados en un barril. El primer nombre extraído sería presidente; el segundo, vicepresidente ejecutivo y así sucesivamente.

Suena a estúpido, ¿verdad? Bueno, este es el modo como trabajaría la suerte.

La gente que se eleva a la cima en cualquier ocupación -manejo de negocios, ventas, leyes, ingeniería acción o lo que usted quiera- llegar allá a causa de que posee actitudes superiores y usa su buen sentido en la aplicación a un duro trabajo.

CONQUISTE LA EXCUSITIS DE SUERTE POR DOS MEDIOS

1.-Acepte la ley de causa y efecto. Eche una segunda ojeada a lo que parece ser la "buena suerte" de alguien. No encontrará suerte sino que preparación, planeamiento, y producción de éxito pensante precedieron su buena fortuna. Eche otro vistazo a lo que parece ser 'buena suerte". Mire, y descubrirá razones específicas. El señor Éxito sufre una contrariedad; aprende y aprovecha. Pero cuando el señor Mediocre pierde, se olvida de aprender.

2.-No sea un pensador optimista a ultranza. No despilfarre sus músculos mentales soñando un éxito conseguido sin esfuerzo. No llegamos a ser felices soñando simplemente que lo somos. El éxito llega haciendo cosas y dominando aquellos principios que lo producen. No cuente con la suerte para promociones, victorias, las cosas buenas en la vida. La suerte simplemente no está llamada a distribuir estas cosas buenas. En vez de eso, concéntrese en desarrollar aquellas cualidades en usted mismo que le harán un vencedor.

3

CONSTRUYA LA CONFIANZA Y DESTRUYA EL MIEDO

LOS AMIGOS PIENSAN BIEN CUANDO DICEN: “ES SOLAMENTE SU IMAGINACION. No se preocupe. No hay nada qué temer”.

Pero usted y yo sabemos que esta clase de medicina contra el miedo nunca opera realmente. Tales cañoneos de observaciones pueden darnos un alivio contra el miedo por espacio de pocos minutos, tal vez inclusive unas horas. Mas el “solamente -existe- en -su- imaginación” como tratamiento no construye en realidad confianza ni cura el miedo.

Sí, el miedo es real. Y debemos conocer que existe antes de que podamos conquistarlo.

La mayoría del temor es hoy psicológico. Preocupación, tensión, aturdimiento, pánico, nacen todos de una imaginación mal dirigida, negativa. Pero conocer simplemente el terreno que cría el miedo no cura el miedo. Si un médico descubre que usted padece una infección en alguna parte de su cuerpo, no se detiene ahí. Procede mediante un tratamiento a curar la infección.

El antiguo “ello está -tan sólo- en el -tratamiento- de su mente” supone que el temor no existe. Pero sí existe. El temor es real. Es el enemigo número uno del éxito. El miedo impide a la gente que capitalice una oportunidad; el miedo echa abajo la vitalidad física; el miedo hace realmente enfermos de los individuos, causa dificultades orgánicas, acorta la existencia; el miedo le cierra la boca cuando usted desea hablar.

El miedo incertidumbre, carencia de confianza- explica por qué todavía padecemos depresiones económicas. El miedo explica por qué millones de gentes realizan poco y gozan poco.

En verdad el temor es una fuerza poderosa. En una turma u otra el temor priva a las gentes de obtener lo que desean para la vida.

El miedo de todas clases y volúmenes es una forma de infección psicológica. Podemos curar una infección mental del mismo modo que curamos una del cuerpo, con tratamientos específicos probados.

Primero, sin embargo, como parte de su pre-tratamiento de preparación acondiciónese usted con este hecho: toda confianza es adquirida, desarrollada. Nadie nace con la confianza. Las personas que usted conoce que irradian confianza, que han vencido la preocupación, que se hallan a sus anchas en todas partes y en todo tiempo, adquirieron su confianza poquito a poco.

Usted también puede. Este capítulo enseña cómo.

Durante la Segunda Guerra Mundial la marina de guerra estaba segura de que todos sus nuevos reclutas o bien sabían nadar o aprenderían a hacerlo. La idea era, desde luego, que la habilidad de nadar podía alguna vez salvar la vida del marinero en el mar.

Los reclutas no nadadores fueron sometidos a clases de natación. Observé a cierto número de los que adiestraron en la experiencia. Bajo un punto de vista superficial, era divertido ver a hombres jóvenes y sanos aterrorizados por unos pocos pies de agua. Uno de los ejercicios que recuerdo requería que el marinero novel saltase -no de cabeza- desde una tabla a 6 pies de altura dentro de 8 pies o más de agua, mientras media docena de nadadores expertos esperaban.

Observar esto, en in sentido más profundo era una visión triste. El miedo que aquellos jóvenes manifestaban era *real.* A pesar de todo lo que estaba entre ellos y la derrota de este miedo era una caída

dentro del agua de abajo. En más de una ocasión vi a jóvenes “accidentalmente” salirse de la tabla. Resultado: miedo derrotado.

Este incidente, familiar a miles de marineros recientes, demuestra exactamente un punto; la acción cura el miedo. La indecisión, el aplazamiento, por otra parte, lo fertilizan.

Anote esto en su libro de reglas para el éxito ahora mismo. ***La acción cura el miedo.***

La acción ***hace*** curar el miedo. Hace varios meses un ejecutivo en los albores de sus cuarenta, vino a yerme muy alterado, Tenía un cargo responsable como comprador para una gran organización de ventas al menudeo.

Inquieto se explicó, “tengo miedo de perder mi puesto. He llegado al convencimiento de que mis días están contados’.

- ¿Por qué? -pregunté.

-Bueno, el patrón está contra mí. Las *cifras* de venta en mi departamento acusan un desnivel de 7 por ciento en relación con el año pasado. Esto es muy malo, especialmente desde que el total de ventas de la tienda ha ascendido un 6 por ciento. He tomado recientemente un par de decisiones poco juiciosas y he sido señalado varias veces por el gerente de mercancías por no andar al mismo paso con el progreso de la compañía.

“Nunca he sentido nada parecido a esto antes -continuó-. He perdido mi asidero y ello es visible. Mi ayudante comprador lo siente. La gente que compra lo ve. Otros ejecutivos, desde luego, están deseosos de que yo dé un resbalón. Inclusive un comprador sugirió en una reunión de jefes de compras el otro día que parte de mi línea debería ser puesta en su propio departamento donde, según dijo <podría ganar dinero para el almacén>. Esto se asemeja al que se ahoga, teniendo una multitud de espectadores permaneciendo en espera de que me hunda”.

El *ejecutivo* habló sobre ello, yendo más allá en su predicamento. Finalmente le interrumpí, para preguntar:

-¿Qué está usted haciendo acerca de ello? ¿Qué está tratando de hacer para corregir la situación?

-Bueno -repuso-, no es mucho lo que puedo hacer, me figuro, pero espero lo mejor.

A este comentario, contesté con una pregunta:

- ¿Honradamente, ahora, hay bastante esperanza?

-Pausadamente, pero sin dejarle oportunidad para contestar, le *hice* otra pregunta: ¿Por qué no emprende usted una acción para apoyar su esperanza?

-Prosiga -me dijo.

-Bien, hay dos clases de acción que parecen acomodarse a su caso. Primero, comenzar esta tarde a mover esas cifras de ventas hacia arriba. Tenemos que hacerles frente. Hay una razón para que sus ventas hayan declinado. Búsquela. Tal vez necesite usted una venta especial para deshacerse de mercancía de movimiento retardado, así estará en disposición de comprar existencias frescas. Quizá pueda usted readaptar el despliegue de sus mostradores. Acaso sus vendedores necesitan mayor entusiasmo. No puedo apuntar con precisión lo que hará volver hacia arriba su .volumen de ventas si no es querer alguna cosa. Sería probablemente juicioso hablar en privado con su gerente de mercancías. Puede estar al borde de prescindir de usted, mas cuando hable con 61 al respecto y le pida su parecer, le concederá de seguro algún tiempo para borrar sus culpas. Es demasiado dispendioso para ¿1 reemplazarle a usted mientras la alta gerencia entienda que existe una oportunidad de que encuentre una solución.

Entonces -continué- atráigase a sus ayudantes vendedores al asunto. Absténgase de actuar como un hombre que se ahoga. Deje comprender a la gente que le rodea que todavía está vivo”.

En sus ojos renacía el valor. Luego preguntó:

-¿Dice usted que existen dos medios de acción que podría seguir? ¿Cuál es el segundo?

-El segundo tipo de acción, el cual usted puede decir que es una póliza de seguro, consiste en dejar que dos o tres de sus más íntimos amigos en el comercio sepan que consideraría una oferta de otro almacén, pregonando, desde luego que es substancialmente mejor que su empleo actual.

"No creo en la inseguridad de su cargo, después que adopte alguna posición afirmativa encaminada a obtener esas cifras elevadas en las ventas. Pero precisamente este es el caso, es bueno disponer de una o dos ofertas. Recuerde que es diez veces más fácil para un hombre empleado conseguir otro empleo que no lo es conectarlo a un hombre desocupado".

A los dos días aquel inquieto ejecutivo me habló por teléfono. Después de nuestra conversación puse todo mi empeño. Introduje cierto número de cambios, pero el más básico fue con mi personal vendedor. Acostumbré a celebrar reuniones de ventas una vez por semana, pero ahora las celebramos todas las mañanas. He logrado que mi gente sea realmente entusiasta. Deduje que una vez vieran alguna vida en mí estarían dispuestos a empujar duramente también. Me estuvieron esperando precisamente a mí, para comenzar a mover las cosas otra vez.

Las cosas se desarrollan de seguro muy bien. La semana última aventajaban a las de hace un año y mucho mejor que el promedio de almacén.

Cuando enfrentamos problemas difíciles, permanecemos atascados en el lodo hasta que entramos en acción. La esperanza es un arranque. Pero necesitamos la acción para ganar victorias.

Ponga a trabajar el principio acción. La primera vez que experimente temor grande o pequeño, estabilícese a sí mismo. Luego inquiera la respuesta a esta pregunta ¿qué clase de acción puedo emprender para vencer el miedo?

Aísle su miedo. En seguida inicie la acción apropiada.

A continuación van algunos ejemplos de temor y algunas acciones de posible curación.

TIPOS DE TEMOR	ACCION
1. Desconcierto a causa de la apariencia personal.	Mejórela. Vaya a la peluquería o salón de belleza. Lustre su calzado. Consiga ropas limpias y planchadas. En general, acicálese mejor. No precisa llevar siempre ropa nueva.
2.- Temor de perder un cliente importante.	Trabaje doblemente duro para dar un mejor servicio. Corrija cualquier cosa que pueda causar que el cliente pierda su confianza en usted.
3.- Miedo de fracasar en un examen.	Convierta su tiempo de inquietud en tiempo de estudio.
4.- Temor a las cosas más allá de su control.	Conecte su atención con algo totalmente distinto. Salga a su patio y arranque malas hierbas. Juegue con sus hijos.
5.- Miedo de verse herido físicamente por alguna cosa que no puede controlar, tal como un tornado o un aeroplano falto de control.	Váyase al cine. Gire su atención en ayudar a tranquilizar el miedo ajeno. Ore.
6.- Miedo de lo que otras gentes puedan pensar o decir.	Esté seguro de que lo que se propone hacer es correcto. Luego, hágalo. Nadie da ningún valor a quien no es criticado.
7.- Temor de hacer una inversión o comprar una casa.	Analice todos los factores. Luego, sea decidido. Torne una resolución y aférrese ella. Confíe en su propio juicio.
8.- Miedo de la gente	Sitúela en perspectiva conveniente. Recuerde, la otra persona es un ser humano muy semejante a usted.

Emplee este procedimiento de dos pasos para curar el miedo y ganar la confianza

1.-Aísle su temor. Sujételo con alfileres. Determine exactamente de qué tiene miedo.

2.-Luego emprenda la acción. Existe una clase de acción para cada clase de miedo.

Y recuerde, la vacilación solamente prolonga y magnífica el miedo. Adopte la acción prontamente. Sea decidido.

Mucha de la carencia de auto confianza puede ser localizada directamente en una memoria mal dirigida.

Su cerebro se parece mucho a un banco. Haga todos los días depósitos de pensamientos en el "banco de su mente". Estos depósitos de pensamientos crecen y llegan a constituir su memoria. Cuando usted afloja el paso en pensar o cuando hace frente a un problema, dice en efecto a su memoria-banco, ¿'Qué es lo que yo sé acerca de esto?"

Su memoria-banco responde automáticamente y le suministra retazos de información relacionada con la situ .ión que usted depositó en ocasiones anteriores. Su memoria, entonces, es la suministradora básica de material crudo para su nuevo pensamiento.

El cajero del banco de su memoria merece tremenda confianza. Nunca le opondrá obstáculos. Si se acerca usted a él y le dice: "Señor cajero, permítame retirar algunos depósitos que deposité en el pasado que demuestran que soy verdaderamente inferior respecto a alguien más', él responde: "Ciertamente, señor. ¿Recuerda cómo fracasó dos veces con anterioridad cuando trataba esto? Recuerde lo que su maestro de sexto grado le dijo acerca de su falta de habilidad para realizar las cosas... Recuerde lo que- oyó decir, por casualidad a algunos compañeros de trabajo respecto a usted... Recuerde..."

Sin cesar, el señor cajero va excavando en su cerebro, pensamiento tras pensamiento que demuestran que es usted inadecuado.

Pero supongamos que visita usted al cajero de su memoria con esta petición: 'Señor cajero, me enfrento a una situación difícil. ¿Puede facilitarme los pensamientos con los que pueda recuperar mi confianza?"

De nuevo el señor cajero dice: "Ciertamente, señor", pero esta vez entrega pensamientos que usted depositó no hace mucho que le revelan que 'puede triunfar. "Recuerde el excelente trabajo que hizo antes en una situación similar... Recuerde cuánta confianza puso en usted el señor Smith... Recuerde lo que sus buenos amigos dicen de usted... Recuerde..."

El señor cajero, perfectamente responsable, admite que retire los depósitos de pensamientos que desea. Después de todo, el banco es suyo,

He aquí dos cosas específicas a hacer para edificar la confianza a través del manejo eficiente de su banco de memoria.

1.-***Deposite sólo pensamientos positivos en el banco de su memoria.*** Deje que los enfrente honradamente. Todo el mundo tropieza con situaciones colmadas de- estorbos y desaliento. Pero las gentes infortunadas y afortunadas tratan estas situaciones en dirección opuesta. Los infortunados las toman, como si dijésemos, de corazón. Habitan en las situaciones desagradables y con eso les dan un buen arraigo en su memoria. No hacen que su mente se deshaga de ellas, Por la noche la situación desagradable s la última cosa sobre la que piensan.

La gente afortunada, confiada por otra parte, "no les concede ningún pensamiento". La gente afortunada se especializa en ingresar pensamientos positivos en su banco de memoria.

¿Qué clase de hazaña cumpliría su carro si todas las mañanas antes de salir para su trabajo usted tomara un doble puñado de polvo y lo pusiese en el cofre del cigüeñal? Su linda máquina sería pronto una basura, incapaz de hacer lo que usted desea que haga. Los pensamientos negativos, desagradables, depositados en su mente la afectan del mismo modo. Los pensamientos negativos producen un desgaste innecesario y laceran su motor mental. Crean inquietud, frustración, y sentimientos de inferioridad. Le sitúan a un lado de la carretera mientras otros manejan adelante.

Haga esto: en aquellos momentos en que se halle solo con sus pensamientos -cuando conduce su carro o come solo- recuerde experiencias placenteras y positivas. Sitúe pensamientos buenos en su memoria-banco. Esto empuja hacia arriba la confianza. Le confiere a usted un sentimiento de "Me siento -seguramente- bien". Ayuda también a guardar su cuerpo en buen funcionamiento.

He aquí un excelente plan. Exactamente antes de irse a dormir, deposite buenos pensamientos en el banco de su memoria. Cuente sus bendiciones. Recuerde las muchas cosas buenas de que debe estar agradecido; su esposa, o marido, sus hijos, sus amigos, su salud. Recuerde sus pequeñas victorias y realizaciones. Pase revista a los motivos por los que debe estar contento de vivir.

2.-*Retire tan sólo pensamientos positivos de su banco de memoria.* Estuve hace algunos años estrechamente asociado en Chicago con aria firma de consultantes psicológicos. Manejaron muchas especies de casos, pero en su mayoría problemas de! matrimonio y ajustes de situaciones psicológicas, todos relacionados con materias de it mente.

Una tarde cuando yo estaba hablando con el director de la casa acerca de su profesión y sus técnicas para ayudar efectivamente a las personas desajustadas, hizo esta observación: “Sépalo usted, no habría necesidad de mis servicios si la gente hiciera sencillamente una cosa”.

-¿Cuál es ella? -Preguntó con avidez.

-Simplemente esto: destruir sus pensamientos negativos antes de que tales pensamientos se conviertan en monstruos mentales.

“La mayor parte de lo individuos que trato de ayudar -continuó-, están operando su propio museo privado de horror mental. Muchos contratiempos matrimoniales, por ejemplo, comprenden el monstruo de la luna de miel. La luna de miel no resultó tan satisfactoria para uno de los contrayentes o ¡os dos como habían esperado, pero en higas de enterrar el recuerdo, reflexionaron sobre él centenares de veces hasta que fue un obstáculo gigantesco para las relaciones maritales satisfactorias. Vienen a mí tanto como cinco o diez años más tarde.

“Por lo general, desde luego, mis clientes no saben ver donde yace su apuro. Mi ocupación es descubrir y explicar la fuente de sus dificultades y ayudarles a ver lo que es en realidad una trivialidad”.

“Una persona puede fabricar un monstruo mental de casi lodo acontecimiento desagradable -prosiguió- mi psicólogo amigo-. fracaso en un empleo, un romance fallido, una mala inversión, desencanto en la conducta del hijo adolescente, son monstruos comunes que yo debo ayudar a destruir”.

“Claro está que cualquier pensamiento negativo, si se le fertiliza con repetidos recuerdos, puede desarrollar un real monstruo dentro de la mente, desbaratando la confianza y pavimentado el camino para dificultades psicológicamente serias.

“En un artículo del Cosmopolitan Magazine, <The Drive Toward Self-Destruction>, Alice Mulcahey puntualiza que más de 30,000 americanos cometen suicidios cada año y otros 100,000 intentan quitarse la vida -continúa diciendo-. Hay una escandalosa evidencia ele que millones de otras personas se están matando a sí mismas por métodos más lentos y menos obvios. Todavía otras están incurriendo en suicidio espiritual más bien que físico, buscando constantemente los medios de humillarse, castigarse y generalmente disminuirse a sí mismas”.

El amigo psicólogo mencionado antes me contó cómo ayudó a una de sus pacientes a dejar de cometer su suicidio espiritual.

-Esta paciente -explicó-, estaba para terminar su treintena y tenía dos hijos. En términos profanos sufría una severa depresión. Miraba atrás sobre cualquier incidente de su vida como si fuera una experiencia infeliz. Sus días de escuela, su casamiento, la crianza de sus hijos, los lugares en que había vivido, todos eran pensamientos negativos. Admitió voluntariamente que no podía recordar haber sido nunca verdaderamente feliz. Y puesto que lo que uno recuerda del pasado colorea lo que ve en el presente, no veía nada sino pesimismo y oscuridad.

“Cuando le pregunté lo que veía en un cuadro que lo exhibí, dijo:

<Me da la impresión de que habrá una terrible tormenta esta noche>. Aquella era la más tenebrosa impresión del cuadro que yo había escuchado. (El cuadro era un gran óleo que reproducía el sol en el cielo y una recortada línea rocosa de la costa). La pintura estaba hábilmente ejecutada y podía ser explicada como un amanecer o un crepúsculo. (El psicólogo comentó conmigo que lo que una persona ve en tal pintura es un indicio de su personalidad. La mayor parte de la gente dice que es un amanecer. Pero los mentalmente turbados o deprimidos casi siempre opinan que una puesta de sol).

"Como psicólogo, no puedo cambiar lo que ya está en la memoria de una persona. Pero puedo, con la cooperación del paciente, ayudar al individuo a ver su pasado bajo una diferente luz. Este es el tratamiento que emplee con aquella mujer. Trabajé con ella para ayudarla a ver goce y placer en su pasado en vez de una desilusión total.

"Al cabo de seis meses comenzó a dar muestra de mejoría. En este punto, le impuse un cometido especial. Cada día le pedí que pensara y escribiera tres razones específicas que tenía para ser feliz. En la próxima cita que tuvo conmigo el jueves le hice traer su lista con ella. Continúe esta clase de tratamiento durante tres meses. Su mejoramiento fue muy satisfactorio. Hoy esta mujer se ha ajustado muy bien a su situación. Es positiva y ciertamente tan feliz como la mayor parte de la gente".

Cuando esta mujer hubo retirado lo negativo de su banco de memoria fue dirigida hacia su total restablecimiento.

Lo mismo si el problema psicológico es grande o pequeño, la curación viene cuando uno aprende a dejar de retirar negativas de su memoria-banco y en su lugar retira positivas.

No construya monstruos mentales. Rehúse retirar los pensamientos desagradables del banco de su memoria. Cuando recuerde situaciones de cualquier clase, concéntrese en la parte buena de la experiencia: olvide la mala. Entiérrela. Si se encuentra a usted mismo pensando acerca del lado negativo, dé una vuelta completa a su mente.

Y hay alguna cosa muy significativa y muy alentadora, Su mente desea que olvide sus pensamientos malsanos. Si coopera usted a ello, los recuerdos desagradables se consumirán gradualmente y el cajero de su memoria los cancelará.

El doctor Melvin S. Hattwick, connotado psicólogo publicitario, al comentar nuestra capacidad de recordar, dice: "Cuando el sentimiento despertado es placentero, el anuncio tiene un mejor probabilidad de ser recordado. Cuando el sentimiento despertado es desagradable, el lector u oyente tiende a olvidar el mensaje publicitario. Lo desagradable corre en sentido contrario a lo que deseamos, no queremos recordarlo".

Resumiendo, realmente es fácil olvidar lo desagradable, si rehusamos simplemente recordarlo. Retire solamente pensamientos positivos del banco de su memoria. Deje desvanecerse los otros. Y su confianza, al sentir que se encuentra en lo alto del mundo, se empina hacia arriba. Usted da un paso adelante hacia la conquista del miedo cuando rehúsa evocar pensamientos negativos, despreciativos de sí mismo.

¿Por qué la gente teme a la otra gente? ¿Por qué muchos seres se sienten apocados frente a los otros? ¿Qué hay detrás de la timidez? ¿Qué podemos hacer a este respecto?

El temor a la demás gente es un temor grande. Pero hay un medio de vencerlo. Usted puede vencer su miedo a la gente si aprende a situarla en una "perspectiva conveniente".

Un negociante amigo, que está haciendo operaciones excepcionalmente buenas en su nueva plantación de bosques, me explicó cómo se procura la mejor perspectiva de la gente. Su ejemplo es interesante.

-Antes de ingresar en el ejército durante la Segunda Guerra Mundial yo estaba verdaderamente amedrentado acerca de todo el mundo. No creería usted lo corto y tímido que era. Sentía que quienquiera que fuese era mucho más inteligente. Me preocupaba en relación con mi insuficiencia mental y física. Pensé que había nacido para fracasar.

"Entonces por una vuelta afortunada de la suerte, perdí mi temor de la gente en el ejército. Durante una parte de 1942 y 1943, cuando el ejército estaba reclutando hombres a un terrífico ritmo, fui destinado en calidad de estudiante de medicina a uno de los mayores centros de reclutamiento. Día tras día ayudé a examinar a aquellos hombres. Cuanto más vi a aquellos reclutas, menos miedo de la gente llegué a tener".

"Todos aquellos hombres, alineados por centenares, desnudos como los presos, se veían muy semejantes. Oh, de seguro, había hombres gordos y hombres flacos, altos y bajos, pero todos confundidos, estaban todos aislados. Justamente pocos días antes algunos de ellos habían ascendido a jóvenes

ejecutivos. Algunos eran granjeros, algunos comerciantes, obreros sin trabajo o calificados. Pocos días antes habían sido muchas cosas. Pero en el centro de reclutamiento eran todos parecidos".

"Imaginé entonces alguna cosa de básico apoyo. Descubrí que las personas se asemejaban en muchas cosas, muchas más de las que las hacen diferentes. Descubrí que el prójimo se parece mucho a mí. Le gusta la buena alimentación, echa de menos su familia y sus amigos, desea salir adelante, tiene problemas, aspira a descansar.

Así pues, si los otros sujetos son básicamente semejantes a mí, no existe motivo para tenerles miedo".

Ahora bien, ¿no tiene esto sentido? Si el prójimo es básicamente parecido a mí, no hay razón para tenerle miedo.

He aquí dos medios para situar a la gente en la perspectiva adecuada:

1. -Fórmese una visión equilibrada del otro sujeto. Conserve estos dos puntos en su mente cuando trate con gente: primero, el otro tipo es importante. Enfáticamente, es importante. Todo ser humano lo es. Pero recuerde esto, también. ***Usted es lo mismo de importante*.** De este modo cuando conoce a una persona, practique la política de pensar: "Somos exactamente dos personas importantes sentadas a discutir alguna cosa de mutuo interés o beneficio.

Hace un par de meses, un ejecutivo de negocios me telefoneó para decirme que acababa de emplear a un joven que yo le había recomendado poco tiempo antes: "¿Sabe usted lo que en realidad me ha hecho aceptar al sujeto?" preguntó mi amigo. "¿Qué cosa?, repliqué. "Bueno, se hallaba en camino de dominarse a sí mismo". Muchos aspirantes a empleo cuando entran aquí se ven medio asustados. Él me dió de las respuestas que yo deseaba oír. En cierto modo, los solicitantes de empleo se muestran un poco suplicantes Aceptarán cualquier cosa y no son exigentes.

'Pero G., se manejó a sí mismo de un modo diferente. Me respetó, pero lo que es más importante, se respetó a sí mismo. Más aún, me hizo muchas más preguntas de las que yo le hice a él no es ningún ratón. Es un hombre real y va a hacerlo todo muy bien'.

Esta importante actitud mutua ayuda a usted a conservar equilibrada la situación. Que el otro sujeto no llegue a ser demasiado importante en relación con el pensamiento de usted.

El otro sujeto puede parecer tremendamente grande, tremendamente importante. Pero recuerde, es con todo un ser humano con los mismos esenciales intereses, deseos y problemas que usted.

2.-*Desarrolle una actitud comprensiva*. La gente que desea en sentido figurado morderle, gruñirle, regañarle, o en otros términos hacer picadillo de usted, no es rara. Si no está preparado para luchar con gente parecida a ésta, podrán horadar grandes agujeros en su confianza y hacerle sentir derrotado por complejo. Necesita una defensa contra el pendenciero adulto, el individuo a quien gusta arrojar en derredor suyo su insuficiente peso.

Hace pocos meses, en la oficina de reservaciones de un hotel de Menfis vi una excelente demostración del modo correcto de manejar a personas parecidas a ésta.

Eran poco más de las 5 de la tarde y la gerencia del hotel se hallaba atareada en inscribir nuevos huéspedes. El hombre que me precedía dio su nombre al empleado respecto a un encargo. Este le dijo:

-Sí, señor R., tenemos una habitación individual muy bonita para usted.

-¿Individual? -saltó el tipo-. Yo la ordené doble.

-Permítame ver -repuso el empleado muy cortés. Sacó del fichero el programa de reservaciones hechas por los huéspedes y dijo:

-Lo siento, señor. Su telegrama especifica una individual, Me encantaría ofrecerle un cuarto doble, señor, si o tuviese disponible. Pero simplemente no es así.

Entonces el airado cliente exclamó:

-¡No me da cuidado lo que diga esa cochina hoja de papel! ¡Necesito una habitación doble!

Luego comenzó con aquello de "usted-no-sabe-quien-soy-yo". Va usted haber. Haré que lo despidan.

Lo mejor que pudo bajo aquel tornado verbal, el joven empleado interfirió:

-Señor, estoy terriblemente apenado, pero he actuado de acuerdo con sus instrucciones.

Finalmente el cliente, realmente furioso ahora, profirió:

-¡No, me instalaría en la mejor *suite* de este mugroso hotel ahora que sé cuán mal dirigido está! -y salió como tromba.

Avancé hacia el escritorio, pensando que el empleado que había sufrido uno de los peores vapuleos de lengua en público que yo he visto en mucho tiempo, estaría abatido. En lugar de eso me saludó con uno de los más finos "buenos días, señor", que nunca he oído. Cuando hubo terminado con la rutina de proporcionarme habitación le dije:

-Admiro ciertamente el modo cómo ha sabido usted dominarse hace un momento. Posee un tremendo control de su temperamento.

-Y bien, señor -repuso-, realmente no puedo enloquecer ante un sujeto como ése, Ya lo ve usted, no me volví loco. Fui simplemente cabeza de turco. El pobre hombre podía hallarse ante un conflicto con su mujer, o sus negocios acaso andan mal, o tal vez se siente inferior y esta fue su ocasión dorada para sentirse como fuerza motriz. Fui precisamente el tipo que le dio oportunidad de salirse de su sistema -y el empleado añadió-: En su interior probablemente es un tipo encantador. Muchos lo son,

Recuerde estas dos sentencias cortas la próxima vez que alguien le declare la guerra. Contenga su fuego. El medio de vencer en situaciones parecidas es dejar que su contrincante, vacíe su rimero, y luego, olvídelo.

Hace varios años, mientras examinaba papeles de examen estudiantil, me tropecé con uno que conturbó de manera especial. El estudiante que lo escribió había demostrado en discusiones de clase y pruebas anteriores que estaba calificado mejor de lo que el papel indicaba. Era, de hecho, el sujeto de quien yo pensaba que acabaría por ser el primero de la clase. En lugar de eso su papel lo situaba el último. Como era mi costumbre en tales casos, hice que el secretario llamase al estudiante y le pidiese venir a mi oficina para un asunto urgente.

A poco apareció Paul W. Se le vía tan alterado como si acabase de pasar por una terrible experiencia. Después que estuvo confortablemente sentado le dije:

-Qué sucede, Paul? Esta no es en modo alguno la calidad de trabajo que yo esperaba que escribiría usted.

Paul luchó consigo mismo, miró en dirección de sus pies y repuso:

-Señor, después que he visto que me había usted descubierto un fraude, quedé desgarrado. No puedo concentrarme en nada. Honradamente, es la primera vez que he hecho trampa a la universidad. Deseaba desesperadamente una A, y por eso me serví de un pequeño pony[1] para tenerla.

Yo estaba terriblemente deprimido. Más ahora que él estaba hablando, no quería detenerse.

-Supongo que usted tendrá que recomendarme para mi dimisión. La regla de la universidad dice que cualquier estudiante sorprendido en fraude de cualquier manera se ve sujeto a dimisión permanente.

Aquí Paul comenzó a sacar a colocación lo vergonzoso que el incidente resultaría para su familia, cómo iba a ver su vida naufragada, y toda suerte de repercusiones. Finalmente yo dije:

-Deténgase ahora. Vaya despacio. Déjeme explicarle alguna cosa. Yo no ví que usted trampease. Hasta que ha entrado a decírmelo, no he tenido la más leve idea de que ese fuera el apuro. Siento mucho, Paul, lo que hizo usted-. Luego continué:

-Paul, dígame ¿qué esperaba ganar exactamente de su experiencia universitaria?

Estaba un poco más calmado ahora y después de una breve pausa dijo:

-Bueno, doctor, pienso que mi punto de mira principal es aprender cómo vivir, pero me figuro que estoy quedando muy mal.

-Aprendemos por diferentes medios -expliqué-. Pienso que usted puede aprender con esta experiencia una lección realmente afortunada.

---

[1] Traducción sacada juntamente en las lecciones o exámenes (N del T)

"Cuando usó usted su pony allá, su conciencia le incomodó terriblemente. Esto le dio un complejo de culpabilidad que a su vez hendió su confianza. Cómo usted lo expresa, lo desgarró.

"La mayor parte del tiempo, Paul, esta materia de lo recto y lo erróneo es cercana de un punto de vista moral o religioso. Ahora comprenda, no estoy aquí para predicarle, para echarle un sermón acerca de lo recto y lo erróneo. Pero déjemelo ver en el lado práctico. Cuando usted hace alguna cosa contraria a su conciencia, sienta culpabilidad, y esta culpabilidad frena los procesos de su pensamiento. No puede pensar recto porque su mente está preguntando: < ¿Seré atrapado? >, <¿seré atrapado?>

"Paul -continué-, usted deseaba una <A> tan malamente como si hiciese alguna cosa que sabía que era errónea. Hay muchos momentos en la vida en que usted desea hacer una <A> tan mal que se sentirá tentado por algo que es contrario a su conciencia. Por ejemplo, algún día podrá desear hacer una venta tan mal hecha que pensará de ella deliberadamente que engaña al cliente comprador. Y puede tener éxito. Pero he aquí lo que sucederá. Su sentimiento de culpa se grabará en usted y la próxima vez que vea a su cliente se sentirá, apocado, confundido. Se estará preguntando: <¿Ha descubierto que yo llevé a cabo alguna cosa?> Su presentación será inefectiva a causa de que no se puede concentrar. Hay posibilidades de que no haga nunca la segunda, tercera, cuarta ni las muchas ventas repetidas. A largo plazo, el hacer esa venta mediante tácticas que repugnan a su conciencia, le costará una crecida suma de ingresos".

Seguí hablando y puntualicé a Paul cómo un hombre de negocios ocasional o profesional pierde un asidero a causa del temor a que su esposa sepa algo de un amor secreto que sostiene con otra mujer. '¿Lo averiguará?, ¿lo averiguará?", devora la confianza del hombre hasta que puede hacer buen trabajo y laborar de otro modo en el hogar.

Recordé a Paul que muchos criminales son capturados no a causa de las pistas que llevan a ellos, sino porque actúan como culpables y cohibidos. Sus sentimientos de culpabilidad les colocan en lista de sospechosos.

Existe dentro de cada uno de nosotros un deseo de ser rectos, pensar rectamente y actuar rectamente. Cuando vamos contra este deseo creamos un cáncer en nuestra confianza. Evite hacer cualquier cosa que pueda motivar que se presente: "¿será atrapado?", "¿averiguarán?", '¿pasaré con ello?'

No trate de hacer una "A" si le significa violar su confianza.

Paul, me complace decirlo, agarró la onda. Aprendió el valor práctico de hacer lo correcto. Luego le propuse que se sentara a reanudar el examen. En contestación a esta pregunta: "¿qué hay acerca de mi dimisión?", le dije:

-"Yo sé lo que dicen los reglamentos en cuanto a las trampas. Mas, sépalo usted, si yo cesara a todos los estudiantes que han cometido fraude de algún modo, la mitad de los profesores tendrían que dimitir, la universidad debería de cerrar sus puertas.

Así, pues, doy por olvidado por completo el incidente, si me hace usted el favor".

-Con mucho gusto.

Me dirigí a mi estante, tomé mi ejemplar personal de Fifty years with the Golden Rule[2] y dije:

- Paul, lea este libro y vuelva a leerlo. Verá de qué modo, en las propias palabras de J. C. Penney, justamente hacer lo correcto, hizo de él uno de los hombres más ricos de América.

Haciendo lo que se debe conserva usted su conciencia satisfecha. Y esto construye la auto-confianza. Cuando hemos hecho lo que sabemos que es injusto, suceden dos cosas negativas. Primera, nos sentimos culpables y esta culpabilidad da al traste con nuestra confianza. Segundo, otras gentes, más tarde o más temprano, se dan cuenta y pierden su confianza en nosotros.

Haga lo que es justo y mantenga su confianza. Esto es ***pensar por sí mismo en el éxito***.

He aquí un principio psicológico que vale la pena leer 25 veces. Léalo 'hasta que le haya saturado en absoluto: ***Pensar confiadamente, actuar confiadamente.***

El gran psicólogo, doctor George W. Craneh escribió en su famoso libro *Applied Psychology* (Psicología aplicada, Chicago: Hopkins Syndicate, Inc., 1950), "recuerde, los movimientos son los

[2] Cincuenta años con la Regla de Oro (N. del T).

precursores de las emociones[3]. Usted no puede controlar directamente las últimas, sino solamente a través de su elección de movimientos y acciones... Evitar estas tragedias demasiado comunes (dificultades maritales y malos entendimientos) llega a capacitamos de la verdad psicológica de los hechos. ¡Lleve a cabo los movimientos adecuados cada día y pronto comenzará a sentir las emociones correspondientes! Esté bien seguro que si usted y su consorte llevan a cabo estos movimientos de citas y besos, el fraseo de sinceros galanteos diariamente, más las otras muchas pequeñas cortesías y no necesitará preocuparse por la emoción de amor. No puede actuar con afecto por mucho tiempo sin sentirse afectuoso".

Los psicólogos nos dicen que podemos cambiar nuestras actitudes cambiando nuestras acciones físicas. Por ejemplo, usted siente mayor gusto sonriendo si hace de usted mismo una sonrisa. Se siente más superior cuando se mantiene alto que cuando se agacha. En el aspecto negativo, frunza un entrecejo realmente ceñudo y verá si no se siente más inclinado a fruncirlo.

Es fácil demostrar que los movimientos dirigidos pueden mudar las emociones. Las gentes tímidas en presentarse a sí mismas, pueden reemplazar esta cortedad con confianza, exactamente adoptando tres simples acciones simultáneas: primera, buscar la mano de la otra persona y estrecharla calurosamente. Segunda, mirar directamente a la otra persona. Y tercera, decir: "Estoy encantado de conocer a usted".

Estas tres simples acciones destierran automáticamente e instantáneamente la timidez. La acción confiada produce pensamientos confiados.

Así, pensar confiadamente, actuar confiadamente. Actúe por el medio que usted desea sentir. Más abajo siguen cinco ejercicios de confianza. Vea cuidadosamente estas guías. Haga luego un esfuerzo consciente para practicarlas y construir su confianza.

1.-*Sea de los que se sientan delante*. ¿Ha notado alguna vez en las reuniones -la iglesia, la clase, y otras asambleas- cómo los asientos traseros, se llenan antes? Muchos individuos se apresuran a sentarse en las últimas filas porque así no quieren ser "demasiado conspicuos". Y la razón de que teman ser demasiado conspicuos es su falta de confianza.

Sentarse en el frente construye confianza. Practíquelo. De hoy en adelante hágase una regla de sentarse tan cerca del frente como pueda. Esté seguro de que usted puede ser un pequeño conspicuo en la delantera, pero recuerde que no hay nada conspicuo en relación con el éxito.

2.-*Practique establecer contacto de ojos*. El modo con que una persona hace uso de sus ojos nos dice gran cantidad de cosas acerca de ella. Instintivamente, se hace a sí mismo preguntas relativas al sujeto que no le mira a los ojos. "¿Qué trata de ocultar? ¿De qué tiene miedo?, ¿está tratando de llevar a cabo alguna cosa sobre mí?, ¿Se está guardando alguna cosa?"

Por lo general, si fracasa el hacer contacto con los ojos, dice una de dos cosas. Puede decir: "Siento temor junto a usted. Me siento inferior a su persona. Tengo miedo de usted". O el evitar los ojos de otras personas puede significar: "Me siento culpable. He hecho alguna cosa o he pensado alguna cosa que no deseo que usted sepa. Tengo temor que si dejo que mis ojos se conecten con los suyos, usted verá a través de mí".

Usted no dice nada bueno de sí mismo cuando evita mantener contacto de ojos. Usted dice: "Tengo miedo. Me falta confianza".

Conquiste este miedo haciendo ¿pie usted mismo mire a la otra persona en los ojos.

Mirando la otra persona en los ojos, está diciéndole: "soy honrado, lo soy abiertamente. Creo en lo que le digo. No tengo miedo. Soy confiado".

Haga que sus ojos trabajen para usted. Aséstelos directamente a los de la otra persona. No solamente le da confianza. Vence su confianza también.

3.-*Camine 25 por ciento más aprisa*. Cuando yo era más joven, ir simplemente a la sede del condado era un gran placer. Después que todos los encargos estaban cumplidos, y regresaba en el auto, mi madre solfa decirme a menudo: "Davey, siéntate aquí un rato y observa la gente que pasa".

[3] En el original motions are the precursors o the emotions, juego de palabras que no se puede reflejar a) pie de la letra. (No. del T).

Mi madre era una excelente jugadora. Decía: “Mira a aquél sujeto. ¿Qué supones que le preocupa?, o, ¿qué supones que aquella señora está yendo a hacer?” o, “mira a aquella personad Parece realmente hallarse en la niebla”.

Observar el ir y venir de la gente llegó a ser una diversión. Era mucho más barato que el cine (lo cual era una de las razones según supe más tarde de que mi madre desarrollase el juego) y mucho más instructivo.

Soy todavía paseante -observador-. En corredores, vestíbulos de hotel, aceras, todavía me encuentro en ocasiones a mí mismo estudiando la conducta humana, observando simplemente la gente que se mueve a mi alrededor.

Los psicólogos eslabonan posturas de abandono e indolencia que conducen a actitudes desagradables hacia uno mismo, el trabajo y la gente que nos rodea. Pero los psicólogos también nos dicen que usted puede cambiar sus actitudes cambiando su postura, y la velocidad de sus movimientos. Observe, y descubrirá que la acción del cuerpo es el resultado de la acción de la mente. Las personas extremadamente derrotadas, los reales “abajo-y-afuera” husmean y tropiezan a lo largo. Tienen un cero de autoconciencia.

El promedio de la gente posee el “promedio” de caminar. Su paz es un término medio. Tienen la mira de “no tengo realmente mucho orgullo en mí”.

Luego un tercer grupo. Las personas de este grupo muestran súper confianza. Caminan más aprisa que el promedio. Parece haber un ligero *sprint* en la forma que caminan. Su paso dice la palabra, “tengo algún lugar importante adonde ir, alguna cosa importante que hacer, lo que es más, tendré éxito en lo que haré dentro de 15 minutos”.

Use la técnica del paso 25 por ciento- más apresurado para ayudar a construir su propia confianza. Eche atrás los hombros, levante su cabeza, muévase adelante no más que un poco más de prisa y sentirá crecer la confianza en sí mismo.

Pruebe apenas y verá.

4.-*Practique el hablar alto*. Trabajando con muchas clases de grupos de todas las magnitudes, he observado muchas personas dotadas de aguda percepción y mucha capacidad innata, congelarse y fracasar al tomar parte en discusiones. No es que estos individuos no desee!3 llegar a chapotear con los otros. Más bien es una simple carencia de confianza.

El conferenciante almeja piensa para sí mismo: “mi opinión probablemente no vale nada. Si digo algo probablemente parecerá loco. Voy en definitiva a no decir nada. Además los otros componentes del grupo saben más que yo. No deseo que los demás sepan cuán ignorante soy’.

Cada vez que el conferenciante almeja fracasa al hablar, se siente aún más inferior, más inadecuado. A menudo se hace una débil promesa a sí mismo (que en el fondo de s sabe que no guardará) de ‘hablar la próxima vez”.

Esto es muy importante: cada vez que nuestra almeja se abstiene de hablar, ingiere una dosis mayor de veneno su confianza. Llega a ser menos y menos confiado en sí mismo.

Pero en el lado positivo, cuanto más hable usted, tanto más ayudará a su confianza, y más fácil se le hará hablar la próxima vez. Hable alto. Es una vitamina para construir confianza.

Ponga en uso esta confianza constructiva. Hágase una Regla hablar alto en cada reunión a la que asista. Hable alto, diga alguna cosa voluntariamente en cada conferencia de negocios, reunión de comité, asamblea de comunidad a la que acuda. No haga ninguna excepción. Comente, haga sugerencias, formule una pregunta. Y no debe ser el último en hablar. Trate de ser el que rompe el hielo, el primero que lance un comentario.

Y no se preocupe nunca acerca de si parecerá loco. No debe hacerlo. Por cada persona que no está de acuerdo con usted, apueste a que otras personas lo estarán. Deje de consultar consigo mismo, “¿me pregunto si me atreveré a hablar?”

En lugar de eso, concéntrese en atraerse la atención del líder y así podrá hablar.

Mediante especial entrenamiento y experiencia en hablar, considérese unido al maestro de banquetes de su club local. Millares de hombres conscientes han desarrollado confianza a través de un programa planeado para sentirse a gusto hablando con gente y a la gente.

5.-*Sonría en grande*. Muchos son los que han escuchado una u otra vez que una sonrisa les dio un empujón real. Habían oído decir que una sonrisa es una medicina excelente para la deficiencia en la confianza. Mas son legión todavía los que no creen realmente esto porque nunca han tratado de sonreír cuando sentían miedo.

Haga esta pequeña prueba. Trate de sentirse derrotado y sonría ampliamente a la vez. No podrá. Una sonrisita le da confianza. Una sonrisa grande abate el miedo, arrolla la inquietud, vence la melancolía.

Y una verdadera sonrisa hace más que curar precisamente su sentimiento enfermo. Una sonrisa real desvanece la oposición, instantáneamente, también. Otra persona no puede simplemente estar enojada con usted si le dedica una amplia y sincera sonrisa. No más lejos que el otro día, me aconteció un pequeño incidente que lo ejemplifica. Me hallaba estacionado en una intersección esperando el cambio de luces, cuando ¡BAM! El automovilista que me seguía dejó que su pie se deslizase del freno y había dejado mi parachoques posterior hecho una lástima. Miré atrás a través de mi espejo y le vi apearse. Hice lo mismo y olvidando las reglas escritas comencé a prepararme a mí mismo para un combate verbal. Confieso que me sentía dispuesto, verbalmente, a comérmelo a bocados. Más, por fortuna, antes de que yo tuviera esta oportunidad, él se me acercó, sonriendo, y me dijo con la voz más atenta:

-Amigo, realmente no me propuse hacer esto.

Aquella sonrisa, aderezada con su sincero comentario, me aplacaron y musité algo como esto:

-Está bien. Sucede a cada paso.

En menos tiempo del que toma guiñar un ojo, mi oposición se volvió amistad.

Sonría con amplitud y sentirá deseos cómo "los días felices están aquí otra vez". Más sonría en grande. Una media sonrisa no constituye plena garantía. Sonría hasta exhibir sus dientes.

Esta sonrisa amplia está plenamente garantizada.

He oído decir muchas veces: sí, pero cuando tengo miedo de alguna cosa, o cuando estoy encolerizado, no siento deseos de sonreír'.

Desde luego, no puede usted. Nadie puede. El ardid consiste en decirse a sí mismo enérgicamente: 'Voy a sonreír.

Entonces sonría.

Enjaece el poder de sonreír.

PONGA ESTOS CUATRO PROCEDIMIENTOS A TRABAJAR PARA USTED

1. La acción cura el miedo. Aísle su miedo y luego trate de construir acción. La inacción -no haciendo nada respecto a una situación- fortalece el temor y destruye la confianza.

2. Haga un supremo esfuerzo para ingresar solamente pensamientos positivos en su banco de memoria. No permita que los pensamientos negativos, auto depreciativos crezcan hasta ser monstruos mentales. Simplemente rehusé recordar hechos y situaciones desagradables.

3. Sitúe a la gente en perspectiva adecuada. Recuerde, las personas se asemejan más, mucho más, de lo que son diferentes. Practique una visión equilibrada de los demás sujetos. Son exactamente Otros seres humanos, Y desarrolle y comprenda la actitud. Mucha gente ladrará, pero es raro que una muerda.

4. Practique hacer que su conciencia le diga que tiene razón. Esto previene que se desarrolle un venenoso complejo de culpabilidad. Hacer lo que es debido es una regla muy práctica para el éxito.

5. Haga decir a todas las cosas que le conciernen: "Soy confiado, realmente confiado". Practique estas pequeñas técnicas en sus actividades diarias.

a) Siéntese delante

b) Establezca contacto de ojos.

e) Camine 25 por ciento más aprisa.

d) Hable alto.

e) Sonría en grande.

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

4

CÓMO PENSAR EN GRANDE

RECIENTEMENTE CHARLÉ CON UN ESPECIALISTA EN RECLUTAMIENTO para una de las organizaciones industriales más grandes de la nación. Cuatro meses al año visita los patios de colegio para reclutar graduados de último año para el programa de entrenamiento de ejecutivos jóvenes de su compañía. El tenor de sus observaciones indicaba que se sentía desanimado acerca de las actitudes de muchos jóvenes con quienes habló; -Los más de los días entrevisté entre 8 y 12 colegiales adelantados, todos en el tercio superior de su clase, todos por lo menos un poco interesados en venir con nosotros. Una de las principales cosas que deseo determinar en el residuo de la entrevista es el auto impulso individual. Necesito poner en claro si es el tipo de individuo que puede, en pocos años, dirigir mayores proyectos, manejar una rama de oficina, o por algún Otro medio aportar una contribución substancial a la compañía.

"Debo decir que no estoy demasiado complacido con los objetivos persónales de los jóvenes con quienes hablé. Le sorprenderá -continuó-, cómo muchachos de 22 años están más interesados en nuestro plan de jubilación que en cualquier cosa más de las ofrecidas. Una segunda pregunta favorita es: < ¿Podré moverme cerca de otros muchos?> La mayoría de los muchachos parecen definir el vocablo ***éxito*** como sinónimo de *seguridad.* ¿Puedo arriesgarme a que nuestra compañía gire sobre hombres parecidos a éstos?

"La cosa que no puedo comprender es ¿Por qué deben los jóvenes de nuestros días ser tan ultra conservadores, tan estrechos en visión del futuro? Cada día hay más signos de expansión de oportunidades. Este país está realizando un récord de progresos en el desarrollo industrial y científico. Nuestra población aumenta rápidamente. Si nunca hubo una época para ser optimista en cuanto a América, es ahora.

Esta tendencia por parte de mucha gente a pensar en pequeño significa que hay mucho menos competencia de la que usted piensa para una muy remunerativa carrera.

Donde el éxito interesa, las gentes no se miden por pulgadas, libras o grados de colegio, o escenarios de familia; se miden por el volumen de su pensamiento. Tanto como pensemos en grande se determina el volumen de nuestras realizaciones. Ahora bien, déjeme ver de qué modo podemos ensanchar nuestro pensamiento.

Se pregunta siempre a sí mismo, "¿cuál es mi mayor debilidad?' Probablemente la mayor flaqueza humana es la auto depreciación, esto es, venderse barato uno mismo. La auto depreciación se muestra de innumerables maneras. *John* lee el anuncio de un empleo en el periódico; es exactamente lo que le gustaría. Pero no hace nada acerca de ello porque piensa, "no soy lo bastante bueno para este empleo, no tengo por qué molestarme". O Jim desea tener una entrevista con Juanita, pero no la llama porque piensa que no se acomodaría con ella.

Tom siente que el señor Richards sería un candidato muy bueno para su producto, pero no le habla. Intuye que el señor Richards es demasiado grande para verle. Peter está llenando una forma de solicitud de empleo. Surge una pregunta: "¿Qué salario espera para comenzar?" Peter anota una cifra modesta, porque siente que realmente no vale la crecida suma que le agradaría ganar.

Los filósofos durante miles de años han circulado un buen consejo: ***Conócete a ti mismo****.* Pero la mayoría de los humanos, según parece, interpretan esta sugerencia como queriendo decir ***conoce solamente el TU negativo****.* La mayoría de autoevaluaciones consiste en hacer una larga lista de las faltas, cortedades e inadecuaciones de uno.

Bueno es conocer nuestras incapacidades, porque esto señala áreas en las cuales no podemos mejorar. Mas si solamente conocemos nuestras características negativas nos vemos en un lío. Nuestro valor es pequeño.

He aquí un ejercicio que le ayudará a medir su verdadero volumen. Lo he usado en programas de entrenamiento para ejecutivos y personal de ventas. Da resultado.

1.-Determine sus *5* bienes primordiales. Invite a algún amigo objetivo -posiblemente su esposa, su superior, un profesor-, alguna persona inteligente que le quiera dar una opinión honrada. (Ejemplos de bienes frecuentemente alistados son educación, experiencia, destreza técnica, apariencia vida de hogar bien ajustadas actitudes, personalidad iniciativa).

2.-A continuación de cada bien, escriba los nombres de tres personas que usted sabe que han alcanzado amplio éxito pero que no tienen este bien en tan alto grado como usted.

Cuando haya completado este ejercicio encontrará que aventaja a muchos sujetos afortunados por lo menos en un aspecto.

Hay solamente una conclusión que usted puede honradamente sacar: Usted es más grande de lo que se figuraba. Así pues, adapte su pensamiento a su verdadero volumen i Piense tan en grande como realmente es! I Nunca, nunca, nunca se venda a sí mismo a bajo precio!

La persona que dice “adamantino” cuando en lenguaje llano significa “impenetrable’ o “coqueteo” cuando lo entenderíamos mejor si dijese ***flirt*** puede poseer un gran vocabulario. Pero, ¿tiene un vocabulario de gran pensador? Probablemente no. La gente que usa palabras difíciles y altisonantes y frases que la mayoría de individuos deben esforzarse para entender se inclina a ser despótica, y henchir pecheras. *Y* las pecheras henchidas acusan por lo general pequeños pensadores.

La medida importante del vocabulario de una persona no es el volumen o el número de las palabras que usa. Más bien, lo que’ cuenta, la *sola* cosa que cuenta en relación con un vocabulario, es el efecto que sus palabras y frases ejercen sobre su propio o el ajeno pensamiento.

He aquí alguna cosa muy básica: ***No pensemos en palabras y frases. Pensemos solamente en cuadros o imágenes.*** Las palabras son el material crudo del pensamiento cuando hablamos, escribimos, este asombroso instrumento, la mente, convierte automáticamente palabras y frases en cuadros mentales. Cada palabra cada frase, crea un cuadro ligeramente distinto en la mente. Si alguien dice a usted, “Jim compró una nueva fracción de terreno” verá un cuadro. Pero si le dicen, “Jim compró una nueva ranchería” lo que vea será diferente. Los cuadros vistos en la mente son modificados por la clase de palabras usadas al nombrar y describir cosas

Mire en esta dirección. Cuando habla o escribe es, en cierto sentido, un proyector exhibiendo películas en la mente de los demás. Y los cuadros que crea determinan la reacción de usted y la ajena.

Suponga que dice a un grupo de gente, siento informarles que hemos quebrado. ¿Qué es lo que ve esta gente? Ve desastre y todo el desengaño y pesar que la palabra quiebra comunica. Ahora vamos a suponer que diga en lugar de eso, ‘hay una nueva proposición la cual creo que producirá’. Se sentirán estimulados, dispuestos a volver a empezar.

Suponga que usted dice, “nos enfrentamos a un problema”. Ha creado un cuadro en la mente de los otros de alguna cosa difícil, ingrata de resolver. Si por el contrario expresa, ‘nos enfrentamos a un reto’ creará-un cuadro mental de diversión, deporte, algo placentero de hacer.

O bien, diga a un grupo, “hemos incurrido en un gasto grande”, y la gente verá dinero derrochado que no volverá nunca. Verdaderamente, esto es desagradable En vez de ello, digamos, “hemos hecho una buena inversión”, y la gente verá un cuadro de algo que rendirá beneficios más tarde, una visión muy halagüeña.

El punto es este: Los grandes pensadores son especialistas en crear cuadros positivos, mirando hacia adelante, optimista, en sus propias mentes y en las mentes de los demás. ***Pensar en grande exige usar palabras y frases, las cuales producen imágenes grandes y positivas****.* En la columna de abajo a mano izquierda se leen ejemplos de frases que crean pensamientos pequeños, negativos y depresivos, A mano derecha, la misma situación se trata, pero bajo un aspecto grande y positivo.

Cuando lea éstas, pregúntese a sí mismo: ¿Qué cuadros veo en mi mente?"

Frases que crean en la mente imágenes pequeñas y negativas	Frases que crean en la mente imágenes grandes y positivas
1.-Es inútil. Estamos batidos	No estamos batidos todavía. Déjeme continuar probando.
2.-Estuve una vez en este negocio y fracasé. No fracasaré de nuevo.	Quebré, pero la culpa fue mía. Voy a probar otra vez.
3 -He probado pero el producto no se vende. La gente no lo quiere	Hasta ahora no me ha sido posible vender este producto. Pero sé que es bueno y voy a encontrar la fórmula de llevarlo a buen fin.
4 -El mercado está saturado. Imaginemos, 75% del potencial ha sido ya vendido Es mejor dejarlo.	Imaginemos. 25% del mercado no está todavía agotado Cuento con ello. ¡Esto se ve grande!
5.-Sus pedidos han sido pequeños. Cortémoslos.	Sus pedidos han sido pequeños. Déjeme trazar un plan para venderles más de lo que necesitan.
6. Cinco años es un plazo demasiado largo para gastarlo antes de que llegue a los altos rangos de la compañía. Me doy por separado	Cinco años no es realmente un plazo largo. Precisamente pienso que me quedan 30 años para servir en un alto nivel.
7. La competencia tiene todas las ventajas. ¿Cómo esperar vender en contra de ella?	La competencia es fuerte. No cabe negarlo pero nunca nadie lleva todas las ventajas. Pongamos juntas nuestras cabezas e imaginemos un medio de batirlos con su propio juego.
8.-Nadie deseará nunca ese producto.	En su forma presente, puede no ser vendible, pero consideremos alguna modificación.
9. Esperemos hasta que una recesión se produzca. Entonces venderemos las existencias.	Invirtamos ahora. Apostemos a la prosperidad no a la depresión. Ser joven (o viejo) es un ventaja indudable.
10.-Soy demasiado joven (o viejo) para el empleo	Ser joven (o viejo) es una ventaja indudable
11 No dará resultado. probaré.	Dará resultado, probaré.
La imagen: Oscuridad, tristeza desilusión, pena, fracaso.	La imagen: Brillantez, esperanza éxito, diversión, victoria.

CUATRO MEDIOS DE DESARROLLAR EL VOCABULARIO DE LOS GRANDES PENSADORES

He aquí cuatro medios que le ayudarán a desarrollar un vocabulario de gran pensador.

1.-Use palabras y frases grandes, positivas, alegres, para describir lo que siente. Cuando alguien pregunta, "¿cómo se siente hoy?' y le responde con un "estoy cansado" (tengo un dolor de cabeza, deseo que fuese sábado, no me siento nada bien) usted realmente hace por sentirse peor. Practique esto: es un simple punto pero goza de un tremendo poder. Cada vez que alguien le pregunte: "¿Cómo esta usted?" o "¿Cómo se siente hoy?" responda con un ***"¡maravillosamente, en verdad!"*** Sea extremadamente cuidadoso en evitar el mezquino lenguaje cortante. Tarde o temprano terceras partes oyen Jo que se ha dicho y entonces tal plática le corta a ***usted***.

2.-Use lenguaje positivo para estimular a los demás. Cumplimente en persona a la gente a cada oportunidad. Cada persona que usted conoce anhela el elogio. Tenga una especial palabra amable para su esposa (o marido) todos los días. Atienda y cumplimente a la gente que trabaja con usted. El elogio, sinceramente administrado, es una herramienta de éxito. ¡Úsela! Una vez, y otra, y otra. Cumplimente a la gente sobre su aspecto, su trabajo, sus realizaciones, sus familias.

3.-Use palabras positivas para esbozar planes a los demás. Cuando la gente oye alguna cosa como esta: 'He aquí algunas buenas noticias. Estamos en presencia de una oportunidad genuina'... sus mentes comienzan a rutilar. Pero cuando oyen algo semejante a anos guste o no, nos espera una tarea qué hacer", el film d la mente es apagado, aburrido, y reaccionan de acuerdo. Prometa victoria y observará los ojos encendidos. Prometa victoria y logrará apoyo. ¡Edifique castillos, no cabe sepulcros!

VEA LO QUE PUEDE HACER, NO PRECISAMENTE LO QUE ES

Los grandes pensadores se educan a sí mismos para ver no precisamente lo que es, sino lo que puede ser. He aquí cuatro ejemplos que esclarecen este punto.

1.- *¿Qué da valor a los bienes raíces?* Un corredor de bienes raíces altamente afortunado, que se especializa en propiedades rurales, muestra lo que se puede hacer si nos educamos a nosotros mismos para ver algo donde en la actualidad existe poco o nada.

-La mayor parte de la propiedad rural de estos alrededores -comenzó mi amigo., se ve ruinosa y no muy atractiva. Soy afortunado porque no trato de vender a mis clientes una hacienda tal como es.

"Yo desarrollo por entero mi plan de ventas con relación a lo que la finca *puede ser.* Diciendo simplemente al prospecto, <la hacienda tiene equis acres de tierra cultivable y equis acres de bosque. Y se halla a equis millas de la ciudad, ro despierta su interés ni le hace desear comprarla. Pero cuando usted exhibe un plan concreto para realizar alguna cosa con la propiedad, la tiene casi vendida. Aquí, permítame mostrarle lo que quiero decir".

Abrió su portafolio y sacó un legado de papeles.

"Esta hacienda -dijo- se ha registrado recientemente con nosotros. Se parece a otras muchas. Se encuentra a 43 millas del área metropolitana, la casa está en ruinas y el lugar no ha sido labrado en cinco años. Ahora vea usted lo que he hecho. He consumido dos días enteros en el lugar la semana pasada, dedicado a estudiarlo. Lo recorrí varias veces. Miré las haciendas vecinas. Estudié el emplazamiento de la estudiada en relación con las carreteras existentes o en proyecto. *Y* me pregunté a mí mismo: <¿Para qué es buena esta hacienda?>

"Alcancé a ver tres posibilidades. He aquí cuáles".

Me las hizo ver. Cada plan estaba netamente mecanografiado y aparecía completamente comprensible. Un plan sugería convertir la hacienda en un establo de caballos de carreras. El plan explicaba por qué la idea era buena: el crecimiento de la ciudad, más amor por sus alrededores, más dinero para recreos, buenas carreteras. El plan demostraba también cómo la finca podía mantener un número considerable de caballos de manera que el beneficio de las carreras sería ampliamente limpio. La idea completa del establo de carreras era que pude "ver" a docenas de parejas cabalgando entre los árboles.

Por un estilo similar este intrépido vendedor desarrolló un segundo plan concienzudo para un plantío de árboles y un tercero respecto a la combinación de arbolado y cría de aves.

"Ahora bien, cuando veo a mis prospectos no debo tender a convencerlos de que la finca s una buena compra tal como es. Les ayudo a ver un cuadro de la propiedad cambiada en una proposición de hacer dinero".

"Además, vendiendo predios y vendiéndolos más aprisa, mi método de vender la propiedad por lo que puede ser, pasa de sobras por otros caminos. Puedo vender una granja a precio más alto que mis competidores. La gente, es natural que pague más por una superficie 'una idea que hacerlo por la mera superficie. A causa de esto, mucha gente desea inscribir sus fincas conmigo y mi comisión por cada venta es mayor".

La moraleja es esta: Mirar las cosas no por lo que son sino por lo que puedan ser. La visualización añade valor a todas las cosas. Un gran pensador visualiza siempre lo que se puede hacer n el futuro. No se atasca en el presente.

2.- ¿Cuánto vale un cliente? Un ejecutivo de departamento de ventas se estaba dirigiendo a una asamblea de gerentes de mercancías, diciendo:

-Yo puedo ser un poco anticuado, pero pertenezco a la escuela que cree que el mejor medio para conseguir que los clientes vuelvan es darles un servicio amistoso y cortés. Un día me paseaba a través de nuestro almacén cuando alcance a oír a un vendedor que argüía con una dienta. La dienta le dejó plantado, con enojo.

'Mucho tiempo después aquel vendedor decía a otro: <No voy a permitir a una dienta de 198 quitarme todo mi tiempo y hacerme revolver el almacén tratando de encontrarle lo que desea. Simplemente, no lo vale>.

"Me alejé -continuó el ejecutivo-, pero no me puede quitar de la mente aquella observación. Es muy serio, según creo, eso de que nuestros vendedores piensen de los clientes que se hallan en la categoría de 1.98. Decidí inmediatamente que aquel concepto debía ser cambiado. Cuando regrese a mi oficina, llamé a nuestro director de averiguaciones y le pedí calculase cuánto gasta el promedio inclusive. Según la cuidadosa estadística de nuestro director de averiguaciones, el cliente típico gasta 362 dólares en nuestro establecimiento.

'La siguiente casa que hice fue convocar una reunión de todos los supervisores de personal y les expliqué el incidente. A continuación les hice ver lo que un cliente vale en realidad. Una vez conseguí que mi gente viese que un cliente no se evalúa por una simple venta sino por una base anual, el servicio a los clientes mejoró definitivamente".

El punto establecido por el ejecutivo detallista se aplica a otro género de negocios. Es la repetición de ellos lo que rinde provecho. A menudo, no hay ningún beneficio en las varias ventas primeras. Visto el desembolso potencial de los compradores, no es precisamente lo que compran hoy.

Conceder un alto valor a los clientes es lo que los convierte en grandes y regulares parroquianos. Fijar un valor pequeño a los clientes los manda a otra parte. U estudiante me relató este incidente que viene a pelo, explicándome por qué nunca ha vuelto a comer en determinada cafetería.

"Con objeto de almorzar, un día -comenzó el estudiante- decidí probar una cafetería nueva, justamente inaugurada un par de semanas antes. Níqueles y dieces eran algo más importante para mí que ahora, así es que observ6 estrechamente lo que podía comprar. Pasada la sección de carnes ví algunos pavos que tenían muy buen aspecto, y se hallaban marcados, claramente, 39 centavos.

"Cuando fui a la caja registradora, la verificadora miró mi bandeja y dijo 1.09. Cortésmente le pedí que comprobase de nuevo, puesto que mi cuenta era de 99 centavos. Después de asestarme una mirada feroz, hizo el recuento. La diferencia partía de la ración de pavo. Mc había cargado 49 centavos en lugar de 39. Entonces le llamé la atención acerca del signo que indicaba 39 centavos.

¡Esto la hizo estallar! <No me importa lo que diga ese rótulo. Se supone que son 49 centavos. Aquí está mi lista de precios para hoy. Algún subalterno se ha equivocado. Tiene que pagar los 49 centavos>.

"Entonces traté de explicarle que la única razón que me llevó a escoger el pavo era porque costaba 39 centavos. De haberlo marcado 49, yo habría escogido otra cosa.

"Su respuesta a esto fue <Usted tiene que pagar los 49 centavos>. Lo hice, a causa de que no quería permanecer allí y provocar una escena. Pero decidí en el acto no comer jamás de nuevo en aquel lugar. Gasto unos 250 dólares al año en almuerzos, pero esté seguro de que no participarán allí un penique de ellos".

Este es un ejemplo de la visión estrecha. La empleada vio una moneda de 10 centavos. No vio los 250 dólares potenciales.

3.-El caso del lechero ciego.-Es sorprendente de qué modo las gentes son ciegas en potencia. Hace pocos años un joven repartidor de leche vino a nuestra puerta para solicitar nuestro consumo de este producto. Le expliqué que nosotros teníamos ya un servicio de leche y nos hallábamos del todo satisfechos. Luego le sugerí que se detuviera en la puerta inmediata y hablase con la señora. A esto replicó:

-He hablado ya con la señora de la puerta inmediata, pero consume sólo un cuartillo de leche cada dos días y eso no es bastante para que valga la pena de detenerme.

-Puede ser -observé-, pero ¿cuando usted habló a nuestra vecina, no se dio cuenta de que la demanda de leche en esa casa aumentará considerablemente dentro de un mes o dos? Habrá ahí una nueva adición que consumirá gran cantidad de leche.

El joven dio por un momento la impresión de haber sido tocado. Luego dijo:

-¿Cómo puede estar ciego un tipo?

Hoy esta misma familia de "un cuartillo cada dos días" compra 7 cuartillos cada día a un lechero que tuvo más vista. Aquel niño primero, tiene ahora dos hermanos y una hermana. Y me han dicho que vendrá otro niño pronto.

¡Cuán ciegos podemos estar! Ved lo que puede ser, no lo que es.

El maestro de escuela que solamente piensa de Jimmy como que es un niño mal dispuesto, atrasado, tosco, ciertamente no ayudará al desarrollo de Jimmy. Pero el maestro que ve a Jimmy no como es ahora sino como puede ser, conseguirá resultados.

La mayor parte de sujetos que manejan a través de un barrio de mala vida, ven solamente holgazanes que dan traspiés, perdidos sin esperanza con la botella. Un reducido núcleo consagrado ve alguna cosa más en el habitante del barrio; ve un ciudadano rehabilitado. Y porque ve esto, acierta a hacer un excelente trabajo de rehabilitación.

4.- ¿Qué determina cuánto vale usted? Después de una sesión de entrenamiento, hace pocos años, un joven me vino a ver y preguntó si me podría hablar unos minutos. Yo sabía que este joven individuo, hoy de unos 26 años, había sido un niño desamparado. Como remate de esto, había experimentado una montaña de infortunios en sus primeros años de adulto. También sabía que estaba realizando un real esfuerzo para prepararse para un sólido futuro.

Después del café, trabajamos rápidamente nuestro problema técnico y la discusión giró sobre el modo en que la gente que tiene pocas propiedades físicas debería mirar hacia el futuro. Sus comentarios aportaron una sana respuesta directamente adelante.

"He conseguido tener no más de 200 dólares en el banco. Mi empleo, como mero escribiente no se paga mucho ni acarrea gran responsabilidad. Mi carro cuenta cinco años y mi mujer y yo vivimos en un apretado departamento de un segundo piso.

"Pero profesor -continuó-, estoy decidido a no permitir que lo que no he conseguido me detenga".

"Esta fue para mí una afirmación que me intrigó y así le apremié a que se explicara".

'Es en este sentido -prosiguió-, que yo he estado analizando a muchas personas últimamente y me he dado cuenta de esto. Gente que no posee mucha visión interior de como son ahora. Es todo lo que ven. No ven un futuro, solamente ven un miserable presente".

"Mi vecino es un buen ejemplo. Se está quejando continuamente de tener un empleo mal pagado, del oficio de plomero en que está uno siempre sucio, de la suerte que quebranta algún otro, de las cuentas del doctor que se van amontonando. Se recuerda a sí mismo tan a menudo que es pobre que ahora supone que va ser siempre pobre Actúa Como si estuviera sentenciado a vivir en este departamento ruinoso todo el resto de su vida"

Mi amigo estaba hablando realmente con el corazón en la mano y después de un momento de pausa añadió:

'Si yo me mirase a mí mismo como soy estrictamente -carro viejo, ingresos bajos, departamento barato, y dieta de hamburguesas- no obtendría ayuda sino desaliento. Ver a un don nadie, y ser un don nadie por todo el resto de mi vida'".

'He hecho el propósito de que mi mente me mire a mí mismo corno la persona que voy a ser dentro de pocos años. Me veo a mí mismo no como un mero escribiente, sino como un ejecutivo. No veo un mísero departamento, veo una bella casa suburbana. Y cuando me miro de este modo me siento más grande y pienso más grande. Y he obtenido multitud de experiencias personales para probar que con ello me desquito'.

¿No es este un espléndido plan de ayuda para uno mismo? Este joven sujeto se halla a bordo del expreso para realizar una vida bella. He dominado este principio básico del éxito: No es importante lo que uno tiene. Más bien es cuanto uno está planeando obtener lo que cuenta.

El precio de tasa que el mundo pone sobre nosotros es aproximadamente idéntico al que nos ponemos nosotros mismos.

He aquí como puede usted desarrollar su poder de ver lo que puede ser, no cabalmente lo que es. Yo llamo a estos, ejercicios de "práctica de añadir valor".

1.-Practicar el añadir valor a las cosas. Recuerde el ejemplo de los bienes raíces. Pregunte: "Qué puedo hacer para <añadir valor> a esta habitación, esta casa o este negocio?" Busque ideas para hacer a las cosas valer más. Una cosa: sea un lote vacante, una casa, o un negocio, tiene valor en proporción a las ideas para usarla.

2.-Practicar el añadir valor a la gente. Cuanto más y más alto se mueva en el mundo del éxito, mas y más su tarea llega a ser desarrollo de la gente". Pregunte: "¿Qué puedo hacer para <añadir valor> a mis subordinados? ¿Qué puedo hacer para ayudarles a ser más efectivos?" Recuerde, para extraer lo mejor de una persona, debe primero visualizarla.

3.-Practicar el añadir valor en sí mismo. Conduzca una entrevista diaria consigo mismo. Pregunte: '¿Qué puedo hacer para sentirme yo mismo más valioso hoy?' Visualícese no como es. sino como puede ser. Entonces, medios específicos para alcanzar su valor potencial se le sugerirán ellos mismos. Pruébelo al instante y verá.

Un gerente -propietario retirado de una compañía tipográfica de mediano volumen (60 empleados)- me explicó de qué manera fue elegido u sucesor.

-Hace cinco años -comenzó mi amigo-, necesitaba un contador para encabezar nuestra rutina de contabilidad y oficina. El hombre a quien contraté se llamaba Harry y tenía 26 años. No sabía nada del negocio de imprenta, pero su récord demostró que era buen contador. Con todo, hace un año y medio, cuando me retiré, le nombré presidente y gerente general de la compañía.

Reflexionando sobre ello, Harry tuvo un rasgo que lo situó enfrente de cualquier Otro más. Harry estaba sincera y activamente interesado en e] conjunto de la compañía, no limitándose a extender cheques y guardar récord. Siempre que veía de qué manera podía ayudar a otros empleados, se apresuraba a hacerlo.

'El primer año que Harry estuvo conmigo, perdimos unos pocos hombres. Harry vino a mí con un programa de margen de beneficios el cual prometió que sobrepujaría al doble a bajo costo. Y dio resultado.

"Hizo Harry, también, muchas otras cosas, que ayudaron a la compañía en globo, no precisamente a su departamento. Realizó un estudio detallado del costo de nuestro departamento de producción y me demostró cómo una inversión de 30,000 dólares en maquinaria nueva redimiría aquél. Una vez experimentamos un desplome bastante importante en las ventas, Harry acudió a nuestro gerente de ventas y le dijo, en efecto, <no sé mucho acerca de la cesación de las \ventas del negocio, permítame que trate de ayudar>. Y lo hizo. Harry apareció con varias ideas buenas las cuales nos ayudaron a hacer mejores ventas".

Cuando se nos unía un nuevo empleado, Harry se daba prisa a ayudar a que el sujeto tuviera comodidad. Harry se tomaba un real interés en la operación entera".

Cuando me retiré, Harry fue la única persona que lógicamente pudo sucederme.

"Mas no lo tomé en mal sentido -siguió diciendo mi amigo-, Harry no trató de ponerse a sí mismo por encima de mí. No era un mero intrigante. No era agresivo en sentido negativo. No hería a la gente por la espalda, y no iba de aquí para allá dando órdenes. Iba de un lado a otro para ayudar. Harry actuaba

simplemente como si todas las cosas de la compañía le afectasen. Hizo de los negocios de la compañía sus negocios'.

Todos podemos aprender una lección de Harry. El "estoy haciendo mi tarea y con eso no basta es una mala actitud, un pensamiento negativo. Los grandes pensadores se ven a sí mismos como miembros de un equipo de esfuerzo, venciendo o perdiendo con el equipo, no por ellos. Ayudan de cualquier modo que pueden. Inclusive, si no existe compensación o recompensa directa o inmediata. El sujeto que se encoge de hombros ante un problema ajeno a su departamento propio, con el comentario, 'bueno, esto no me concierne, dejemos que otros se preocupen con ello', no ha aprendido la actitud que conduce al liderato.

Practique esto. Practique el ser un pensador en grande. Vea el interés de la compañía idéntico al suyo propio. Probablemente tan sólo un número muy reducido de personas que trabajan en grandes compañías tienen un interés sincero y desinteresado en la suya. Pero después de todo, solamente un número relativamente pequeño de personas están calificadas como grandes pensadores. Y estas pocas son las que en definitiva reciben la recompensa de los empleos dé mayor responsabilidad y mejor pagados.

Mucha, mucha gente potencialmente poderosa deja que despreciables, pequeñas e insignificantes cosas bloqueen su camino a la realización. Permítasenos citar cuatro ejemplos:

¿QUE ES LO QUE HACE ABSTENER DE PRONUNCIAR UN BUEN DISCURSO?

Justamente casi todo el mundo desea tener la "capacidad' de desempeñar una tarea de primera clase hablando o en público. Pero, la mayoría de la gente no realiza su deseo. La mayor parte de los individuos son mezquinos oradores ante el público.

¿Por qué? La razón es obvia. La mayor parte de la gente se concentra en cosas pequeñas y triviales de qué hablar a expensas de las grandes e importantes. Al prepararse para una plática, los más se dan a sí mismos una hueste de instrucciones mentales como, "tengo que conseguir acordarme de permanecer erguido", "no moverme en derredor ni usar las manos", "evitar que el auditorio vea que hago uso de notas", 'recordar no cometer errores gramaticales, especialmente...,"[4] "asegurarse de que la corbata está derecha", "hablar alto pero no demasiado alto" y así sucesivamente.

Ahora bien, ¿qué sucede cuando el orador se dispone a hablar? Está asustado porque se ha dado a sí mismo una lista terrorífica de cosas qué hacer. Se confunde en su parlamento y se encuentra silenciosamente preguntándose: "¿he cometido algún error?" Es, en breve, un fracaso. Lo es porque se concentró en las mezquinas, triviales, relativamente poco importantes cualidades de un buen orador y dejó de concentrarse sobre las cosas grandes que hacen un buen orador: ***conocimiento acerca de lo que se propone decir y un intenso deseo de decírselo a la demás gente.***

La prueba real de un orador no estriba en mantenerse rígido o no cometer algunos errores de gramática, sino más bien hacer que el auditorio capte los puntos que desea poner de manifiesto. La mayoría de nuestros oradores-cumbre acusan defectos insignificantes algunos de ellos inclusive tienen voces desagradables. Algunos de los que más tratan de obtener oradores en América reprobarían un curso de enseñanza de oratoria por el viejo y negativo método de "no hagas esto y no hagas aquello".

Sin embargo, todos estos oradores públicos tienen una cosa en común. ***Tienen alguna cosa, qué decir y sienten un deseo ardiente de que la demás gente la oiga.***

No se deje influir por bagatelas que le obliguen a abstenerse de hablar con éxito en público. –

¿QUE CAUSA LAS QUERELLAS?

¿No se ha detenido nunca a preguntarse lo que exactamente causa las querellas? Por lo menos el 99 por ciento de las veces, las querellas se inician sobre materias intrascendentes y de poca importancia

[4] Los ejemplos <for he and I> y <for him and me>, constituyen un juego de palabras intraducibles a español. (Nota del traductor).

parecidas a esta: John viene a la casa un poco cansado, un poco nervioso. La cena no te complace exactamente y así tuerce la nariz y se queja. El día de Juanita tampoco fue perfecto, por lo cual asume su propia defensa diciendo: "Bueno, ¿qué esperabas con mi presupuesto de diario?", o bien "podría cocinar mejor si dispusiera de una estufa parecida a la de todo e! mundo". Esto lesiona el orgullo de John y contraataca así: "Ahora, Juanita, no se trata de falta de dinero es simplemente que no sabes cómo manejarte".

¡Y con qué salen! Antes de pactar, finalmente, una tregua, se hacen acusaciones de una y otra parte. Parientes políticos, sexo, dinero, promesas maritales y premaritales y otros puntos de disputa son introducidos. Ambas partes dejan la batalla, nerviosas y tensas. Nada ha sido establecido y las dos partes tienen nuevas municiones con qué hacer la próxima querella aún más rencorosa Las pequeñas cosas, los pensamientos mezquinos causan argumentos. Por consiguiente para eliminar querellas, eliminar pequeñeces.

He aquí una técnica que surte efecto. Antes de quejarse, acusar o reconvenir a alguien o lanzar un contraataque en defensa propia, pregúntese: "¿es realmente importante?" En muchos casos no lo es y usted evita un conflicto.

Pregúntese: "¿es realmente importante si él (o ella) es descuidado con los cigarrillos o se olvida de poner el casquillo al tubo de pasta dental, o está llegando tarde a casa?"

"¿Es realmente importante si 61 (o ella) despilfarra un poco de dinero o invita a algunas personas que no me son gratas?"

Cuando se sienta inclinado a adoptar una acción negativa, pregúntese: "¿es ello realmente importante?" Esta pregunta elabora magia al construir una situación hogareña más transparente. Influye en la oficina, también. Trabaja en el tránsito yendo a casa cuando otros manejadores se interponen delante de usted. Opera en cualquier situación de la vida que sea apta para producir querellas.

JOHN OBTIENE EL CARGO MAS PEQUEÑO Y HACE FIASCO

Hace varios años, observé cómo el pensamiento en pequeño en cuanto a la provisión de un cargo destruyó las probabilidades de un sujeto joven para una carrera provechosa en publicidad

Cuatro jóvenes ejecutivos, todos de un mismo nivel de posición, fueron trasladados a nuevas oficinas. Tres de ellas eran idénticas en espacio y decorado. La cuarta era más pequeña y menos elaborada.

J. M. fue destinado a la cuarta oficina. Esto tomó un giro de golpe real asestado a su orgullo. Inmediatamente se sintió discriminado desfavorablemente. Los pensamientos negativos, el resentimiento, la amargura, los celos, se combinaron. J. M. empezó a sentirse inadecuado. El resultado fue que J**.** M. se llegó a sentir hostil hacia sus camaradas ejecutivos. Más bien que cooperar con ellos hizo lo máximo por socavar sus esfuerzos. Las cosas empeoraron. Tres meses más tarde J. M. se desenvolvió tan mal que la gerencia no tuvo otro remedio que prescindir de él.

El pensamiento pequeño sobre una materia muy pequeña estancó a J. M. En su prisa por sentirse discriminado despectivamente J. M. dejó de observar que la compañía se estaba expandiendo rápidamente y el espacio de oficina venía a ser un premio. ¡No se detuvo a considerar que el ejecutivo que hizo los señalamientos de oficinas ni siquiera sabía cual de ellas era la más pequeña! Nadie en la organización excepto J. M., miró su despacho como un índice de su valor.

Los pensamientos pequeños acerca de cosas sin importancia gustan de ver su nombre último o en la hoja de ruta del departamento o consiguiendo la cuarta copia carbón de un memorándum de oficina que pueda herirle. Piense en grande y ninguna de estas pequeñas cosas podrá detenerle.

INCLUSIVE EL TARTAMUDEO CONSTITUYE UN DETALLE

Un ejecutivo de ventas me contó cómo aun el tartamudeo es un mero detalle en el arte de vender si el individuo posee realmente importantes cualidades.

-Tengo un amigo, también ejecutivo de ventas, al que le encanta gastar bromas, aunque algunas veces no sean bromas del todo. Unos meses atrás un muchacho joven visitó a mi amigo bromista y le pidió un empleo de vendedor. El tipo era terriblemente tartamudo. Sin embargo, mi amigo decidió en el acto que tenía ocasión de gastarme una broma. Por lo tanto dijo al solicitante que no disponía de plaza para un vendedor en el mercado pero que en el mismo momento un amigo suyo (yo) tenía un hueco a llenar. Luego me telefoneé y me dio muy buenas referencias del sujeto. Sin sospechar nada, le dije: "¡Mándalo inmediatamente!

Treinta minutos más tarde entró. El joven no pronunció tres palabras antes de que yo supiese por qué mi amigo tuvo tanto ahínco en mandármelo. <Me lla–mo-mo J-J-Jack> -dijo-. <El se-ñor X me maan-da-a-a-ha-blarle-de un em-pleo>. Casi cada palabra era una lucha. Pensé para mí <este tipo no podría vender un dólar por 90 centavos en Wall Street>. Estaba enojado con mi amigo pero en realidad sentí lástima por aquel joven, de tal modo que pensé que lo menos que podía hacer era formularle algunas preguntas corteses mientras meditaba una buena excusa de por qué no podía ocuparle.

Cuando hablamos, sin embargo, descubrí que el sujeto no era estúpido. Era inteligente. Se manejaba a sí mismo con elegancia pero yo no podía pasar por alto el hecho de que tartamudease. Finalmente, decidí dar por terminada la entrevista con una última pregunta: "¿Qué le hace pensar que puede vender?"

"Bueno -dijo-, yo-yo-aprendo-a-a-pri-sa, gus-to-a-la-la gen-te pi-pi-pienso-que-ustedes-han for-for-mado una bue-na com-pa-pañía y yo-yo-de-deseo-ganar di-dinero. Aho-ra bien yo ten-ten-go un-un de-fec-to en-el-habla-pero-no-no-me mo-les-ta, ¿por-qué-mo-les-taría-a--los demás?

"Su contestación me demostró que tenía realmente importantes calificaciones para un vendedor. Decidí en el acto darle una oportunidad. Y ¿sabe usted?, está trabajando muy bien".

Inclusive un defecto en el habla en una profesión de hablador constituye una trivialidad si la persona posee buenas cualidades.

Practique estos tres procedimientos para ayudarse a s mismo a pensar por encima de trivialidades.

1. Mantenga sus ojos enfocados sobre el gran objetivo. Muchas veces nos parecemos al vendedor, que, fracasado en hacer la venta, informa al gerente: "Si, pero estoy seguro de que el cliente se equivocaba". En el vender, el gran objetivo es la venta obtenida, no los argumentos.

En el matrimonio el gran objetivo es la paz, la felicidad, la tranquilidad, no vencer en las querellas o decir: "Podría haberte dicho lo mismo".

Al trabajar con empleados, el objetivo mayor es desarrollar su pleno potencial, no hacer aspavientos ante sus mínimos errores.

Viviendo con vecinos, el gran objetivo es el respeto mutuo unido a la amistad, no viendo si usted puede tener quejas de su perro porque de vez en cuando ladra por la noche.

Parafraseando alguna greguería militar, es mucho mejor perder una batalla y ganar la guerra.

Resuelva mantener sus ojos sobre el gran balón.

2. Pregunte: "¿Es realmente importante?" antes de llegar a estar excitado negativamente, pregúntese simplemente: "¿es lo bastante importante para mí conseguir todo lo amasado al respecto?" No hay mejor medio para evitar la frustración sobre materias deleznables que usar esta medicina. Por lo menos 90 por ciento de querellas y enemistades no tendrían nunca lugar si afrontásemos las situaciones molestas con, "¿es realmente importante?"

3. No caiga en la trampa de la trivialidad. Al hacer discursos, solucionar problemas, aconsejar empleados, piense en aquellas cosas que verdaderamente importan, cosas que marcan la diferencia. No llegue a verse sumergido bajo las salidas superficiales. Concéntrese en cosas importantes.

ADOPTE ESTA PRUEBA PARA MEDIR EL VOLUMEN DE SU PENSAMIENTO

En la columna izquierda de abajo hemos anotado varias situaciones comunes. En medio y a la derecha, comparaciones de cómo los pequeños y grandes pensadores ven la misma situación. Comprímase. Luego decida: ¿cuál me conducirá adonde deseo ir?", "¿pensar en pequeño o pensar en grande?"

La misma situación manejada por dos medios enteramente distintos. Escoja el suyo.

Situación	La vía de acceso del pensamiento mezquino	La vía de acceso del pensamiento grande
1. Cuentas de gastos	Resuelve medios de aumentar los ingresos mediante una reducción de las cuentas de gastos.	Resuelve medios de aumentar los ingresos mediante una mayor venta de mercancías.
2. Conservación	Habla acerca de las condiciones negativas de los amigos, la economía, su compañía, la competencia.	Habla a cerca de las cualidades positivas de sus amigos, su compañía, la competencia.
3. Progreso	Cree en la restricción o por lo menos en el status quo	Cree en la expansión.
4. Futuro	Contempla el futuro muy limitado	Ve el futuro muy prometedor.
5. Trabajo	Busca medios de evitarse trabajar.	Busca más medios y cosas qué hacer, especialmente en ayuda de los demás.
6. Competencia	Compite con el promedio.	Compite con lo mejor.
7. Presupuesto y sus problemas	Resuelve medios de ahorrar dinero aminorando partidas necesarias	Resuelve medios de aumentar los ingresos y comprar más de las partidas necesarias.
8. Metas	Sitúa bajas sus metas.	Sitúa altas sus metas.
9. Visión	Ve solamente el camino corto.	Se preocupa por el camino largo.
10. Seguridad	Se rodea a sí mismo de pequeños pensadores	Se rodea a sí mismo de personas con ideas amplias y progresivas.
11. Compañerismo	Se preocupa con los problemas de seguridad.	Mira a la seguridad como un compañero natural de éxito.
12. Errores	Agiganta los errores mínimos. Los transforma en grandes consecuencias	Ignora los errores de pequeñas consecuencias.

REMUNERA POR TODOS LOS MEDIOS PENSAR EN GRANDE, RECUERDELO!

1. No se venda usted mismo a bajo precio. Venza el crimen de la auto depreciación. Concéntrese en sus ventajas. Usted es mejor de lo que se figura que es.

2. Use el vocabulario de los grandes pensadores. Use palabras grandes, brillantes, alegres. Use palabras que prometan victorias, esperanza, placer; evite palabras que crean imágenes desagradables de fracaso, derrota, pena.

3. Enderece su visión. Vea lo que puede ser, no lo que simplemente es. Practique el añadir valor a las cosas, a las gentes, a sí mismo.

4. Obtenga la visión grande de su tarea. Piense, piense realmente que su ocupación actual es importante. Que la próxima promoción depende por lo común de cómo piensa usted en relación con su tarea presente.

5. Piense por encima de las cosas triviales. Enfoque su atención sobre grandes objetivos. Antes de verse envuelto en una materia mezquina pregúntese: “¿Es realmente importante?”

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

5

CÓMO PENSAR Y SOÑAR CREATIVAMENTE

PRIMERO. PERMITASE PONER EN CLARO UNA FALACIA ACERCA EL significado de *pensamiento creativo.* Por alguna razón ilógica, la ciencia, la ingeniería, el arte y la literatura se encasillan como casi las únicas prosecuciones creadoras. La mayor parte de la gente asocia el pensamiento creador con cosas semejantes al descubrimiento de la electricidad, o a la vacuna contra la poliomielitis, o el escribir una novela o el desarrollo de la televisión en color.

Ciertamente, realizaciones como éstas son evidencia del pensamiento creativo. Cada paso adelante dado en la conquista del espacio es resultado del pensamiento creativo, cantidades de él, pero el pensamiento creativo no está reservado para ciertas ocupaciones ni se restringe a los hombres supe inteligentes.

Bueno, entonces, ¿qué es el pensamiento creativo? Una familia de ingresos reducidos establece un plan para mandar al hijo a una universidad destacada. Este es un pensamiento creativo. Una familia Convierte el lote más indeseable de la calle en el lugar más bello del vecindario. Este es un pensamiento creativo.

Un sacerdote desarrolla un plan para doblar la asistencia el domingo por la tarde. Este es un pensamiento creativo.

Imaginar recursos que simplifiquen la contabilidad, venderle al cliente “imposible’ mantener a los niños ocupados constructivamente, hacer que los empleados estimen de veras su trabajo o prevenir una querella “segura’, todos estos son ejemplos del pensamiento creativo de cada día.

El pensamiento creativo consiste simplemente en encontrar medios nuevos o mejores de hacer alguna cosa, La recompensa de todos los tipos de éxito -éxito en la casa, et e! trabajo, en la comunidad- engrana con encontrar medios de hacer mejor las cosas- Ahora bien, veamos lo que podemos hacer para desarrollar y fortalecer nuestra capacidad de pensar creativamente.

Primer paso: creer que puede ser hecho. He aquí una verdad básica: para hacer *cualquier cosa* debemos creer primero que puede ser hecha. Creer que alguna cosa puede ser hecha sitúa la mente en movimiento para encontrar cómo hacerla.

Para elucidar este punto del pensamiento creador en las sesiones de entrenamiento uso a menudo este ejemplo: Pregunto al grupo: “¿cuántos de ustedes sienten que es posible eliminar las cárceles dentro de los próximos 30 años?”

Una vez seguros de que no bromeo, alguno siempre me acomete con algo parecido a esto: “i Quiere dar a entender que desea mudar a todos esos asesinos, ladrones y violadores perdidos? ¿Comprende lo que eso quiere decir? Ninguno de nosotros estaría seguro. *Tenemos* que tener cárceles”.

Entonces los otros intervienen.

“Todo orden se quebrantaría si no tuviésemos cárceles”. “Algunas gentes han nacido criminales”.

Si algo necesitamos, son más cárceles”.

“Leyó usted en este periódico de la mañana lo que dice de ese crimen?’

Digitalizado por Oscar Gutiérrez Salinas – Octubre 31 de 2011

Y el grupo sigue diciendo, contándome toda clase de *buenas* ratones por las que debemos tener cárceles. Inclusive uno de los sujetos sugirió que debíamos tenerlas para que policías y carceleros pudiesen conseguir ocupación.

Después de unos diez minutos de permitir al grupo "probar" por qué no podemos eliminar la necesidad de las cárceles, yo les dije:

-Ahora permítanme mencionar aquí que esta pregunta de eliminar las cárceles se ha usado para fijar un punto.

"Cada uno de -ustedes ha aportado razones por las que no podemos eliminar la necesidad de cárceles. ¿Quieren hacerme un favor? ¿Quiere tratar durante unos minutos de creer que *podemos* eliminar las cárceles?"

Captando el espíritu del experimento, el grupo dijo en efecto:

"Oh, bien, pero no más que por decir". Entonces pregunté:

-Ahora, suponiendo que podemos eliminar las cárceles, ¿cómo podríamos empezar?

Las sugerencias llegaron lentamente primero. Alguno, vacilante, dijo:

-Bueno, usted puede aminorar el crimen si establece más centros de juventud.

Antes de mucho, el grupo, que diez minutos antes se hallaba sólidamente contra la idea, ahora comienza a demostrar real entusiasmo. 'Trabajar para eliminar la pobreza. La mayor parte de los crímenes provienen de los bajos niveles de ingresos'.

'Conducir una investigación sobre el corrompido potencial de los criminales antes de que cometan un crimen".

'Desarrollar procedimientos quirúrgicos para curar algunas especies de criminales'.

"Educar al personal coercitivo de la ley dentro de métodos positivos de reforma". Estas son simplemente muestras de las 78 ideas específicas que he tabulado las cuales podrían ayudar al logro de la meta de eliminar las cárceles.

CUANDO USTED CREE, SU PENSAMIENTO ENCUENTRA MEDIOS DE HACER

Este experimento tiene sólo una finalidad; ***Cuando usted cree que alguna cosa es imposible su mente va a trabajar para probarle por qué. Pero cuando usted cree, realmente cree, que alguna cosa puede ser hecha su mente va a trabajar para usted hallando los medios de hacerla.***

El creer que alguna cosa puede ser hecha pavimenta el camino para soluciones creativas. El creer que alguna cosa no puede ser hecha es un pensamiento destructivo. Este punto se aplica a todas las situaciones, grandes o pequeñas. Los líderes políticos que no creen sinceramente que la paz permanente del mundo pueda ser establecida fracasarán porque sus mentes están cerradas ante los medios de lograr la paz. Los economistas que creen que las depresiones son inevitables no desarrollarán medios creativos para sobrepasar el ciclo de los negocios.

Por un estilo similar, usted ***puede*** encontrar medios de agradar a una persona si cree que puede.

Usted ***puede*** descubrir soluciones a los problemas personales si cree que puede.

Usted ***puede*** encontrar un modo de adquirir esa casa nueva y más grande si cree que puede.

Crea en los relevos de los poderes creativos. La incredulidad aplica los frenos.

Crea y comenzará a pensar... constructivamente.

Su mente creará un medio si usted se lo permite. Hace un poco más de dos años un joven me pidió que le ayudase a conseguir un trabajo con mayor futuro. Estaba empleado como oficinista en el departamento de crédito de una casa de ventas por correo y sentía que no iba a llegar a ninguna parte. Conversamos acerca de su pasado récord y lo que deseaba hacer. Después de saber alguna cosa al respecto, dije:

-Le admiro a usted mucho porque desea subir los peldaños de un empleo mejor y de más responsabilidad. Más para empezar en el tipo de empleo que usted desea, requiere un grado de estudios en estos días. Tengo entendido que usted acabó tres semestres. Puedo sugerirle que termine su escuela

superior. Asistiendo a los veranos, la puede completar en dos años. Entonces estoy seguro de que podrá obtener el trabajo que desea con la compañía a la que aspira ingresar.

-Me doy cuenta -respondió-, de que una educación universitaria me ayudaría. Pero es imposible para mí volver a ir a la escuela.

-¿Imposible? ¿Por qué? -pregunté.

-Por una cosa -comenzó-. Tengo 24 años. En el momento en que mi esposa y yo esperarnos nuestro segundo niño dentro de un par de meses. Escasamente vamos tirando ahora con lo que hago. No tendría tiempo de estudiar puesto que debo atender mi empleo. Eso es del todo imposible.

Este joven se había convencido realmente a sí mismo de que acabar sus estudios superiores le era imposible. Entonces le dije:

-Si usted cree que le es imposible acabar su graduación, entonces lo es. Pero por la misma razón, si cree cabalmente que es posible volver a la universidad, vendrá una solución.

-Ahora bien, he aquí lo que me gustaría que hiciese, Imagine en su mente que está volviendo a ir a las clases. Deje que esta meditación domine su pensamiento. Luego, piense, realmente piense de qué modo puede hacerlo y al mismo tiempo sostener a su familia. Vuelva a yerme dentro de un par de semanas e infórmeme de las ideas que le han brotado.

Mi joven amigo regresó dos semanas más tarde.

-He reflexionado mucho sobre lo que me dijo -empezó-. He decidido que debo volver a la escuela. No he deliberado todavía todos los ángulos, pero encontraré una solución.

Y lo hizo.

Se las arregló para conseguir una beca proporcionada por una asociación comercial, la cual sufragó su enseñanza, libros y gastos imprevistos. Reajusté su programa de trabajo para poder acudir a las clases. Su entusiasmo y la promesa de una vida mejor le ganaron el pleno apoyo de su esposa. Juntos encontraron creativamente los medios de arbitrar tiempo y dinero efectivamente.

El mes último recibió su graduación y vino a yerme al día siguiente como adiestrándose para la gerencia de una gran corporación. Donde hay una voluntad, *hay* un medio.

Creer que debe ser hecho. Ese es el básico pensamiento creativo. A continuación dos sugerencias para ayudarle a desarrollar poder creativo a través de la creencia:

1. Elimine la palabra *imposible* a la vez de su pensamiento y su vocabulario hablado. *Imposible* es una palabra de fracaso. *Es imposible* disparar una reacción en cadena de otros pensamientos para probar que lleva razón.

2. Piense en alguna cosa especial que usted estuvo deseando hacer pero sintió que no podía. A continuación, llene una lista de razones por las que no pudo hacerlo. Muchos de nosotros flagelamos y rechazamos nuestros deseos simplemente porque nos concentramos en por qué no podemos, cuando la sola cosa válida de nuestra concentración mental es por qué podemos.

Recientemente leí un artículo de periódico que decía que hay demasiadas jurisdicciones en la mayoría de estados. El artículo señalaba que la mayoría de límites entre condados se establecieron décadas antes de que se construyese el primer automóvil y mientras el coche de caballos fue el modo principal de viajar. Pero hoy con automóviles veloces y buenas carreteras no hay razón para que no se combinen tres o cuatro condados. Esto atajaría grandemente los servicios duplicados y así los contribuyentes actuales obtendrían mejor servicio por menos dinero.

Esto es un ejemplo de pensamiento tradicional. La mente del pensador tradicional está paralizada. Razona, “ha sido éste el medio durante un centenar de años. Por consiguiente, debe ser bueno y debe prevalecer este medio. ¿Por que arriesgar un cambio?”

- El promedio de la gente siempre ha resentido el progreso. Muchos profirieron protestas hacia el automóvil en los terrenos que la naturaleza ideé para que nosotros paseásemos o usáramos caballos. El aeroplano pareció drástico a muchos. El hombre no tenía “derecho” a penetrar en la provincia “reservada” a los pájaros. Una legión de *“stato-quo-istas”* todavía insiste en que el hombre no tiene nada qué hacer en el espacio.

Un destacado experto en proyectiles dio recientemente una respuesta a esta clase de pensamientos. “El hombre pertenece -dice el doctor Von Braun- a donde el hombre desea ir”.

Allá por 1900 un ejecutivo de ventas descubrió un principio ‘científico” de manejo de ventas. Recibió inmensa publicidad e inclusive encontró eco dentro de los libros de texto. El principio era este: Hay un mejor medio de vender un producto. Encontrar el mejor medio. Entonces nunca desviarse de él.

Afortunadamente para la compañía de este hombre, surgió una nueva dirección a tiempo para salvar a la organización de la ruina financiera.

Contrasta esta experiencia *con* la filosofía de Crawford H. Greenewalt, presidente de una de las organizaciones de negocios más grandes de la nación, E. 1. DuPont de Nemours. En una plática en la Columbia Uníversity, el señor Greenewalt dijo: “...hay muchos medios por los cuales se puede hacer un buen trabajo -tantos medios, de hecho, como hay hombres a quienes se confía la tarea”.

En verdad, no hay un medio de hacer cualquier cosa. No hay un medio mejor de decorar un apartamento, o de apreciar un prado, o de hacer una venta, o criar un niño, o freír un bistec. Hay tantos medios mejores como haya mentes creativas.

En el hielo no crece nada. Si dejamos que la tradición hiele nuestras mentes, las nuevas ideas no pueden germinar. Haga pronto esta prueba alguna vez. Proponga una de las ideas que siguen a alguien y entonces observe su conducta.

1. El sistema postal, de mucho tiempo monopolio del gobierno, debe ser volcado en la empresa privada.

2. Las elecciones presidenciales deben ser celebradas cada dos o Seis años en vez de cuatro.[5]

3. Las horas regulares para los comercios al menudeo deben ser de la 1 de la tarde a las 8 de la noche en lugar de las 9 de la mañana a las *5.30* de la tarde.

4. El retiro por edad debe ser elevado a 70 años.

El propósito no es si estas ideas son firmes o prácticas. Lo significativo es cómo una persona trata proposiciones parecidas a éstas. Si se ríe de la idea y no aporta un segundo pensamiento (probablemente el *95* por ciento se reirán) hay probabilidades de que sufra parálisis de tradición. Mas si una de cada veinte dice: “Esa es una idea interesante; dígame más a cerca de ella”, posee una mente que se ladina a la creatividad.

Pensamiento tradicional es el enemigo personal número uno de la persona que se interesa por un programa creativo personal de éxito. El pensamiento tradicional hiela su mente, bloquea su progreso, le impide desarrollar el poder creativo. Existen tres medios de combatirlo.

1. Hágase receptivo ante las ideas. Dé la bienvenida a las nuevas. Destruya aquellos pensamientos repelentes: “No resulta”, “no puede hacerse”, “es inútil” y “es estúpido”.

Un amigo mío muy afortunado que ocupa una posición relevante en una compañía de seguros me decía:

- No pretendo ser el tipo más agudo del negocio. Pero pienso que soy el mejor absorbente en la industria de seguros. Me hago el propósito de embeber todas las buenas ideas que puedo.

2. Sea una persona experimental. Dé al traste con las rutinas fijas. Experimente con nuevos restaurantes, nuevos libros, nuevos teatros, nuevos amigos; tome una ruta diferente para ir al trabajo cada día, tómese una vacación nueva este año, haga alguna cosa nueva y diferente este fin de semana.

Si su trabajo es de distribución, desarrolle interés en la producción, el arreglo de cuentas, las finanzas y los demás elementos del negocio. Esto le da liberalidad y le prepara para mayores responsabilidades

3. Sea progresivo, no regresivo. No “ese es el sistema que he seguido donde he acostumbrado a trabajar, así debernos seguirlo aquí’, sino, ¿cómo podernos hacerlo mejor de lo hecho donde acostumbré a trabajar? Ningún pensamiento hacia atrás, regresivo sino pensamientos hacia adelante, progresivos. Porque

[5] 1 Las elecciones presidenciales en los EE. UU., tienen lugar cada cuatro años, (N. del T.).

si se levantaba a las 5:30 de la mañana a repartir periódicos u ordeñar las vacas cuando era un jovencito no significa necesariamente que sea una buena idea requerir a sus hijos que hagan lo mismo.

Imagine lo que sucederá en la Ford Motor Company si su gerencia se permitiera decirse: "Este año hemos Construido ¡o último en automóviles. Todo mejoramiento es imposible. Por lo tanto, todas las actividades de ingeniería experimental y diseños han terminado permanentemente". Inclusive el mamut Ford Corporation se encogería de prisa con tal actitud.

La gente afortunada que gusta de 'os negocios exitosos vive con esa pregunta: "¿Cómo puedo mejorar la calidad de mis realizaciones?" '.Cómo puedo hacerlo mejor?"

La absoluta perfección en las empresas humanas, desde la construcción de proyectiles a la crianza de los niños es inasequible. Esto quiere decir que hay un lugar infinito para el mejoramiento. La gente afortunada sabe esto y está siempre buscando un medio mejor. (Nota: La persona afortunada no se pregunta "¿puedo hacerlo mejor?" *Sabe que puede.* De aquí que frasee las preguntas: "¿Cómo hacerlo mejor?"

Hace pocos meses un antiguo estudiante mío, en los negocios durante no más que cuatro años, abrió su cuento almacén de ferretería. Esta fue una verdadera hazaña, considerando el pequeño capital invertido inicialmente por el joven, de solamente 3,500 dólares, la fuerte competencia de los demás almacenes y el tiempo relativamente corto que llevaba en el negocio.

Visité su nuevo almacén poco después de abierto para felicitarle por el laudable progreso conseguido.

De un modo indirecto le pregunté cómo Te fue posible asegurar el éxito de tres almacenes y abrir un cuarto cuando la mayor parte de los comerciantes luchan por el éxito con un almacén sólo.

- Naturalmente -repuso, he trabajado duro pero el levantarme temprano y trabajar hasta muy tarde un es exactamente lo responsable de cuatro almacenes. La mayoría en mi negocio, trabaja duro. La cosa principal a la que atribuyo mi éxito es mi estilo propio de "programa de mejoramiento semanal"

-¿Un programa de mejoramiento semanal? Suena impresionante. ¿Cómo lo hace? -pregunté.

-Bueno, no es realmente una cosa elaborada -continuó-, es sencillamente un plan para ayudarme a ser mejor trabajo cada semana que transcurre.

"Para mantener mi pensamiento en el surco he dividido mi tarea en cuatro elementos: clientes, empleados, mercancía y promoción. Durante toda la semana tomo notas y hago observaciones de cómo puedo mejorar mi negocio.

"Entonces cada lunes por la tarde, me siento por espacio de cuatro horas a revisar las ideas que he anotado e imaginar cómo poner en uso las sólidas en el negocio.

'En este período de cuatro horas me esfuerzo en echar una laboriosa mirada a mi operación. No deseo simplemente que compren más clientes en mi tienda. En vez de eso me pregunto:

< ¿Qué puedo hacer para atraer más clientes?> < ¿cómo puedo desarrollar clientes regulares y leales? >"

Siguió describiendo las numerosas pequeñas innovaciones que introdujo tan felizmente en sus tres primeras tiendas: el modo como arregló la mercancía dentro de sus almacenes, su técnica de venta sugestiva que vendía a dos de cada tres clientes mercancías que no tenían planeado comprar al entrar, el plan de crédito que proyectó cuándo muchos de sus clientes se hallaban sin trabajo a causa de una huelga, el concurso desarrollado para elevar las ventas durante una estación muerta.

-Me pregunté. -prosiguió diciendo-: "¿qué puedo hacer para mejorar mis ofertas de mercancía?', y conseguí ideas. Permítame citar una. Hace cuatro semanas se me ocurrió que debía hacer algo para que viniesen más jovencitos a la tienda. Razoné si tenía aquí alguna cosa que atrajese a los pequeñuelos y también más a sus padres. Estuve pensado en ello y entonces me surgió esta idea:

Establecer una línea de naipes pequeños de juguetes para niños de cuatro a ocho años. ¡Esta resultando! Los juguetes ocupan poco espacio y obtengo un provecho decoroso con ellos. Pero lo más importante es que los juguetes han acrecentado el tráfico del almacén.

Créame -añadió-, mi plan de mejoramiento semanal es bueno. Precisamente al preguntarme concienzudamente. < ¿Cómo puedo realizar un mejor trabajo?>, encontré la respuesta. Raro es el lunes por la noche en que no doy cima a algún plan o técnica que hace que mi capítulo de ganancias y pérdidas aparezca mejorado.

"Y he aprendido algo también acerca del tráfico afortunado, algo que toda persona dedicada a los negocios por su cuenta debería saber".

- ¿Cuál es? -interrogué.

-Simplemente esto. No es tanto lo que usted sabe cuando comienza lo que importa. Es lo que aprende y pone en uso cuando abre sus puertas lo que cuenta más.

El gran éxito requiere personas que continuamente sitúen más alto los dechados para ellas mismas y las demás, personas que estén escrutando medios de incrementar la eficiencia, de obtener más producción a menor costo, hacer más con menos esfuerzo. La cumbre del éxito está reservada para la clase de personas que dicen, yo puedo-hacerlo.

La General Electric usa el lema: El progreso es nuestro producto más importante.

¿Por qué no hacer del progreso su más importante producto?

La filosofía puedo-hacerlo-mejor opera magia. Cuando usted se pregunta: "¿cómo puedo hacerlo mejor?", su poder creativo se conecta y los medios de hacer mejor las cosas surgen por sí mismos.

He aquí un ejercicio diario que le ayudará a descubrir y desarrollar el poder de la actitud puedo hacerlo mejor.

Cada día antes de que comience a su trabajo, consagre 10 minutos a pensar: "¿cómo puedo hacer un mejor trabajo hoy?", pregúntese: "¿Qué puedo hacer para estimular a mis empleados?", 'qué especial favor puedo hacer a mis clientes'?", "¿cómo puedo acrecentar mi eficiencia personal?"

Este ejercicio es sencillo. Pero da resultado. Pruébelo y encontrará ilimitados medios creativos de ganar grandes éxitos.

Casi cada vez que mi esposa y yo nos reuníamos con cierta pareja la conversación versaba sobre "esposas que trabajan". La señora S había trabajado varios años antes de su matrimonio y la había complacido sinceramente.

- Pero ahora -decía-, tengo dos jovencitos en la escuela, un hogar que atender y alimentos que preparar. Simplemente no me queda tiempo.

Luego un domingo por la tarde, el señor y la señora S y sus hijos sufrieron un accidente de automóvil. La señora S y los pequeños escaparon sin lesiones graves, pero el señor S sufrió una lesión en la espalda que lo dejó incapacitado permanentemente. Ahora la señora S no tuvo opción sino que debió ir a trabajar.

Cuando la vimos varios meses después del accidente, quedamos atónitos al encontrar lo bien que se había ajustado a sus nuevas responsabilidades.

-Como usted sabe -dijo- hace seis meses nunca soñé que pudiera ser posible manejar una casa y trabajar al mismo tiempo. Pero después del accidente, sólo he tenido que conciliar mi mente para encontrar el tiempo. Créanme, mi eficiencia ha ascendido en 100 por ciento. Descubrí un montón de cosas que estaba haciendo y no era del todo necesario hacerlas. Luego descubrí que los niños podían y deseaban ayudar. Encontré docenas de modos para aprovechar el tiempo menos idas a los almacenes, menos televisión, menos telefonazos, menos de esos matadores de tiempo.

Esta experiencia nos da una lección: ***La capacidad es un estado de mente.*** El cuanto podemos hacer más, depende en gran parte de que pensemos cuanto podemos hacer. Si usted realmente cree que puede hacer más, su mente piensa creativamente y le muestra el camino.

Un joven ejecutivo de banca relató esta experiencia relativa a la "capacidad de trabajo".

-Uno de los otros ejecutivos de nuestro banco nos dejó con un aviso muy breve. Esto sumió nuestro departamento en un brete. El sujeto que partió había desempeñado un importante cargo y su trabajo no podía ser pospuesto o dejado sin hacer.

"El día siguiente de su marcha, el vicepresidente encargado de mi departamento me llamó. Explícame qué había hablado ya individualmente a los otros dos de mi grupo preguntándoles si se podían dividir el trabajo del hombre recién salido hasta que pudiese hacerse su reemplazo. <Ninguno de ellos rehusó terminalmente -dijo el vicepresidente- pero cada cual constató que se halla hasta el cuello, ahora, con su propio trabajo apremiante. Y me pregunto si usted podría asumir una parte del rezago temporalmente>.

"Durante toda mi vida de trabajo, he aprendido que nunca se debe rechazar lo que aparenta ser una oportunidad. Por tanto, convine y prometí hacer lo posible para manejar el cargo vacante hasta donde lo permitiese mi propia labor. El vicepresidente estuvo complacido con ello.

"Salí de su oficina sabedor de que me había tomado un gran trabajo. Yo estaba cabalmente tan ocupado como los otros dos de mí departamento que culebrearon frente a esta obligación extra. Pero determine hallar un medio para desempeñar ambos trabajos. Terminé mi labor de la tarde y cuando las oficinas estuvieron cerradas, me senté a meditar de qué modo acrecería mi eficiencia personal. Tomé un lápiz y comencé a anotar todas las ideas que se me ocurriesen.

"Y ¿sabe usted?, concebí algunas buenas ideas: por ejemplo, concertar un arreglo con mi secretaria para que me atendiese todas mis llamadas telefónicas a ciertas horas cada día, acortar mis conferencias usuales de 15 minutos a 10, dar todo mi dictado una vez al día. También descubrí que mi secretaria -y estaba ansiosa de hacerlo- resolvería un cúmulo de detalles de poco tiempo en vez de mí.

"Había estado manejando mi empleo actual cerca de dos años, y, francamente, me asombré al descubrir cuánta ineficiencia había dejado deslizarse en él'.

"Al cabo de una semana, estuve dictando dos veces tantas cartas, manejando 50 por ciento más llamadas telefónicas, atendiendo otra vez las reuniones -todo ello sin tensión.

"Transcurrieron un par de semanas. El vicepresidente me llamó. Me felicité por estar haciendo un buen trabajo. Continué diciendo que se había fijado en gran cantidad de gente a la vez dentro y fuera del banco, pero hasta ahora no daba con el hombre perfecto. Luego confesó que había hablado ya con el comité ejecutivo del banco, y obtuvo autorización para cambiar los dos empleos, ponerlos a mi cuidado, y darme un sustancioso aumento de sueldo.

"Me demostré a mí mismo que cuanto podemos hacer depende de cuanto pensamos que podemos hacerlo".

LA CAPACIDAD ES EN VERDAD UN ESTADO DE LA MENTE

Cada día, al parecer, esto ocupa un lugar en el acelerado mundo de los negocios. El jefe llama a un empleado y le explica que una tarea especial debe-ser cumplida. Luego dice: "Ya sé que usted tiene un montón de cosas que hacer, pero ¿podría encargarse de ésta?"

Demasiado a menudo el empleado contesta con: "Estoy terriblemente apenado, pero me hallo sobrecargado ahora. Desearía tomar ese trabajo, pero me siento en realidad ocupado con exceso".

Bajo tales circunstancias, el jefe no se puede pronunciar contra el empleado, porque es un "trabajo extra", como se dice. Pero el jefe se da cuenta de que la tarea puede ser hecha, y se quedará mirando hasta encontrar un empleado que se halle tan ocupado como el resto pero que siente que puede hacer más, Y este empleado es el que avanza despacio pero constantemente.

En los negocios, en la casa, en la comunidad, la combinación del éxito es ***hacer mejor lo que usted hace*** (mejorar la calidad de su rendimiento) y ***hacer lo que usted puede hacer*** (aumentar la calidad de su producción).

¿Se ha convencido de que resulta hacer más y mejor? Entonces trate este doble procedimiento:

1. Acepte con avidez la oportunidad de hacer más. Es una atención ser solicitado para una nueva responsabilidad. Aceptar mayores responsabilidades sobre la ocupación le hace destacar y demuestra que es usted más estimable. Cuando sus vecinos le piden que los represente en un asunto cívico, acepte. Le ayudará a llegar a ser líder de la comunidad.

2. A renglón seguido concéntrese en "*¿cómo puedo hacer más?"* Llegaran las respuestas creativas. Algunas de estas respuestas pueden ser un mejor planeamiento y organización de su labor presente o imponer cortes breves en sus actividades rutinarias, o posiblemente dejar caer juntas las actividades no esenciales. Pero, déjenme repetirlo, la solución para hacer más, aparecerá.

Como una regla personal he aceptado de lleno el concepto: sí desea usted que algo se haga, déselo a hacer a un hombre ocupado. Rehusó trabajar sobre proyectos importantes con personas que dispongan de mucho tiempo libre. He aprendido de experiencias dolorosas que el sujeto que tiene abundancia de tiempo resulta ser un inefectivo compañero de trabajo.

Todas las gentes afortunadas y competentes sé que están atareadas. Cuando comienzo alguna cosa, algún proyecto, con ellas, sé que lo satisfarán completamente.

He sabido docenas de ejemplos de que puedo costar con un hombre ocupado para hacer cosas. Pero a menudo me ha desilusionado trabajar con la gente que "tienen todo el tiempo del mundo".

El manejo progresivo de los negocios constantemente pregunta; ¿qué podemos hacer para difundir la producción? Por qué no preguntarse a sí mismo, ¿qué puedo hacer yo para difundir mi producción? Su mente le enseñará creativamente cómo.

En centenares de entrevistas con gente de todos los niveles he hecho este descubrimiento: Cuanto más grande es la persona, más apta para estimularle a *usted* a hablar; cuanto más pequeña es la persona más apta es para sermonearle a usted.

La gente grande monopoliza el escuchar.
La gente pequeña monopoliza el hablar.

Anote ahora esto: Los líderes de alto nivel en todas las condiciones de la 'ida gastan mucho más tiempo requiriendo consejos que dándolos. Antes que un hombre cumbre tome una decisión, pregunta, "qué les parece a ustedes?", "qué me recomiendan?', "qué harían bajo estas circunstancias?", "cómo les suena esto?"

Mírelo en este sentido: Un líder es una máquina humana que fabrica decisión. Ahora bien, para manufacturar alguna cosa debe procurarse el material fresco necesario. Al alcanzar decisiones creativas, el material fresco son las ideas y sugestiones de los demás. Desde luego, no debe esperar que los demás le den soluciones hechas y preparadas. No es ésta la primera razón para preguntar y escuchar. Las ideas de los otros nos ayudan a chispear nuestras propias ideas si es que nuestra mente es creativa.

Recientemente he participado como instructor de equipo en un seminario preparador de ejecutivos. El seminario consta de doce sesiones. Una de las más sobresalientes discusiones de cada asamblea era una de 15 minutos por uno de los ejecutivos sobre el tópico; 'Cómo he resuelto mi más apremiante problema de gerencia".

A la novena sesión, el ejecutivo de turno, un vicepresidente de una gran compañía productora de leche, hizo algo diferente. En lugar de contar cómo había resucito su problema, anunció su tópico así; 'Se necesita: Ayuda para solventar mi más Apremiante Problema de Gerencia. Rápidamente esbozó su problema y a continuación pidió al grupo ideas para solventarlo. Para estar seguro de que obtuvo un registro de cada idea sugerida, tenía un taquígrafo en la sala que tomaba nota de todas las cosas que se decían.

Más tarde hablé con este hombre y le felicité por su proposición única. Su comentario fue: Hay algunos hombres muy agudos en este 108 grupo. Me figuré no más que iba a cosechar algunas buenas ideas. Hay una franca posibilidad de que algunas de las ideas que alguien expuso durante aquella sesión puedan darme la clave que necesito para solucionar mi problema".

Nota: Este ejecutivo presentó sus problemas luego ***escuchó***. Haciendo así recogió alguna forma de material fresco para una decisión; los otros ejecutivos del auditorio animaron la discusión porque les dio oportunidad de tomar parte en ella.

Los negociantes afortunados invierten grandes sumas en alcanzar consumidores Interrogan a la gente acerca del sabor, calidad, volumen o apariencia de un producto. Escuchar a la gente aporta ideas definidas para hacer el producto más vendible. También sugiere al manufacturero lo que debe decir a los compradores en relación con el producto en los anuncios. El procedimiento para desarrollar productos acertados es conseguir tantas opiniones como se pueda, escuchar a la gente que los comprará, y entonces diseñar el producto y su promoción para complacer a esa misma gente.

En una oficina advertí recientemente un rótulo en que se leía: Para decir a John Brown lo que John Brown compra, necesita usted ver las cosas con los ojos de John Brown. Y el medio de saber la visión de John Brown es escuchar lo que John Brown tenga que decir".

Sus oídos son sus válvulas intocables. Ellas alimentan su mente con materiales crudos los cuales pueden ser convertidos en poder creativo. No aprendemos nada hablando. Pero no hay límite para lo que podamos aprender preguntando y escuchando.

Pruebe este programa en tres etapas para fortalecer su creatividad a base de preguntar y escuchar:

1. Estimule a los otros para que hablen. En la conversación personal o en reunión de grupo sonsaque a la gente con insistencias como estas: "Háble me acerca de su experiencia...' o "¿qué piensa usted que debería hacerse?", "¿cuál cree que es el punto clave?" Incite a los demás para que hablen y ganará una doble victoria embarrilada; su mente embebe material crudo que puede usar para producir pensamientos creativos y ganar amigos No hay medio más seguro para que la gente guste de usted como inducirla a hablar.

2. Pruebe sus propias miras en la forma de las preguntas. Deje que la demás gente le ayude a allanar y pulir sus ideas. Use el recurso "¿qué piensa usted de esta sugerencia?". No sea dogmático. No anuncie una idea fresca como si estuviera manipulada sobre una tablilla de oro. Practique primero una investigación informal. Vea cómo sus asociados reaccionan. Si lo hace, sus probabilidades son que acabará por tener una idea mejor.

3. Concéntrese en lo que las demás personas digan. Escuchar es más que conservar cerrada su propia boca. Escuchar significa dejar que lo que se dice penetre en su mente, A menudo la gente pretende escuchar cuando no escucha ni mucho menos. Se limitan a esperar que la otra persona marque una pausa y poder tomar de nuevo la palabra. Concéntrese en lo que su interlocutor dice. Avalúelo. Así es como colecta alimento para su mente.

Más y más las .universidades principales están ofreciendo programas de entrenamiento de gerencias para ejecutivos mayores de negocios. Según los patrocinadores, el gran beneficio de estos programas no estriba en lo que los ejecutivos obtengan fórmulas hechas disponibles que puedan usar para operar sus negocios más eficientemente. Ms bien, se benefician con la oportunidad de intercambiar y discutir nuevas ideas. Muchos de estos programas requieren de los ejecutivos vivir juntos en dormitorios de colegio, animando así las sesiones. Reducidos por ebullición a una palabra, los ejecutivos se benefician el máximo del *estímulo* recibido.

Hace un año dirigí dos sesiones en una semana de adiestramiento en ventas, en Atlanta, auspiciada por la National Sales Executive, Irte. A las pocas semanas encontré a un vendedor amigo que trabajaba para uno de los ejecutivos de ventas a quienes atendí en la escuela.

-Su gente en la escuela seguramente dio a mi gerente de ventas una multitud de cosas para hacer funcionar mejor nuestra compañía -dijo mi joven amigo. Es curioso. Le pregunté específicamente qué cambios había notado. Devanó numerosas cosas -una revisión del plan de compensaciones, dos reuniones de ventas al mes en lugar de una, nuevas tarjetas comerciales y material de escritorio, una revisión de zonas de venta -no una que se recomendó específicamente en e) programa de adiestramiento. El gerente de ventas no obtuvo un manojo de técnicas en serie. En lugar de eso, consiguió algo mucho más valedero; la estimulación para pensar ideas directamente beneficiosas para su organización particular.

Un joven contador de una manufacturera de pinturas me informó de una aventura afortunada de esas que hacen chispear las ideas ajenas.

-Nunca tuve más que un interés casual en los bienes raíces -me dijo. He sido un contador profesional durante varios años, bastante apegado a mi profesión. Un día un amigo mío corredor de fincas me invitó a ser su huésped en una merienda de los corredores de fincas de la ciudad.

"El orador aquel día fue un hombre más viejo que había visto crecer la ciudad. Su plática versó sobre "Los Próximos Noventa Años". Predijo que el área metropolitana seguiría creciendo hasta muy lejos dentro de la tierra de granjas circunvecinas. También predijo que habría un récord de demanda para las que llamó amablemente haciendas de 2 a 5 acres, bastante grandes para que el hombre de negocios o el profesional tuviera alberca, caballos, un jardín y otros entretenimientos que requieren espacio.

"La plática de aquel hombre me estimuló realmente. Lo que describió era exactamente lo que yo deseaba. En los días subsiguientes pregunté lo que pensaban acerca de la idea de poseer algún día *5* acres de terreno. Todo el mundo a quien hablé dijo, en efecto. <Me gustaría eso>.

"Continúe pensando sobre ello e imaginando cómo podría sacar partido de ella. Luego, un día, cuando manejaba hacia el trabajo, la respuesta surgió de ninguna parte. ¿Por qué no comprar una granja y parcelarla en lotes? Reflexioné que la tierra podía valer más en piezas relativamente pequeñas que en una grande.

"A veintidós millas del centro de la ciudad, encontré una granja inservible de 50 acres valorada en *8,500* dólares. La compre pagando solamente un tercio al contado y conseguí del propietario 'una hipoteca para el resto."

"Acto seguido planté semillas de pino donde no había ningún árbol. Hice esto porque un hombre dedicado a los bienes raíces al que tenía por conocedor de su negocio, me dijo, <la gente desea árboles hoy día, muchos árboles>".

"Yo deseaba que mis compradores en proyecto viesen que en pocos años su predio se cubriría con hermosos pinos".

"Entonces me procuré un agrimensor para dividir los 50 acres en diez lotes de a 5 acres".

"Ahora estoy dispuesto a comenzar a vender. He obtenido varias listas postales de jóvenes ejecutivos de la ciudad y he iniciado en pequeña escala una campaña por correo. Señalo cómo por solamente 3,000 dólares, el precio de un solar mínimo eh la ciudad, pueden comprar una finca. También describo el potencial para recreación y todas las cosas de la vida".

"En seis semanas, trabajando solamente por las tardes y fines de semana, he vendido los 10 lotes. Total de ingresos: 30.000 dólares. Costo total, incluyendo tierra, anuncios, medición y gastos legales: 10.400 dólares. Beneficio: 19.600 dólares".

"He realizado un bonito negocio a causa de que me he permitido exponerme a las ideas de otras personas inteligentes. Si no hubiese aceptado aquella invitación para asistir a una merienda con un grupo completamente, extraño a mis intereses ocupacionales, mi cerebro no habría atinado nunca con este plan para realizar un provecho".

Hay muchos medios para conseguir el estímulo mental. Más aquí van dos que usted puede incorporar a su norma de vida.

Primero, júntese y conozca regularmente por lo menos una agrupación profesional que le aporte estímulos en su propia área de ocupación. Roce sus hombres -y su mente- con otras gentes orientadas al éxito. De este modo, a menudo oirá que alguien dice: "he recogido una gran idea este mediodía en la reunión..." o "durante la asamblea de ayer he dado en pensar..." Recuerde, una mente que se alimenta solamente de sí misma se halla pronto desnutrida, llega a debilitarse y a ser incapaz de pensamientos creativos y de progreso. El estímulo de los demás es un excelente alimento mental.

Segundo, unirse y participar por lo menos con un grupo fuera de su interés ocupacional. la asociación con gente que tiene diferentes intereses de trabajo ensancha su pensamiento y le ayuda a ver el gran cuadro. Le sorprenderá de qué modo mezclarse regularmente con la gente ajena a su medio habitual estimulará su pensamiento en el trabajo.

Las ideas son el fruto de su pensamiento. Pero deben ser enjaezadas y puestas a trabajar para que tengan valor.

Cada año un roble produce bastantes bellotas para poblar una selva de buenas dimensiones. No obstante, de estas fanegas de semillas quizá solamente una bellota o dos llegarán a ser un árbol, las ardillas destruyen muchas de ellas y la dureza del suelo abajo del árbol no da a las semillas remanentes muchas probabilidades de prosperar.

Así ocurre con las ideas. Muy pocas llevan fruto. Las ideas son altamente perecederas. De no estar en guardia, las ardillas (gente con pensamiento negativo) destruirían su mayor parte. Las ideas requieren especial cuidado desde que nacen hasta que se les transforma en medios prácticos para hacer mejor las cosas. Emplee estos tres sistemas para enjaezar y desarrollar sus ideas:

1. No deje escapar sus ideas. Escríbalas en el acto. Cada día multitud de buenas ideas nacen sólo para morir rápidamente a causa de que no han sido clavadas en el papel. La memoria es un débil esclavo cuando se trata de preservar y nutrir los tizones ardiendo de las ideas nuevas. Lleve consigo una libreta o varias tarjetas. Cuando tenga una idea, anótela. Un amigo que viaja mucho conserva con él un carnet de modo que pueda escribir una idea en si instante que le ocurre. La gente con pensamientos fértiles, creativos saben que una buena idea retoña a cada momento, en cualquir.1Ugar. No deje que e escapen las ideas; de otro modo destruye usted los frutos de su pensamiento. Cérquelas dentro.

2. Pronto, reviste sus ideas. Alinéelas en una hilera activa. La hilera puede ser un elaborado gabinete o el cajón de un escritorio. Una caja de zapatos sirve Pero construya una hilera y luego examine su almacenaje de ideas regularmente. Cuando vuelva sobre sus ideas alguna puede por buenas razones, no tener valor alguno. Líbrese de ella. Mas hasta donde una idea contenga alguna promesa, guárdela.

3. Cultive y fertilice su idea. Haga luego que crezca Piense en ello. Ligue la idea a otras relacionadas. Lea alguna cosa en que de algún modo pueda encontrar lo que está en cierta forma emparentado con su idea investigue *todos* los ángulos. Entonces, cuando el tiempo está maduro, aquello puede trabajar para usted, su ocupación y su futuro.

Cuando un arquitecto concibe una idea para un nuevo edificio, hace un dibujo preliminar Cuando una persona creativa lanza una idea para una televisión comercial, pone en forma de relato una serie de dibujos que sugieren lo que la idea vendrá a ser en su forma definitiva. Los escritores dotados de ideas preparan un previo borrador

Nota. Desarrolle la idea sobre el papel. Hay dos excelentes razones para ello. Cuando la idea toma forma tangible, usted puede leerla literalmente, ver sus evasivas, lo que necesita en el sentido de pulirla Entonces, también, las ideas tienen que ser “vendidas” a alguien: clientes, empleados, al jefe, a los amigos, compañeros de club, inversionistas. Alguno puede ‘comprar la idea; de no ser así, no tiene valor.

Un verano estuve conectado con dos vendedores de seguros de vida. Ambos deseaban trabajar mi programa de seguro. Ambos prometieron volver con un plan para hacerlos cambios necesarios. El primer vendedor me dio estrictamente una representación oral. Me dijo de palabra lo que yo necesitaba. Pero en seguida me vi confundido. Se redujo a tasas, opciones, seguridad social, todos los que le pueda ayudar a pensar en nuevas ideas, nuevos medios de detalles técnicos de mi programa de seguro. Francamente, me hizo perder el tino y tuve que decirle que no.

El segundo vendedor usó otro procedimiento. Había puesto por escrito sus recomendaciones. Todos los detalles estaban expuestos en forma de diagrama. Podía comprender *fácil* y rápidamente su proposición porque era posible verla literalmente. El me aseguró. Resuelva poner sus ideas en forma vendible. Una idea escrita o bajo alguna forma de dibujo o diagrama posee muchas veces más poder que la idea presentada únicamente en forma verbal.

RESUMIENDO, USE USTED ESTAS HERRAMIENTAS Y PIENSE CREATIVAMENTE

1. Creer que puede ser hecho. Cuando cree que algo puede ser hecho su mente encontrará los medios de hacerlo. Creyendo, una solución pavimenta el camino a la solución.

Elimine “imposible”, “no dará resultado”, “no puede hacerse” de su pensamiento y vocabulario hablado.

2. No permita que la tradición paralice su mente. Sea receptivo a las ideas nuevas. Sea experimental. Pruebe nuevos acercamient6s. Sea progresivo en toda cosa que haga.

3. Pregúntese cada día, "¿cómo puedo hacerlo mejor?" No hay ningún límite para el mejoramiento. Cuando se pregunte a sí mismo:"¿cómo puedo hacerlo mejor?", las sanas respuestas aparecerán. Pruébelo y verá. –

4. Pregúntese: "¿cómo puedo hacer más?" La capacidad es un estado de la mente. Formulando esa pregunta pone su mente a trabajar en busca de acortamientos inteligentes. La combinación del éxito en los negocios es: Hacer mejor lo que hace (mejorar la calidad de su producción) y, hacer más de lo que hace (aumentar la cantidad de su producción).

5. Practique el preguntar y escuchar. Pregunte y escuche y obtendrá material fresco para alcanzar decisiones justas. Recuerde: la gente grande monopoliza el *hablar.*

6. Enderece su mente. Engendre estímulo. Asóciese con gente que le pueda ayudar a pensar en nuevas ideas, nuevos medios de hacer las cosas. Mézclese con gente de diferentes ocupaciones e interés social.

6

USTED ES LO QUE PIENSA QUE ES

ESTO ES OBVIO, MUCHO DE LA CONDUCTA HUMANA ES ENIGMATICO. ¿Se ha preguntado por qué una persona que vende saludará a un parroquiano con un vivaz: "Sí señor, podemos servirle", pero virtualmente no hace caso de otro? ¿Por qué un hombre abrirá la puerta para una mujer pero no para *otra?* ¿O por qué un empleado lleva a cabo convenientemente las instrucciones de un superior pero tan sólo con repugnancia verifica lo que solicita otro superior? ¿O por qué prestamos estrecha atención a lo que dice una persona pero no a otra?

Mire a su alrededor. Observará mucha gente que recibe el tratamiento: "Eh, Mac" u "Oye, Buddy", mientras otras reciben el sincero e importante: "SÍ, señor". Vigile. Observará mucha gente que impone confianza, lealtad y admiración en tanto que otros no lo hacen.

Mire más de cerca todavía. Observará también que aquellas personas que inspiran el mayor respeto son a la vez las más afortunadas.

¿Cuál es la explicación? Puede ser destilada en una palabra: *pensar.*

Pensar lo *hace* así. Los otros ven en nosotros lo que vemos nosotros mismos. Recibimos la clase de tratamiento que *pensamos merecer.*

Pensar lo *hace* así. El sujeto que piensa que es inferior, sin tomar en cuenta lo que su calificación real pueda ser, es inferior. Porque *pensar* regula las acciones. Si un hombre se siente inferior, actúa en este sentido, y ninguna capa de disimulo ocultará por mucho tiempo este sentimiento básico. La persona que cree que no es importante, *no lo es.*

Por otro lado, un sujeto que realmente cree ser adaptado a su tarea, *lo es.*

Para ser importantes, debemos *pensar* que somos importantes, *realmente,* pensémoslo así. Aquí de nuevo está la lógica:

Como usted piensa determina como usted actúa.
Como usted actúa a su vez determina cómo los demás reaccionan hacia usted.

A modo de otras fases de su personal programa para el éxito, conquistar respeto es fundamentalmente sencillo. Para ganar el respeto de los demás debe pensar primero que merece respeto. Y cuanto más respeto tenga por sí mismo, más respeto tendrán los demás por usted. Pruebe este principio. ¿Tiene mucho respeto para el habitante de los barrios bajos? Desde luego que no. ¿Por qué? Porque el pobre individuo no se respeta así mismo. Se ha dejado corromper por falta de respeto a sí mismo.

El autorrespeto se trasluce a través de todas las cosas que hacemos. Déjesenos enfocar nuestra atención ahora en alguno de los medios específicos con que podernos aumentar e autorrespeto y con eso ganar mayor espeto de los otros.

Aparentar importancia ayuda a que piense usted importante

Regia: Recordar lo que su apariencia "dice. De seguro dice cosas positivas acerca de usted. Nunca salga de casa sin sentirse cierto de que ve como I clase de persona que desea ser.

Uno de los más honestos consejos que jamás han aparecido impresos es el "¡Vista correctamente. No le conviene dejar de hacerlo!" lema auspiciado por American Institute of Men's and Boy's Wear. Este

lema merece ser colocado en toda oficina, sala de descanso, dormitorio y aula de América. En un anuncio, habla un policía y dice.

Usted puede por lo general formar juicio erróneo sobre un muchacho por lo que aparenta. De seguro es injusto, pero es un hecho: la gente hoy juzga a un jovencito por su apariencia. Y una vez se ha encasillado a un muchacho son difíciles de cambiar las opiniones acerca de él, las actitudes hacia él. Mire a su muchacho. Mírelo a través de los ojos de su maestro, de sus vecinos. ¿Podría su aspecto, las ropas que viste darles la impresión errónea? ¿Está usted seguro de que se le ve correcto, bien vestido, dondequiera que va?

Este consejo, desde luego, se refiere de preferencia a los niños. Pero se puede aplicar también a los adultos. En la cláusula que comienza con mire, sustituya el vocablo él por usted mismo, superior donde dice maestro y asociados por vecinos y relea el texto. Mírese a sí mismo a través de los ojos de su superior, de sus asociados

Cuesta tan poco ser limpio. Tome ligeramente el slogan. Interprételo al decir: Vista bien; *siempre* remunera, Recuerde: aparezca importante porque le ayuda a pensar importante.

Use las ropas como una herramienta para elevar su espíritu, edificar confianza. Un antiguo profesor mío de psicología acostumbraba dar este consejo a los estudiantes en el último minuto de los preparativos para el examen final: “vistan 4e etiqueta para un importante examen. Cómprense corbata nueva. Traigan su traje planchado, abrillanten sus zapatos. Luzcan brillantes porque les ayudará a pensar con brillantez”.

El profesor conocía su psicología. No equivocarse al respecto. Su exterior físico afecta a su interior mental. Lo que usted luce por fuera afecta a cómo piensa y siente por dentro.

Todos los jóvenes, se me ha dicho, atraviesan la “jornada del sombrero”. Esto es, usan sombreros que los identifiquen a sí mismos con la persona o carácter que desean ser. Siempre recordaré un incidente de sombrero con mi propio hijo Davey. Una vez se opuso terminantemente a encarnar al Llanero Solitario porque no tenía el sombrero adecuado.

Traté de persuadirle para que lo substituyera con otro. Su protesta fue: “pero, papá, no puedo pensar como Llanero Solitario sin un sombrero de Llanero Solitario”.

Me rendí finalmente y le compré el sombrero que necesitaba. Seguro, además que con el sombrero puesto, *él era* el Llanero Solitario.

A menudo recordé aquel incidente porque dice tanto a cerca del efecto de la apariencia en el pensamiento. Todo aquel que ha servido en el ejército sabe que un soldado siente y piensa como soldado cuando está de uniforme. Una mujer siente más que va a ir a una fiesta cuando está vestida para la fiesta.

Por el mismo disco, un ejecutivo siente más que es un ejecutivo cuando va vestido como tal, Un vendedor me lo expresaba de este modo:

-No me puedo sentir próspero -y me lo tengo que sentir yendo al hacer grandes ventas- a menos que dé la impresión de serlo.

Su apariencia le habla a usted; pero también habla a los demás. Ayuda a determinar lo que otros piensan de usted. En teoría, es lisonjero oír que la gente debiera apreciar el intelecto de un hombre, no sus vestidos. Pero no nos engañemos. La gente le avalúa a usted sobre la base de. su apariencia. Su apariencia es la *primera* base de avalúo de que dispone la demás gente. Y la *primera* impresión perduras fuera de toda proporción con el tiempo que se lleva formarla.

En un supermercado advertí una mesa de uvas sin semilla marcadas a 15 centavos la libra. En otra mesa, donde aparecían racimos idénticos, esta vez empacados en bolsas de celofán, estaban marcados a 2 libras por *35* centavos.

¿Cuál es la diferencia entre las uvas marcadas a 15 centavos libra y las de *35* centavos dos libras? -pregunté al joven de la báscula.

-La diferencia -repuso- es la bolsa. Vendemos casi el doble de uvas en esta forma. De este modo lucen más.

Piense en el ejemplo de las uvas la próxima vez que vaya a venderse. “Empacado” debidamente tiene una mejor probabilidad de hacer la venta. Y a un precio más alto.

El punto es: cuanto mejor empacado esté usted, más público aceptará recibirle.

Mañana fíjese en quien es tratado con más respeto y cortesía en restaurantes, autobuses, en vestíbulos atestados, en almacenes y en el trabajo. La gente mira a otra persona, hace una rápida y a menudo subconsciente apreciación y luego la trata en consecuencia.

Miramos a unas gentes y respondemos con la actitud: "Eh, Mac", "Oye, Buddy'. Miramos a otras y respondemos con la percepción: "Sí, señor"

Sí, la apariencia de una persona habla en definitiva. El sujeto bien vestido dice cosas positivas. Dice a la gente: 'He aquí una persona importante: inteligente, próspera y confiable. Este hombre puede ser mirado, admirado y considerado. Se respeta a sí mismo y yo le respeto a él".

El sujeto de aspecto desarrapado dice cosas negativas. Es descuidado, ineficiente, poco importante. Es todo lo más una persona del promedio. No merece consideración especial. Está hecho para ser empujado de un lado a otro.

Cuando enfatizo: 'Respete su apariencia" en los programas de adiestramiento, casi siempre me hacen esta pregunta: "Estoy convencido. La apariencia es importante". Mas, "¿cómo espera usted que me provea de la clase de ropa que realmente me hace sentir bien y que causa que los demás me miren hacia arriba?"

Esta pregunta embrolló a mucha gente. Me importunaron durante largo tiempo. Pero la respuesta es de lo más sencillo:

Pague dos veces tanto y compre la mitad cuanto. Aprenda este hábito de memoria, Luego practíquelo. Aplíquelo a los sombreros, trajes, calzados, medias, abrigos; todas las cosas que usa. En cuanto a lo que concierne a la apariencia, la calidad es mucho más importante que la cantidad. Cuando usted practique este principio encontrará a la vez su respeto por sí mismo y el respeto de los otros por usted se empinará hacia arriba. Y encontrará que está usted actualmente a la cabeza en cuanto a dinero-juicioso cuando paga dos veces tanto y compra la mitad cuanto porque:

1. Sus atavíos durarán más de dos veces tanto porque son más de dos veces tan buenos, y como una regla externarán "calidad" tanto cuanto duren.

2. Lo que usted compra permanecerá de moda más tiempo. Las ropas mejores siempre lo están.

3. Obtendrá mejor consejo. Los comerciantes que venden trajes de 100 dólares suelen estar mucho más interesados en ayudarle a encontrar el género "más indicado" para usted que los comerciantes que los que venden a 50 dólares.

Recuerde: Su apariencia le habla a usted y habla a los demás. Tenga la certeza de que dice: "He aquí una persona que se respeta. Es importante. Trátenle en este sentido".

Usted es deudor a los demás -*pero, más importante, se debe a sí mismo*- lucir de lo mejor.

Usted es lo que piensa que es. Si su apariencia le hace sentir inferior es inferior. Si le hace pensar que es pequeño, es pequeño. Luzca de lo mejor y piense y actúe 'le lo mejor.

Piense que su trabajo es importante. Hay una historieta que se cuenta a menudo acerca de las actitudes en la faena de tres colocadores de ladrillos, Es clásico, nos permitimos repetirla una vez más.

Cuando se les preguntó: "¿qué está usted haciendo?", el primer albañil replicó: "Coloco ladrillos". El segundo: "gano 3.30 dólares por hora". Y el tercero dijo: "¿Yo? Estoy construyendo la catedral más grande del mundo".

Ahora bien, la historia no nos dice lo que les ocurrió a los tres albañiles en años sucesivos. Pero, ¿qué cree usted que les sucedió? Las probabilidades son que los dos primeros hayan permanecido siendo eso: albañiles. Carecían de visión. No sentían respeto por su trabajo. No había nada en ellos que los impulsara hacia el éxito mayor.

Pero usted puede apostar todos los centavos que posea a que el albañil que se visualizó a sí mismo construyendo una gran catedral no seguirá siendo un albañil. Quizá llegue a maestro de obras, o quizá a constructor, o posiblemente arquitecto. Avanzaba y adelantaba. ¿Por qué? A causa del pensamiento de *hacerlo* así.

El albañil número 3 estaba sintonizado con los canales de pensamiento que apuntan al medio de auto desarrollar su trabajo.

El trabajo pensante dice mucho en relación con la persona y su potencial de más amplias responsabilidades.

Un amigo que operaba una casa de selección de personal me dijo hace poco:

-Una cosa que siempre busco al apreciar a un solicitante para un cliente es cómo el aspirante piensa acerca de su labor presente. Me siente siempre favorablemente impresionado cuando encuentro que un solicitante piensa que su ocupación actual es importante, aunque haya alguna cosa a propósito de ella que no le satisface.

"¿Por qué? Simplemente esto: Si el pretendiente siente que su labor actual es importante, lo probable es que también se sienta orgulloso en la futura. He hallado una asombrosa correlación estrecha entre el respeto de una persona a su empleo y su desempeño de él.

Al igual que su apariencia, el modo con que piensa de su trabajo dice cosas acerca de usted a sus superiores, asociados y subordinados. De hecho, a todos con quienes ha establecido contacto.

Hace pocos meses invertí varias horas con un amigo que es director de personal de una manufacturera de aparatos. Hablamos acerca de los "hombres constructivos". Expuso su "sistema de intervención personal" y lo que llevaba aprendido con él.

-Tenemos -comenzó- alrededor de 800 individuos no productores. Bajo nuestro sistema de intervención personal, un ayudante y yo, entrevistamos a todo empleado cada seis meses. Nuestro objeto es sencillo. Deseamos enterarnos de cómo les podemos ayudar en su tarea. Pienso que esta es una buena táctica porque cada persona que trabaja con nosotros es importante, mas no debería serlo según la nómina.

"Somos cuidadosos de no hacer a los empleados ninguna pregunta directa. En lugar de ello les estimulamos a hablar acerca de cualquier cosa que deseen. Nuestro blanco es obtener sus honradas impresiones. Después de cada entrevista llenamos una sorprendente forma sobre las actitudes de los empleados hacia los aspectos específicos de su empleo".

"Y he aprendido alguna cosa -prosiguió-. Nuestros empleados se acomodan en dos categorías, grupo A y grupo B, sobre la base de lo que piensan acerca de su ocupación"..

"El componente del grupo A ve su tarea a través de vidrios diferentes. Se interesa por su futuro y desea sugerencias concretas sobre lo que puede hacerle progresar más rápidamente. No espera de nosotros que le demos nada a no ser una oportunidad. La gente del grupo A piensa en amplia escala. Hacen sugerencias para mejorar el negocio. Miran estas entrevistas en mi oficina como constructivas. Pero el grupo' B a menudo siente nuestro sistema de investigación personal nada más que como un lavado de cerebro y se alegran de pasarlo por encima".

"Ahora, hay un medio de que yo compruebe las actitudes y el propósito que abrigan respecto al éxito del negocio. Todas las recomendaciones, ascensos y aumentos de paga y privilegios especiales son canalizados hacia mí, por el inmediato supervisor de empleados. Casi invariablemente, es una persona de grupo A la recomendada. Y además casi sin excepción, los problemas parten de la categoría del grupo B".

"El reto más grande en mi cargo. -explicó-, es tratar de ayudar a la gente del grupo a que pasen al grupo A. No es fácil, sin embargo, porque hasta que una persona piensa que su empleo es importante y se ocupa positivamente de 61, no puede ser ayudada".

Esta es una concreta evidencia de que usted es lo que piensa que es, lo que su poder de pensamiento le dirige a llegar a ser. Piense que es débil, piense que usted carece de lo que deleita, piense que es una segunda clase, piense de esta manera y se verá sumido en la mediocridad.

Pero piense por el contrario, yo soy importante, yo tengo lo que me deleita, yo soy un realizador de primera clase, mi misión es importante. Piense de esta manera y será dirigido directamente al éxito.

La clave para ganar lo que usted desea reside en pensar positivamente hacia sí mismo. La única base real que los demás tienen para juzgar sus capacidades, es la acción. Y su acción está controlada por sus pensamientos.

Usted es lo que piensa que es.

Calce por unos momentos los zapatos de un supervisor y pregúntese qué persona recomendaría para un ascenso o una promoción.

1. ¿El secretario que, cuando el ejecutivo se halla tuera de la oficina, malgasta su tiempo leyendo revistas, o el secretario qua emplea ese mismo tiempo en hacer aquellas pequeñas cosas que ayudan al ejecutivo a realizar más a su regreso?

2. ¿El empleado que dice: "Oh, bien, yo puedo siempre obtener otro empleo. Si no les gusta mi modo de trabajar, los dejaré en el acto", o el empleado que ejerce el criticismo constructivamente y sinceramente trata de hacer un trabajo de más alta calidad?

3. ¿El vendedor que dice a un cliente: "Oh, yo hago simplemente lo que me dicen que haga. Me dicen que salga a ver sr usted necesita alguna cosa" o el vendedor que dice, "señor Brown, yo estoy aquí para servirle"?

4. El dependiente mayor que confía a un empleado, "a decir verdad, no me gusta mucho mi trabajo. Los tipos de arriba me dan dolor de cabeza. No sé de qué están hablando la mitad del tiempo" o el supervisor que expresa, "ha debido usted esperar algún disgusto en cualquier empleo. Pero le aseguro, los hombres que se hallan al frente de la oficina sufren lo suyo. "¿Harán más por nosotros?"

¿No es obvio el por qué muchas gentes permanecen en un nivel toda su vida? Su pensamiento solitario las mantiene allí.

Un avezado ejecutivo me dijo una vez en relación con su agencia de entrenamiento informal para "enseñar" jóvenes nuevos inexpertos.

-Como plan de acción de la compañía, entendemos que el mejor entrenamiento inicial es hacer que los jóvenes sujetos, incidentalmente graduados universitarios empiecen como *mail-boy.* No lo hacemos desde luego, porque creamos necesario que un sujeto necesite cuatro años de estudios para llevar el correo de una oficina a otra. Nuestro propósito es dar a los novatos el máximo de exposición a las muy variadas cosas que deberán ser hechas en una agencia de trabajo. Después que sabe su camino, le damos una ocupación.

Ocasionalmente, inclusive después de haber explicado cuidadosamente por qué le hacemos comenzar con el correo, un joven siente que este reparto de correspondencia es deprimente y poco importante. Cuando se da este caso sabemos que hemos dado con un hombre equivocado. Si no posee la visión para apreciar que repartir cartas es paso práctico y necesario para comisiones importantes, entonces no tiene porvenir alguno en la agencia de negocios'.

Recuérdelo, los ejecutivos contestan la pregunta: *"qué debería él hacer en este nivel específico?",* respondiendo primero con la pregunta: ¿qué *clase de empleo desempeña donde se halla ahora?"*

He aquí algo lógico, sano, recto y fácil. Léalo por lo menos cinco veces antes de seguir adelante:

Una persona que *piensa* que su trabajo es importante, recibe signos mentales sobre cómo hacer mejor su trabajo; y un mejor trabajo conduce:

A más promociones, más dinero, más prestigio, más felicidad.

Todos hemos observado de qué ¡nodo los niños adquieren las actitudes, miedos y preferencias de sus padres. Ya sean preferencias alimenticias, modismos, miras religiosas o políticas, o cualquier Otro tipo de conducta, el niño es un reflejo viviente de cómo piensan sus padres o encargados; porque aprende por medio de la imitación.

¡Y así hacen los adultos! La gente continúa imitando a los demás a lo largo de su vida. E imitan a sus líderes y supervisores; sus pensamientos se hallan influidos por ellos.

Puede usted comprobar esto fácilmente. Estudie a uno de sus amigos y la persona para la cual trabaja, y notará la similitud de pensamiento y acción.

Aquí van algunos de los medios por los que su amigo puede imitar a su jefe o a otros asociados: jerga o lenguaje escogido, el modo de fumar los cigarrillos, algunas expresiones faciales y amaneramit05, selección de ropa, preferencias en automóviles Hay más, muchas más, por su puesto.

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

Otro medio de notar el poder de la imitación es observar las actitudes de los empleados y compararlas con las del jefe. Cuando el jefe está nervioso, tenso, preocupado, sus asociados próximos reflejan las mismas actitudes. Pero cuando el señor jefe está en la gloria, y se siente bien, lo mismo sus empleados.

El punto es éste:

El modo con que pensamos de nuestro empleo, determina cómo nuestros subordinados piensan acerca de los suyos.

Las actitudes frente al trabajo de nuestros subordinados son reflejos directos de nuestras propias actitudes al respecto. Bueno es recordar que nuestros puntos de superioridad -y debilidad- se manifiestan en la conducta de quien se relaciona con nosotros, cabalmente como un niño refleja las actitudes de sus padres.

Considere nada más una de las características de la gente afortunada: el entusiasmo. ¿Se ha dado cuanta alguna vez de cómo una persona vendedora entusiasta en un departamento de almacén le hace a usted, el cliente, excitarse aún más acerca de la mercancía? ¿O ha observado usted cómo un ministro entusiasta u otro orador cuenta con un auditorio ampliamente despierto, alerta, entusiástico? Si usted posee entusiasmo los que le rodean lo poseerán también.

¿Pero cómo hace uno para desarrollar entusiasmo? El paso básico es simple: Piense entusiásticamente. Construya en sí mismo un optimista resplandor progresivo, un sentimiento de que "esto es grande y yo estoy 100 por ciento en ello".

Usted es lo que usted piensa. Piense entusiasmo y será entusiasta. Para conseguir una alta calidad de trabajo, sea entusiasta en cuanto a la tarea que desea hacer. Los demás captarán el entusiasmo que genera y será un realizador de primera clase.

Pero sí, en un estilo negativo, usted "defrauda' a la compañía sobre gastos de dinero, abastecimientos, tiempo u otros pequeños medios, entonces ¿qué puede esperar que hagan sus subordinados? Si habitualmente llega tarde *y* se va temprano, ¿qué piensa que sus "tropas' vayan a hacer?

Y hay un mayor incentivo para nosotros en pensar correctamente en relación con nuestro trabajo y es que nuestros subordinado pensarán correctamente del suyo Nuestros superiores nos evalúan midiendo la cantidad y calidad de la producción que obtenemos de los que dependen de nosotros

Mírelo bajo este aspecto*:* A quién elevaría a gerente de división de ventas, ¿al gerente del ramo de ellas cuyos vendedores están haciendo un trabajo superior, o al gerente del ramo de ventas cuyos vendedores rinden tan sólo el promedio de resultados? O a quién recomendaría para una promoción a gerente de producción, ¿al supervisor cuyo departamento alcanza su cuota o al supervisor cuyo departamento se rezaga?

He aquí dos sugerencias para conseguir que otros hagan más por usted:

1. Adoptar siempre posiciones positivas hacia su trabajo de manera que sus subordinados aprendan a pensar correctamente,

2. Cuando se aproxime a su trabajo cada día, pregúntese, "¿valgo la pena en algún aspecto de ser imitado? ¿Son mis costumbres de las que me alegraría ver en mis subordinados?"

DESE A USTED MISMO UNA CHARLA VIGORIZANTE VARIAS VECES AL DIA

Hace varios meses un vendedor de automóviles me habló a propósito de la técnica productora de éxito que él desarrolla. Es razonable. Léala.

-Una gran arte de mi tarea, por espacio de dos horas a! da -explicó- consiste en telefonear a mis prospectos para convenir citas de demostración. Cuando comencé a vender coches hace tres años este era mi gran problema. Era tímido y miedoso y sabía que voz sonaba de este modo en el aparato. Era fácil para *la* gente a quien llamaba decir, <no me interesa> y colgar.

'Todos los lunes por la mañana, en aquel tiempo, nuestro gerente de ventas celebraba una reunión de vendedores. Era un asunto bastante inspirativo y me hacía sentir bien. Y o que es más, siempre aparenté arreglar más demostraciones en lunes que en otro día. Mas el conflicto era que muy poca de mi inspiración del lunes se extendía al martes y el resto de la semana.

"Entonces tuve una idea. Si el gerente de ventas puede vigorizarme ¿por qué no puedo yo mismo? ¿Por qué no darme una charla vigorizante precisamente antes de comenzar las llamadas telefónicas? Aquel día decidí probar. Sin decir nada a nadie fui al lote y encontré un carro vacante. Entonces, durante algunos minutos hablé conmigo. Y me dije, <soy un buen vendedor de autos y concedo tratos buenos. La gente a quien hablo por teléfono necesita estos carros y voy a vendérselos>,

"Bueno, desde el mero principio esta auto-súper-carga, resultó. Me sentí tan bien que no temí hacerme estas pláticas. *Deseé* hacerlas. Sin tardanza fui al lote y me senté en un carro para darme a mí mismo una charla. Pero uso todavía la técnica. Antes de marcar un número me recuerdo en silencio que soy un vendedor cumbre con agallas y voy a obtener resultados. Y los obtengo.

Esta es una buena idea, ¿verdad? Para ser un as, debe alentar sus deseos de serlo. Cítese para un charla vigorizante y descubra cuánto más grande y fuerte se siente.

Recientemente, en un programa de adiestramiento que conduje, cada persona era invitada a dar diez minutos de plática sobre "ser un 1íder. Uno de los asistentes daba una miserable impresión. Sus rodillas chocaban literalmente y le temblaban las manos. Olvidó lo que iba a decir. Después de revolver papeles durante cinco o seis minutos, se sentía completamente deshecho.

Después de la sesión, hablé largamente con ¿1, lo bastante para pedirle que estuviera allá quince minutos antes de la próxima sesión.

Según lo prometido estuvo presente con 15 minutos de anticipación sobre la hora de comenzar. Los dos nos sentamos a discutir su parlamento de la noche anterior. Le pedí que recordase con la mayor claridad posible lo que pensó cinco minutos antes de pronunciar su plática.

-Bien, sospecho que todo lo que pensé al respecto fue cuán asustado estaba. Sabía que me estaba yendo a poner en ridículo. Sabía que me encaminaba al fracaso. Me quedé pensando, <¿quién soy yo para perorar acerca de ser un líder?> Traté de recordar lo que me proponía decir pero todo lo que pude pensar en relación con ello fue el fracaso.

-Precisamente ahí -interpuse- está su problema.' Antes de levantarse a hablar usted se propina a sí mismo una terrible paliza mental. Se convence a sí mismo de que fracasará. ¿Es una maravilla que su disertación no llegue a buen fin? En lugar de desarrollar valor, desarrolla miedo.

"Ahora -continué- la sesión de esta tarde va a comenzar dentro cuatro minutos justos. He aquí lo que me gustará que haga. Dese a sí mismo una charla vigorizante durante los pocos minutos que faltan. Vaya a esa pieza vacante al otro lado del vestíbulo y dígase, <voy a pronunciar una gran plática, cuento con alguna cosa que esa gente necesita oir y que yo deseo decir>. Procure repetir esas sentencias poderosamente, con una convicción completa. Entonces entre en el salón de conferencias y pronuncié su plática de nuevo.

Quisiera que ustedes pudiesen haber estado allí para apreciar la diferencia. Aquella breve plática vigorizante auto administrada, dio en el blanco y le ayudó a hacer un espléndido discurso.

Moraleja: practique el auto elogio de elevación. No practique el auto castigo de empequeñecimiento.

Usted es lo que piensa que es.
Piense más de sí mismo y que hay más en usted.

Construya su propio <venderse usted mismo a sí mismo> comercial. Piense por un momento que es uno de los productos más populares de América, la Coca Cola. Cada día sus ojos y oídos se ponen en contacto muchas veces con buenas noticias acerca de la <Coke>. La gente que fabrica Coca Cola le está

revendiendo <Coke:> y por una buena razón. Si dejan de hacerlo existen probabili4ads de que se vuelva tibio y definitivamente frío hacia la <Coke>. Entonces las ventas decaerían.

Pero la compañía Coca Cola no va a permitir que eso suceda. Le vende, le revende y vuelve a vender <Coke>.

Todos los días usted y yo vemos seres semivivos no lejanos de venderse a sí mismos. Carecen de autorrespeto para su más importante producto: ellos mismos. Estas gentes son indiferentes. Se sienten pequeñas. Se sienten parecidos a Don Nadie. Y puesto que sienten de este modo, eso es lo que son.

Las personas que viven a medias necesitan ser revendidos a ellos mismos. Necesitan darse cuenta de lo que es una persona de primera clase. Necesitan una honrada y sincera creencia en ellos mismos.

Tom Stanley es un sujeto joven que está progresando, y aprisa. Tom regularmente se vende a sí mismo tres veces diarias con la que denomina "Los 60 segundos comerciales de Tom Stanley" Lleva en todo momento su personificación comercial en la billetera. He aquí exactamente lo que dice:

> *Tom Staley, encuentra a Tom Staley -una **importante** - realmente importante persona-. Tom, tú eres un gran pensador, así piensas grande. Piensas en **grande** acerca de cualquier cosa. Si gozas de plena capacidad para desempeñar un puesto de primera clase, desempeñas un puesto de primera clase. Tom, tú crees en la Felicidad, el Progreso, la Prosperidad. Por consiguiente:*
>
> *Habla solamente de Felicidad.*
> *Habla solamente de Progreso.*
> *Habla solamente de Prosperidad.*
> *Tienes multitud de impulsos, Tom, multitud de impulsos.*
> *Por tanto pon a trabajar esos impulsos. Nada puede detenerte, Tom, nada.*
> *Tom, tú eres entusiasta. Deja que tu entusiasmo se muestre hasta el fin.*
> *Miras lo bueno, Tom, y sientes lo bueno. Permanece en este camino.*
> *Tom Stanley, eras un gran sujeto ayer y vas a ser hoy un sujeto todavía más grande.*
> *Ahora ve a ello. Ve adelante.*

Tom acredita su programa comercial que le ayuda a ser una persona más afortunada y dinámica. "Antes de comenzar a venderme yo mismo a mí mismo -dice Tom- Pensaba ser inferior casi a cualquiera y a todo el mundo. Ahora me he dado cuenta que poseo lo necesario para vencer y estoy venciendo. Y siempre voy a vencer".

He aquí cómo construir su "véndase usted mismo a sí mismo" comercial.

Primero, seleccione sus triunfos, sus puntos de superioridad. Pregúntese, "¿Cuáles son mis mejores cualidades?" No sea tímido al describirse a sí mismo.

Segundo, ponga estos puntos sobre el papel en sus propias palabras. Escriba su comercial para usted. Relea el comercial de Tom Stanley. Entérese de cómo habla a Tom. Háblese a sí mismo. Sea muy directo. No piense en otro cualquiera que no sea *usted* como dice su comercial.

Tercero, practique su comercial en *voz* alta, en privado, por lo menos una vez al día. Le ayudará mucho hacerlo ante un espejo. Coloque su cuerpo en él. Repita su anuncio comercial fuertemente, con determinación. Hace que su sangre circule más de prisa a través de su cuerpo. Le acalora.

Cuarto, lea su comercial en silencio varias veces al día. Léalo arles de abordar alguna cosa que requiere valor. Léalo cada vez que se sienta decaído. Mantenga a mano su comercial en todo momento. Luego úselo.

Una sola cosa más. Gran cantidad de gente, tal vez una mayoría, puede reírse de este hallazgo de la técnica del éxito. Esto se debe a que rehúsan creer que el éxito viene de un pensamiento dirigido. ¡Por favor! No acepte el juicio del promedio de la gente. Usted *no* es promedio. Si tiene usted alguna duda en cuanto a la firmeza del principio "véndase-usted-mismo-a-sí-mismo" pregunte a la persona más afortunada que conozca lo que piensa de ello. Pregúntele, y después comience a venderse usted mismo a sí mismo.

Mejore de calidad su pensamiento, piense que aparenta ser importante y la gente lo pensara

Perfeccionando su pensamiento perfecciona sus acciones y así produce el éxito. He aquí un fácil medio de ayudar a que haga más de sí mismo al pensar el modo que piensa la gente importante. Use la forma que sigue como guía.

¿Cómo estoy pensando?
Compruebe la lista

Situación	Pregúntese
1. Cuando estoy preocupado	¿Se preocuparía por esto una persona importante?
2, Una idea	¿La ms importante persona que conozco se turbaría por esto?
3. Mi apariencia	Trato por parecerme a alguien que se tiene el máximo de respeto?
4. Mi lenguaje	¿Estoy usando el lenguaje de las gentes afortunadas?
5. Lo que leo	¿Leería esto una persona importante?
6. Conversación	¿Es esto lo que discute la gente importante?
7. Cuando pierdo mi sangre fría	¿Se pondría furiosa una persona importante por lo que yo me pongo?
8. Mis bromas	¿Es ésta la clase de broma que contaría una persona importante?
9. Mi tarea	¿De qué modo una persona importante describe su tarea a las demás?

Adhiera a su mente la pregunta: “i.es éste el modo con que una persona importante lo hace?” Emplee esta pregunta para hacer de usted una persona más grande y afortunada.

En pocas palabras, recuerde:

1. Aparezca importante; le ayuda a pensar importante. Su apariencia le habla a usted. Esté seguro de que eleva su espíritu y edifica su confianza. **Su** apariencia habla a los demás. Haga realidad lo que dice: “He aquí una persona importante, inteligente, próspera y de confianza”.

2. Piense que su trabajo es importante. Piense de este modo y recibirá signos mentales de cómo hacer mejor su trabajo. Piense que su trabajo es importante y sus subordinados pensarán que el suyo es importante también.

3. Dese todos los días una charla vigorizante. Construya un “v6ndase usted mismo a sí mismo” comercial Acuérdese en toda oportunidad de que es una persona de primera clase.

4. En todas las situaciones de la vida, pregúntese: “¿es éste el **modo** de obrar de una persona importante?” Obedezca a la respuesta.

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

7

MANEJE SU MEDIO AMBIENTE: VAYA EN PRIMERA CLASE

SU MENTE ES UN MECANISMO MARAVILLOSO, CUANDO SU MENTE trabaja en un sentido, le puede llevar adelante a un éxito destacado. Pero la misma mente operando de diferente manera puede producir una quiebra total.

La mente es el instrumento más delicado y sensitivo de toda creación. Vamos a ver ahora lo que hace a la mente pensar del modo que lo hace.

Millones de personas son conscientes de su régimen alimenticio. Somos una nación contando calorías. Gastamos millones de dó1aes en vitaminas, minerales y otros complementos dietéticos. Y todos sabemos por qué. Mediante investigaciones de la nutrición, hc.mos aprendido que el cuerpo refleja la dieta que lo alimenta. Aguante físico, resistencia a la enfermedad, volumen del cuerpo, inclusive el tiempo que vivimos, todo se halla estrechamente relacionado con lo que comemos

El cuerpo es lo que el cuerpo es alimentado. Por el mismo modo la mente es lo que la mente es alimentada. El alimento de la menté, desde luego, no viene en envoltorios ni lo puede usted comprar en la tienda. El alimento de la mente es lo que le rodea -todas las innumerables cosas que influyen su pensamiento consciente y subconsciente. La clase de alimento que la mente consume determina nuestros hábitos, actitudes, personalidad. Cada uno de nosotros hereda una cierta capacidad de desarrollo. Pero cuanto de esta capacidad hemos desarrollado y el camino por el cual *la* hemos desarrollado depende de la clase de alimento mental con que hemos sido alimentados.

La mente refleja lo que su ambiente la nutre, tan seguramente como el cuerpo refleja el alimento que usted consume.

¿Ha pensado alguna vez qué clase de persona habría sido de criarse en algún país extraño en vez de los Estados Unidos? ¿Qué clase de alimentos preferiría? ¿Sus preferencias en el vestir serían las mismas? ¿Qué clase de entretenimiento le agradaría más? ¿Qué clase de trabajo estaría haciendo? ¿Cuál sería su religión?

Puede usted, desde luego, hallar contestaciones a estas preguntas. Pero las probabilidades son que sería una persona materialmente distinta si hubiese crecido en un país diferente. ¿Por qué? Porque se habría visto influido por un ambiente diferente. Como dice el adagio, usted es un producto de lo que le rodea.

Fíjese bien. El ambiente nos modela. Nos hace pensar la vía que seguiremos. Pruebe a nombrar solamente un hábito o un modismo suyo el cual no haya aprendido de otras gentes. Cosas relativamente menores, como el camino que recorremos, toser, sostener una taza; nuestras preferencias en música, literatura, distracciones, vestidos, todo se origina en gran parte de nuestro ambiente. Más importante, el volumen de sus pensamientos, sus metas, sus actitudes, su verdadera personalidad se forma con su ambiente.

La asociación prolongada con gente negativa nos hace pensar negativamente; el contacto estrecho con individuos mezquinos desarrolla hábitos mezquinos en nosotros. En el lado halagüeño la camaradería con gente dotada de grandes ideas eleva el nivel de nuestro pensamiento. El contacto seguido con gentes ambiciosas nos confiere ambición.

Digitalizado por Oscar Gutiérrez Salinas – Octubre 31 de 2011

Los expertos convienen en que la persona que usted es *hoy,* su personalidad, ambiciones, posición presente en la vida, son ampliamente el resultado de su medio ambiente psicológico. Y también convienen los expertos en que la persona que *será,* cinco, diez, veinte años más adelante depende casi por entero de su ambiente futuro.

Usted cambiará durante los meses y los años. Esto es sabido. Pero del modo que cambiará depende de su ambiente futuro, del alimento de la mente que le alimenta a sí mismo. Veamos ahora lo que podemos hacer para que nuestro ambiente futuro nos pague en satisfacción y prosperidad.

Primer Paso: reacondicionarse a si mismo para el éxito*.* El obstáculo número uno en la senda de su alto nivel de éxito es el sentimiento de que una mayor realización está lejos de ser alcanzada.

Esta actitud dimana de muchas, muchas fuerzas supresivas que constriñen directamente nuestro pensamiento hacia niveles mediocres. Para comprender estas fuerzas, regresemos al tiempo en que éramos niños. Siendo niños, todos tuvimos altas metas. A una edad sorprendentemente joven, forjarnos planes para conquistar lo desconocido ser líderes, alcanzar posiciones de alta importancia, hacer cosas excitantes y estimulantes, llegar a ser saludables y famosos, en una palabra, ser lo primero, mayor y mejor. Y en nuestra bendita ignorancia vimos claro nuestro camino para obtener estas nielas.

¿Pero qué sucedió? Mucho tiempo antes de alcanzar la edad en que pudimos empezar a propender hacia nuestros grandes objetivos, una multitud de influencias supresivas vino a trabajar. De todos lados oímos decir: Es locura ser soñador", y que nuestras ideas eran "impracticables estúpidas, cándidas o locas", que usted debe haber "conseguido ganar dinero para obtener puestos", que 'la suerte determina quién se sitúa a la cabeza o que usted logre tener amigos importantes", o que usted es "demasiado viejo 0 demasiado joven"

Como resultado de ser bombardeado con la propaganda del "usted-no-puede-ir-a-la-cabeza-así no-se-moleste-en-probar", la mayor parte de la gente que usted conoce puede ser clasificada en tres grupos:

Primer grupo: Aquellos que se rindieron por completo: La mayoría de las personas está profundamente convencida en su interior de que no ha de conseguir lo que pretende, que el éxito real, que el logro es para otros que tienen suerte o son afortunados en algún concepto especial. Usted puede fácilmente distinguir a esta gente porque llega al extremo en buscar explicación a su estado y exponer cuán "felices" son realmente.

Un hombre muy inteligente, de 32 años, que se había encerrado a sí mismo en una posición segura pero mediocre, gastó recientemente algunas horas contándome por qué estaba tan satisfecho con su empleo. Realizó una buena labor al racionalizar porque. se estaba solamente embromando a sí mismo y lo sabía, Lo que realmente deseaba era trabajar en una situación retadora en la que pudiera crecer y desarrollar. Pero esa "multitud de fuerzas supresivas" le había convencido de que no era bueno para grandes cosas.

Este grupo es, en realidad, el extremo Opuesto del trabajo sin contento, locomotora de maniobras en busca de una oportunidad

Racionalizarse a usted mismo dentro de un surco, el cual incidentalmente ha sido descrito como una tumba abierta de par en par, puede ser tan malo como errar a la deriva esperando una oportunidad que de algún modo, algún día le azote la faz.

Segundo grupo: Aquellos que se rinden parcialmente: Un segundo, pero de mucho más pequeño grupo, entra en la vida adulta con una esperanza considerable en el éxito. Esta gente se prepara a sí misma. Trabaja. Planea. Pero, después de una década o así, la resistencia empieza a edificar, la competencia por los altos empleos parece escabrosa. Este grupo entonces decide que el mayor éxito no vale el esfuerzo.

Racionalizan: "Estamos ganando más del término medio y vivimos mejor que ese término medio ¿Por qué deberíamos noqueamos a nosotros mismos?"

En realidad este grupo ha desarrollado una serie de temores; temor a fracasar, temor a la desaprobación social, temor de la inseguridad, temor a perder lo que ya se tiene. Esta gente no está satisfecha porque en su más profundo fuero interno se ha rendido. Este grupo comprende mucha gente talentosa e inteligente que eligió arrastrarse a través de la vida porque le da miedo levantarse y correr.

Tercer grupo: Estos son los que nunca se rinden: Este grupo, acaso un dos o tres por ciento del total, no deja que el pesimismo dicte, no cree en la rendición ante fuerzas supresivas, no cree en el arrastramiento. En lugar de eso, esta gente vive y respira éxito. Este grupo es el más feliz porque realiza lo más. Las personas de este grupo ganan más de 15,000 dólares al año. Estas gentes llegan a ser jefes de ventas, ejecutivos, líderes en su campo respectivo. Estas gentes hallan estímulo, recompensas, valen la pena. Estas gentes miran adelante a cada nuevo día, cada nuevo encuentro con otra gente, como aventuras que vivir plenamente.

Seamos honrados. Todos nosotros desearíamos estar en el tercer grupo, el que encuentra mayores éxitos cada año, el que hace cosas y obtiene resultados.

Para ingresar -y permanecer- en este grupo, debemos expulsar las influencias supresivas de nuestro alrededor. Para comprender cómo las personas del primer grupo y el segundo, tratarán sin saberlo de retenerlo a usted relegado, estudie este ejemplo.

Suponga que usted dice a varios de sus amigos "promedio", con la mayor sinceridad: 'Algún día voy a ser vicepresidente de esta compañía.

¿Qué sucederá? Sus amigos pensarán probablemente que está usted bromeando. Y si creyesen que usted aspira a eso, dirán:

-Tú, pobre tipo, ten la seguridad de que debes aprender un montón de cosas.

A espaldas suyas podrán inclusive preguntarse si está en su sano juicio. Ahora bien, imagine que repite la misma afirmación con igual sinceridad al presidente de su compañía. ¿Cómo reaccionará? Una cosa es cierta, *no* se reirá. Le mirará fijamente y se preguntará: ¿Este sujeto piensa eso realmente? Pero, repetimos, no se reirá. Porque los grandes hombres no se ríen de las grandes ideas.

O supongamos que usted cuenta al promedio de la gente su plan de poseer una casa de 50,000 dólares, y podrá reírse de usted porque piensa que ello es imposible. Pero confíe su plan a personas que ya viven en una casa de 50,000 dólares, y no se sorprenderán. Saben que no es imposible, porque ellas ya lo han hecho.

Recuerde: *la gente que le diga que no puede ser hecho son casi siempre seres infortunados, estrictamente término inedia, o, en el mejor caso, mediocres en cuanto a realizaciones.* Las opiniones de este sector pueden ser veneno.

Desarrolle una defensa contra quien desee convencerle de que no puede. Acepte los consejos negativos tan sólo como un desafío para que pruebe que puede hacerlo.

Sea extra precavido acerca de esto: no permita a las gentes que piensan negativamente -*negadores*- que destruyan su plan, para pensar consigo mismo en el éxito. Los negadores están en todas partes y parecen deleitarse en sabotear los progresos positivos de los demás.

En el colegio tuve por compañero, un par de semestres, a W. W. Era un fino amigo, la clase de sujeto que le prestaría a usted una monedita cuando anda corto de ellas o le ayudaría en cualquier pequeñez. A despecho de esta exquisita lealtad, W. 'V., era casi ciento por ciento desabrido y amargo hacia la vida, el futuro, la oportunidad. Era un negador real.

Durante este período fui un entusiasta lector de cierto columnista de periódico que daba énfasis a la esperanza, al acercamiento positivo, a la oportunidad. Cuando W. W., me encontraba leyendo a este columnista, o cuando su columna era mencionada, se movía de un lado a otro verbalmente y decía: "Oh, por la salud de mi padre Dave. Lee la primera página. Es donde aprenderás acerca de la vida. Debes saber que este columnista está guisando una rápida salsa dulce para la debilidad".

Cuando nuestras discusiones giraban sobre ganar la delantera en la vida, W. W., se mantenía rígido con su fórmula de hacer dinero. Con sus propias palabras venía a decir: Dave, hay tres medios solamente de hacer dinero estos días. Uno, casarse con una mujer rica; dos, robar por un método sutil, limpio y legal; o tres, conocer entre la gente honesta, alguien con plenitud de buenas aldabas.

W. W. estaba siempre preparado a defender su fórmula con ejemplos. Aferrándose a la página frontal, estaba pronto a citar al líder laborista entre mil que había trasegado un montón de dinero de la gaveta de su unión y huido con él. Conservé abiertos sus ojos ante aquel raro, raro casamiento del

cosechero con Miss millonaria. Y supo de un individuo que conoció a un gran hombre y consiguió ser comprendido en un gran negocio que lo hizo rico.

W. W. era varios años mayor que yo y obtuvo excelentes grados en su clase de ingeniería. Me miraba como a una especie de hermano más joven y corrí el riesgo cerrado de abdicar de mis convicciones básicas acerca de lo que él entendía ser un 4xito y aceptar la filosofía de negador.

Afortunadamente, una noche después de una larga discusión con W. W. me aferré al dominio de mí mismo. Condenó en mí que estuviese escuchando la voz del fracaso. Me pareció que W. W., estaba hablando más para convencerse a sí mismo que para convertirme a su modo de pensar. Desde entonces miré a W. W. como un objeto de lección, una especie de cerdo de Guinea experimental. Más bien que comprar lo que decía, le estudié, tratando de figurarme por qué pensaba del modo que lo hacía y a dónde le llevaría aquel pensamiento. Convertí a mi negador amigo en 1111 experimento personal.

No había visto a W.W., durante 11 años. Pero un común amigo lo vio hace pocos meses. W. W., está trabajando como dibujante mal pagado en Washington. Pregunté a mi amigo si W. W. ha cambiado.

-No, excepto que en alguna cosa es más negativo que cuando le conocimos. Se mantiene tenaz al respecto. Tiene cuatro hijos y sus ingresos le vuelven rudo. El viejo W. W. posee cerebro para ser cinco veces lo que es si supiera cómo hacer uso de ellos.

Los negadores están por doquiera. Algunos negadores, a la manera del, que casi m echó la zancadilla, son gente de buena intención. Mas otros son gentes celosas que, no yendo adelante ellos mismos, desean que usted tropiece también. Se sienten inadaptados ellos mismos, y así pretenden hacer de usted una persona mediocre. Sea extra cuidadoso. Estudie a los negadores. No les permita destruir sus planes para el éxito.

Un joven trabajador de oficina me explicó recientemente por qué cambió su vehículo de discusión.

-*Un* compañero -me dijo- hablaba acerca de que nada entra ni sale excepto los que para una mala compañía trabajábamos. A pesar de lo que hacía la gerencia, en todo hallaba falta. Era negativo con todo el mundo, de su supervisor para arriba. Los productos que vendíamos no eran buenos. Toda política contenía algo erróneo en ella. Según él lo veía absolutamente, todas las cosas llevaban algo erróneo dentro.

Todas las mañanas llegaba yo al trabajo tieso y bien cerradas mis heridas. Y cada noche después de oírle predicar y despotricar durante *45* minutos sobre todas las cosas erróneas cometidas aquel día, ganaba mi hogar desencantado y deprimido. Finalmente, tuve bastante buen sentido para embarcar en Otro carro. Esto produjo un mundo de diferencia, porque ahora estoy con un grupo de compañeros que pueden ver los dos lados de una cuestión.

Este joven amigo, cambió su ambiente. Inteligente, ¿verdad?

No corneta error acerca de ello. Usted es juzgado según la compañía que conserva. Pájaros de una misma pluma *llegan* juntos en tropel. Los camaradas trabajadores no todos son semejantes. Algunos son negativos, Otros son positivos. Algunos trabajan porque tienen que hacerlo; otros son ambiciosos y trabajan para progresar. Algunos se asocian para empequeñecer cualquier cosa que el jefe haga o diga; otros son mucho más objetivos y se dan cuenta de que deben ser buenos secuaces antes de poder ser buenos líderes.

Lo que nosotros pensamos es afectado directamente por el grupo en que figuramos. Esté seguro de que vuela en la bandada que piensa correctamente.

Hay escollos a vigilar en su ambiente de trabajo. En cada grupo hay personas que, secretamente enteradas de sus propias inadaptaciones, desean interponerse en su camino y privarle de hacer progresos Muchos compañeros ambiciosos se han reído de ello, inclusive amenazados, porque tratan de ser más eficientes y producir más. Hágales frente, Algunos hombres, por ser celosos, desean hacer que se sienta usted entorpecido porque desea moverse hacia arriba.

Esto ocurre a menudo en fábricas donde los compañeros de trabajo algunas veces miran de reojo al que desea acelerar la producción. Ocurre en el servicio militar donde una pandilla de individuos con mente negativa empuja por divertirse y tratan de humillar al soldado joven que desea ingresar a la escuela de oficiales.

Acontece también en los negocios, cuando unos pocos individuos no calificados para avanzar tratan de bloquear el camino a cualquier otro.

Usted ha visto que se produce una y otra vez en las altas escuelas, cuando un grupo de obtusos se mofa de un alumno destacado que tiene el buen sentido de aprovechar al máximo sus oportunidades y salir con ocho grados. Algunas veces -y con frecuencia demasiado mal- el estudiante que brilla es befado hasta que saca la conclusión de que no es de listo ser inteligente.

No haga caso de tales pensadores negativos en su medio.

Porque a menudo as observaciones hechas en dirección nuestra no son tan personales como puede usted pensar en principio. Son una mera proyección del propio sentimiento de fracaso y desaliento de los habladores.

No permita que los pensadores negativos le atraigan a su bajo nivel. Déjelos deslizarse por él, sin efecto alguno. Adhiérase a la gente que piensa progresivamente. Vaya hacia arriba con ellos. ¡Usted puede hacerlo simplemente pensando correctamente!

Una palabra especial de precaución; sea cuidadoso acerca de su fuente de consejos. En la mayoría de organizaciones encontrará consejeros mercenarios que "conocen las tretas y están tremendamente ávidos de guiarle en ellas. Una vez acerté a oír a un consejero mercenario explicando ¡os hechos de la vida de oficina a un joven listo, recién ingresado. Decía el negador: "El mejor camino para ir lejos aquí es permanecer fuera del camino de otro cualquiera. Si llegan a conocerle, todo lo que harán es amontonar más trabajo sobre usted. Sea especialmente cuidadoso en apartarse del Sr. Z., (gerente del departamento). Si piensa que no ha encontrado usted bastante trabajo, le cargará realmente de él...

Este consejero mercenario había estado con la compañía casi 30 años y era ya el hombre del fondo del pilar totémico. ¡Qué consultor para un joven que desea ir arriba en el negocio!

Hacer una regla de buscar consejo de gente que conozca. Hay gran cantidad de pensamientos incorrectos acerca de que los hombres afortunados son inaccesibles. La verdad escueta es que no lo son. Como regla, es la gente afortunada la más humilde y dispuesta a ayudar. Desde que se hallan sinceramente interesados en su trabajo y su éxito, están ansiosos de ver que el mundo vive de él, y de que alguien capaz les suceda al retirarse. Es la gente que "querría ser grande' el elemento más abrupto y duro que pueda usted conocer.

Un ejecutivo de 15 dólares la hora aclaró esto: «Soy un hombre ocupado. Pero no hay ningún cartel de <no molestar> en la puerta de mi oficina. Aconsejar a la gente es una de mis funciones clave. He dado entrenamiento en serie de una clase u otra a todo el mundo en la compañía. Pero el asesoramiento personalizado, <tutoría> como gusto llamar, está disponible con sólo pedirlo».

«Me hallo dispuesto a ayudar a los compañeros que entran aquí con problemas de la compañía o personales. El que despliega curiosidad y manifiesta deseos reales de saber en cuanto a su trabajo y cómo lo relaciona con otros, es el individuo que más me place ayudar».

«Pero –añadió- por razones obvias, no puedo perder tiempo en ofrecer consejos a cualquiera que no sea sincero al solicitarlos».

Vaya a la primera clase cuando deba hacer preguntas. Buscar el consejo de un fracasado, es como consultar a un charlatán cómo se cura el Cáncer.

Muchos ejecutivos no emplean hoy personas para sus puestos clave sin entrevistar primero a sus esposas. Un ejecutivo de ventas me explicaba:

-Quiero estar seguro de que el vendedor prospectivo tiene una familia tras él, una familia que coopere no objetando nada a los viajes, horas irregulares y otros inconvenientes que forman parte del vender, una familia que ayude al vendedor en aquellos puntos inevitablemente ásperos.

Los ejecutivos se dan cuenta hoy de que lo que sucede en los fines de semana y de las 6 p.m. a las 9 a.m. afecta directamente a un rendimiento de las personas entre las 9 a.m. y las 6 p.m. La persona con una vida de asueto constructivo casi siempre es más afortunada que la persona que vive en una situación hogareña apagada y melancólica.

Veamos por los medios tradicionales a dos colegas, John y Milton, invertir sus fines de semana. Veamos, también, por último, los resultados.

La dieta psicológica de John en sus fines de sentaba es algo parecido a esto: Por lo general, una velada la dedica a algunos amigos cuidadosamente elegidos e interesantes. Otra, habitualmente, se consagra: tal vez al cine, o a un proyecto cívico o comunal o a la casa de algún amigo. John dedica la mañana del sábado al trabajo de Boy Scout. El sábado por la tarde hace tareas y mandados para la casa. A menudo trabaja en algún proyecto especial. Generalmente construye un gallinero en el corral. El domingo John y su familia hacen algo especial'. En uno reciente, treparon a una montaña; en otro visitaron un museo. En ocasiones van en coche al distrito rural cercano donde John desea comprar una finca rústica en un futuro no demasiado lejano.

La velada del domingo transcurre apaciblemente. John acostumbra leer un libro y se entera de las noticias.

Los fines de semana de John son planeados. Muchas refrescantes actividades mantienen echado el cerrojo al tedio. John logra plenitud de claridad psicológica.

La dieta psicológica del Milton es mucho menos planeada que la de John. Sus fines de semana no tienen plan. Milton por lo general está muy 'cansado el viernes por la noche, y se limita a preguntar a su mujer: "Deseas hacer algo esta noche?", pero el plan muere ahí. Raramente los Milton agasajan a nadie y raramente son invitados. Milton duerme hasta muy tarde la mañana del sábado y el resto del día se lo llevan quehaceres de todas clases. El sábado por la noche

Milton y su familia suelen ir a un cine o Contemplan la televisión ("Qué otra cosa harían?'). Los Milton consumen buena parte de la mañana del domingo en la cama. Por la tarde van en coche a casa de Bili y Mary, o Buli y Mary van a su casa. (Bili y Mary son la única pareja que Milton y su esposa visitan con regularidad).

El entero fin de semana de Milton se caracteriza por el aburrimiento. Durante el tiempo que transcurre el domingo la familia en pleno se siente mutuamente nerviosa con resultado de la fiebre de encierro". No hay abatimiento ni peleas prolongadas pero hay horas de combate Psicológico.

El fin de semana de Milton es insípido, monótono, tedioso. Milton no obtiene ninguna luz psicológica.

Y bien, ¿cuál es el efecto de estos dos ambientes hogareños sobre John y Milton? Durante un período de una semana o dos no hay posiblemente efecto perceptible. Pero tras un período de meses años, el efecto es tremendo.

El dechado ambiental de John le deja refrescado, le da ideas nuevas, armoniza su pensamiento. Se parece a un atleta alimentado con filetes.

El dechado ambiental de Milton le deja psicológicamente hambriento. Su mecanismo pensante está descompensado. Se parece a un atleta alimentado con bombones y malta. John y Milton pueden hallarse hoy a un mismo nivel, pero gradualmente se abrirá un ancho abismo entre ellos en los meses venideros, con John en la posición de primacía.

Los observadores casuales dirán: «Bueno, sospecho que John lleva más en la cabeza que Milton». Pero aquellos de nosotros que sabemos, nos explicaremos que mucha de la diferencia en el desempeño del trabajo es el resultado de la diferencia del alimento mental consumido por los dos colegas

Todo cultivador de cereales sabe que si pone abundancia de fertilizantes en su trigo, llegará a tener un campo más grande. Al Pensamiento también le debe ser dada nutrición adicional si deseamos conseguir mejores resultados.

Mi esposa y yo, junto con cinco parejas más, pasamos una maravillosa velada el mes pasado como huéspedes de un ejecutivo de departamento y su esposa. Mi esposa y yo nos demoramos un poco más que los otros y esto me dio ocasión de preguntar a mi huésped, al que Conozco bien, algo que se mantuvo en mi mente toda la velada. .Esta fue una velada realmente maravillosa -dije-, pero estoy perplejo respecto a una cosa. Esperé encontrar aquí principalmente a los ejecutivos detallistas esta noche. Pero sus huéspedes, todos, representaban otros campos.

Un escritor, un doctor, un ingeniero, un contador y un maestro.

-Bueno -dijo sonriendo- Nosotros nos entretenemos a menudo en detallar a le gente. Porque Elena y yo encontramos que es muy refrescante mezclarnos con gente que hace alguna cosa más que vivir. Temo que si confinásemos nuestra hospitalidad a la gente que sólo tiene intereses similares a los nuestros, nos encontraríamos en los viejos y conocidos surcos.

"Además -prosiguió- la gente es mi negocio. Todos los días miles de personas de todos los grupos imaginables de' ocupación visitan nuestro almacén. A cambio de lo que puedo aprender acerca de otras gentes -sus ideas, intereses, puntos de vista-, el mejor trabajo que puedo hacer es darles la mercancía y el servicio que necesitan y quieren comprar.

He aquí un procedimiento muy sencillo para hacer de primera clase su ambiente social:

1. Circule en grupos nuevos. Restringir su ambiente social al mismo pequeño grupo, produce' fastidio, somnolencia, insatisfacción e igualmente importante, recuerde que su programa de construir éxito requiere que llegue a ser un experto en el conocimiento de la gente. Tratar de aprender todo lo que hay que saber acerca de la gente por el estudio de un grupo reducido es como querer aprender matemáticas leyendo un breve manual.

Hágase nuevos amigos, únase a organizaciones nuevas, ensanche su órbita social. Luego, también, la variedad de gente, cual la variedad de alguna cosa más, ayuda a especiar la vida y darle una dimensión más vasta.

2. Seleccione amigos que posean miras diferentes de las suyas propias. En esta edad moderna el individuo estrecho no tiene mucho futuro. La responsabilidad y las posiciones de importancia gravitan sobre personas que sean capaces de ver los dos lados. Si es usted republicano. Tenga la seguridad de que cuenta con amigos demócratas y viceversa. Trate de conocer gentes de diferentes credos religiosos. Asóciese con opositores. Pero esté seguro de que son personas con verdadero potencial.

3. Seleccione amigos que se mantengan por encima de las cosas **mezquinas y poco importantes.** Gentes que estén más interesadas por los pies cuadrados de la casa de usted, o los utensilios que posee y no por sus ideas y conversación, son inclinadas a lo mezquino. Vigile su ambiente psicológico. Seleccione amigos que se interesen por las cosas positivas, amigos que realmente deseen que usted triunfe. Encuentre amigos que respiren estímulo a sus planes e ideales. Si no lo hace, si selecciona pensadores pequeños como amigos íntimos, desarrollarán gradualmente un pensador pequeño dentro de sí mismo.

Somos una nación consciente del veneno del cuerpo. Cada restaurante está en guardia contra el alimento envenenado. Bastan un par de casos de ello, para que el parroquiano no se acerque más a su casa. Hemos conseguido toneladas de leyes que protegen al público contra Centenares de venenos del cuerpo. Ponemos -o deberíamos poner- los venenos en lo alto de los estantes para que los niños no puedan alcanzarlos. Llegamos a cualquier extremo para evitar los venenos del cuerpo. Y es bueno que lo hagamos.

Pero hay otro tipo de veneno quizá un poco más insidioso -el pensamiento-veneno- comúnmente llamado "chisme", El pensamiento-veneno difiere del veneno del cuerpo en dos aspectos. Afecta la mente, no el cuerpo y es más sutil. La persona al ser envenenada no sabe que lo es.

El pensamiento veneno es sutil porque realiza grandes cosas. Reduce el Volumen de nuestra reflexión al forzarnos a que nos concentremos en cosas mezquinas. Tuerce y retuerce nuestra opinión acerca de la gente porque se basa en una distorsión de hechos y crea un sentimiento de culpabilidad en nosotros que se exterioriza cuando encontramos a fa persona' de quien hemos chismorreado. El pensamiento veneno es cero por ciento un pensamiento *correcto;* es 100 por ciento pensamiento *erróneo.*

Y contrariando a gran cantidad de opiniones, las mujeres no tienen una franquicia exclusiva en el chisme. Cada día los hombres, también, viven en un ambiente parcialmente envenenado. Cada día millares de chismes ponzoñosos susurrados por los hombres tiene lugar en tópicos como los "problemas maritales o financieros del jefe"; "la política de Bill para adelantar en los negocios"; "en la posibilidad de que John sea trasladado"; "la razón de por qué un especial favor será adjudicado a Tom"; y "por qué ellos introducen a este hombre nuevo". El chismear conduce a algo como esto: "Dime... acabo de oír... no, porque... bueno, no 'debe sorprenderme... había de sucederle.., desde luego, esto es confidencial"...

La conversación es una gran parte de nuestro ambiente psicológico. Alguna conversación es saludable. Le anima a usted. Le hace sentir como si estuviera dando un paseo en el tibio amanecer de un día de primavera. Alguna conversación le hace sentirse semejante a un vencedor.

Pero otra conversación se parece más a pasear en una nube ponzoñosa y radiactiva. Le ahoga a usted. Le hace sentir enfermo. Le convierte en un perdedor.

El chisme es totalmente una conversación negativa acerca de la gente y la víctima del pensamiento-veneno comienza a pensar que se goza en ella, Le parece encontrar una forma de alegría venenosa al hablar negativamente de los demás, sin saber que para la gente afortunada está llegando a ser en creciente inverosímil e indigno de confianza.

Uno de estos adictos al pensamiento-veneno intervino en una conversación que sostuve con algunos amigos respecto a Benjamín Franklin. Tan pronto como el señor Killjoy conoció el tópico de nuestra charla, prorrumpió en escogidos bocados acerca de la vida personal de Franklin, en 'un sentido negativo. Quizá es verdad que Franklin fue un carácter en algunos aspectos y que pudo haber hecho los magazines de escándalo' que circularon en la décimo octava centuria. Pero el punto es, Benjamín Franklin, en su vida personal, no tenía por qué figurar en !a conversación a mano, y no pudo ayudarme a estar contento el que no estuviésemos discutiendo a alguien a quien conocíamos íntimamente.

¿Hablar acerca de la gente? Sí, pero mantenernos en el lado positivo. Permítase aclarar un punto: No toda conversación es chisme. Las sesiones contradictorias, charlas de taller e inclusive 'batear la brisa" son necesarias a veces. Sirven a un buen propósito cuando son constructivas. Usted puede probar su propensión a ser un chismoso mediante esta prueba:

1. ¿Esparzo rumores acerca de otras gentes?
2. ¿Tengo siempre cosas buenas qué decir respecto a los demás?
3. ¿Me agrada escuchar informaciones de escándalo?
4. ¿Juzgo a los demás solamente a base de hechos?
5. ¿Induzco a los demás a traerme sus rumores?
6. ¿Hago preceder mis conversaciones con 'no hablemos de nadie"?
7. ¿Mantengo en confidencia la información confidencial?
8. ¿Me siento culpable de lo que digo en relación con otras gentes?

Las contestaciones correctas son obvias.

Medite sobre este pensamiento no más que un momento:

Empuñar un hacha y destruir y hacer pedazos con ella el mobiliario de su vecino no hará que su propio mobiliario luzca un ápice mejor: y usar hachas verbales y granadas contra otra persona no es hacer una cosa que le vuelva mejor a usted ni me vuelva mejor a mí. Vaya en primera clase; esta es una r'egla excelente a seguir en cualquier cosa que haga, incluyendo los alimentos y servicios que compre. Una vez, , para mostrar la incondicional verdad del pensamiento ir-en-primera-clase, pedí a un grupo de educandos que me dieran un ejemplo de cómo habían escatimado en lo pequeño y derrochado en lo grande. He aquí algunas réplicas de muestra:

-Yo compre a bajo precio un traje a un detallista de ocasión. Pienso que obtuve una ganga, pero el traje simplemente no era bueno.

Mi carro necesitaba una nueva transmisión automática. Se encargó de ello un taller de callejuela que convino en hacer el trabajo por 25 dólares menos que un comerciante autorizado. La "nueva transmisión duró 1,800 millas. Y el mecánico se negó a reponerla.

-Durante meses comí en un figón tratando de ahorrar dinero. El lugar no estaba limpio, los alimentos no eran sanos, el servicio -bueno, no se le podía llamar así-, y la clientela la componía un racimo de zarrapastrosos. Un día un amigo me persuadió de que fuera con él a almorzar a uno de los mejores restaurantes de la ciudad. Ordenó el *lunch* comercial y yo hice lo mismo. Me asombré de lo que obtuve: buena comida, buen servicio, buena atmósfera por un poco más de lo que había estado pagando en el figón. "Aprendí una gran lección".

Hubo muchas otras replicas. Un sujeto informó que se vio en un conflt0 con la Oficina de Rentas Públicas porque usó un "contrato" de tenedor de libros; otro acudió a un doctor de tarifa baja y más tarde supo que el diagnóstico recibido fue completamente equivocado. Otros relataron los costos de ir en segunda clase **en** reparaciones caseras, hoteles, y otros alimentos y servicios.

Desde luego, he oído el argumento muchas veces "pero yo no puedo costear la primera clase". La respuesta más simple es: Usted no puede costear ir en otra. Ciertamente a la corta o larga, ir en primera clase cuesta de hecho menos que ir en segunda clase. Luego, también, es mejor poseer pocas cosas y de calidad que no muchas y tener basura. Es mejor, por ejemplo, tener un par de zapatos realmente buenos que tres pares de segunda clase.

La gente lo avalúa a usted por **la** calidad, a menudo subconscientemente quizá. Desarrolle un instinto en pro de la calidad. Resulta. Y no cuesta más, a menudo menos, que la segunda clase.

HAGA QUE SU AMBIENTE LE VUELVA AFORTUNADO

1. Tenga conciencia de su ambiente. Exactamente como la dieta del cuerpo hace el cuerpo, la dieta hace la mente.

2. Haga que su ambiente trabaje para usted, no contra usted. No permita que las fuerzas supresivas -la gente negativa, usted-no-puede-hacerlo- haga que se sienta derrotado.

3. No deje que la gente de pensamiento pequeño le retenga. La gente celosa desea verle tropezar. No les dé esa satisfacción.

4. Obtenga consejo de gente afortunada. Su futuro es importante. Nunca se arriesgue con los consejeros mercenarios que viven de fracasos.

5. Consiga plenitud de claridad psicológica. Circule en nuevos grupos. Descubra nuevas y estimulantes cosas que hacer.

6. Expulse de su ambiente el pensamiento veneno. Evite el chisme. Hable acerca de la gente pero permanezca en el lado positivo.

7. Vaya en primera clase en cualquier cosa que haga. No puede costear ir en ninguna otra.

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

8

HAGA DE SUS ACTITUDES SUS ALIADOS

¿Usted puede leer las mentes? Quizá nunca ha pensado en ello, pero usted lee las mentes ajenas todos los días y ellas leen la suya.

¿Cómo lo hacemos? Lo hacemos automáticamente a través de actitudes de tasación.

¿Recuerda la canción You Don't Need to Know the Language to Say You're In Love? Bing Crosby la hizo famosa hace algunos años. Hay un volumen de psicología aplicada envuelto en esta lírica sencilla. Usted no necesita saber el lenguaje para decir que está enamorado. Cualquiera que haya estado enamorado alguna vez, lo sabe. Usted no necesita saber ningún lenguaje para decir "me simpatiza usted" o "le desprecio' o "pienso que es usted importante" o "poco importante" o "le envidio". No necesita saber palabras o usarlas para decir "me gusta mi empleo" o "estoy aburrido' o "tengo hambre". La gente habla sin un sonido.

Cómo pensamos se manifiesta a través de cómo actuamos. Las actitudes son espejos de la mente. Reflejan el pensamiento. Usted puede leer la mente del compañero que está sentado en su escritorio. Percibe, observando sus expresiones y modismos, cómo siente en relación con su trabajo. Puede leer las mentes de los vendedores, estudiantes, maridos y esposas; no solamente puede, lo hace.

Los actores expertos -aquellos demandados por el cine y la televisión año tras año- en cierto sentido no son actores del todo. No desempeñan sus papeles. En lugar de ello pierden su propia identidad y realmente piensan y sienten como el personaje desempeñado. Lo han conseguido. De otro modo parecerían falsos y su fama podría hundirse.

Las actitudes hacen más que exteriorizarse. También «suenan». Una secretaria hace más que identificar una oficina cuando dice: «Buenos días, oficina del señor Shoemaker<. En seis palabras justas, una secretaria dice: «Me agradan ustedes. Estoy contenta de que me manden. Pienso que son ustedes importantes. Me encanta mi empleo>).

Pero otra secretaria diciendo exactamente las mismas palabras pueden significar: «Ustedes me molestan. Deseo que no me manden nada. Estoy fastidiada con mi oficio y no me agrada la gente que me molesta».

Leemos las actitudes a través de las expresiones y tonos de voz e inflexiones. He aquí por qué. En la larga, larga historia del hombre, un lenguaje hablado, siquiera remotamente parecido al que se habla hoy, es una invención muy reciente. Tan reciente, que usted puede decir, en términos de la gran campana del tiempo, que hemos desarrollado un lenguaje solamente esta mañana. Durante millares y millares de años. El hombre logró pasar con poco más que gemidos, quejas, gruñidos y rugidos.

Así, durante millares de años los hombres se comunicaron con otros hombres mediante expresiones del cuerpo, la cara, los sonidos y no las palabras. Y nosotros aún comunicamos nuestras actitudes y sentimientos hacia la gente y las cosas, del mismo modo. Aparte del contacto directo del cuerpo, sus movimientos y las expresiones faciales y sonidos, están los únicos medios de comunicamos con los niños. Y éstos, muestran una misteriosa habilidad para rechazar lo falso.

& El profesor Erwin H. Schell, una de las más respetables autoridades de América en dotes de mando, dice: «Obviamente, hay algo más que las facilidades y la competencia que tiende a la realización. He llegado a creer que este factor de acoplamiento, esta catálisis, si ustedes quieren, puede definirse con una simple palabra actitud. Cuando nuestra actitud es correcta allana el camino para que realice usted un buen matrimonio; las actitudes correctas le hacen efectivo en el trato con la gente, capaz de desarrollarse como

líder. Las actitudes correctas vencen por usted en cualquier situación. Cultive estas tres actitudes. Hágalas sus aijadas en todo aquello que realice.

1. Cultive su actitud de soy activado.
2. Cultive la actitud de usted es importante.
3. Cultive la actitud de El servicio primero.

Veamos ahora cómo hacerlo.

Hace años me hallaba en una universidad como estudiante de segundo año, inscrito en una clase de historia de América. Recuerdo vívidamente la clase, no por lo mucho que aprendí de historia americana, sino porque por un medio desusado conocí el principio básico de vivir feliz:

Para activar a los demás, debe usted primero activarse a sí mismo.

La clase de historia era muy vasta y se daba en un ventilado auditorio. El profesor, un señor de mediana edad y aparentemente bien educado, era no obstante, patéticamente aburrido. Más bien que interpretar la historia como un tema vivo fascinante, el profesor un hecho de muerte tras otro. Era una pavorosa maravilla cómo podía hacer un tema interesante tan terriblemente tedioso. Pero lo hacía.

Usted puede imaginar el efecto que el aburrimiento del profesor ejercía sobre los estudiantes. Hablando y durmiendo consiguieron en seguida que el profesor dispusiera un grupo de dos asistentes en los pasillos para interrumpir las conversaciones estudiantiles y despertar a los dormidos.

Ocasionalmente, el profesor se detenía, y, asestando su dedo a la clase, decía:

-Les estoy previniendo. Deben esforzarse por prestar atención a lo que digo.

Deben dejar de hablar y es todo lo que hay que hacer.

Desde luego, producía escasa impresión en los estudiantes, muchos de los cuales, como veteranos, habían jugado sus vidas sólo meses antes y habían hecho su historia entre islas y bombardeos.

Puesto que yo me sentaba allá observando cómo aquella experiencia potencialmente grande y maravillosa se convertía en una farsa repugnante, me hallé a mí mismo luchando con la pregunta: «Por qué los estudiantes no hacen caso de lo que dice el profesor?»

Llegó la respuesta. Los estudiantes no se interesaban por lo que el profesor decía porque el profesor mismo no tenía ningún interés. Estaba fastidiado de la historia y lo daba a entender.

Para activar a los demás y comunicarles entusiasmo, debe primero ser entusiasta usted.

En el curso de los años he probado este principio en centenares de ocasiones distintas. Siempre encierra verdad. Un hombre que carece de entusiasmo nunca lo transmite en otro. Pero una persona que es entusiasta, pronto cuenta con entusiastas seguidores.

El vendedor entusiasta no necesita nunca preocuparse por tener compradores entusiastas. El maestro entusiasta no necesita nunca preocuparse por el desinterés de sus alumnos. El ministro eclesiástico activado no necesita angustiarse ante una congregación somnolienta.

El entusiasmo hace las cosas mil cien por ciento mejor. Hace dos años los empleados de un negocio de quienes soy conocido donaron 94.35 dólares a la Cruz Roja. Este año los mismos empleados con casi la misma nómina dieron cerca de 1.100 dólares, un incremento de 1.100 por ciento.

El impulsor que recogió 94.35 dólares estuvo totalmente falto de entusiasmo. Hacía observaciones como esta: «Supongo que es una organización valiosa»: «nunca he tenido contacto directo con ella»; «es una gran organización y colecta una enormidad entre la gente rica»; «así que supongo que no es demasiado importante que usted contribuya»; «si puede hacer un donativo, búsqueme» Este sujeto no hizo nada para inspirar a nadie el deseo de apoyar a la Cruz Roja y hacerlo de un modo grande.

El animador de este año era de otro estilo. Tenía entusiasmo. Aportaba ejemplos de casos que demostraban cómo la Cruz Roja actúa con energía cuando surgen desastres. Hacía ver cómo la Cruz Roja depende de los donativos de todo el mundo. Pedía a los empleados que diesen lo mismo que desearían dar a su vecino si el desastre lo acometiese. Decía: «¡Miren lo que la Cruz Roja ha hecho!» Nótese, no mendigaba. No decía: «Cada uno de ustedes se espera que aporte equis dólares». Todo lo que hizo fue mostrar entusiasmo en cuanto a la importancia de la Cruz Roja. Naturalmente el éxito le acompañó.

Piense por un momento en un club u organización cívica que usted sabe que está en decadencia. Las probabilidades son que todo lo que necesita es entusiasmo para devolverla a la vida.

Los resultados vienen en proporción con el entusiasmo aplicado. El entusiasmo es simplemente: «¡Esto es grande!» He aquí por qué.

A continuación, un procedimiento en tres tiempos que le puede ayudar a desarrollar el poder del entusiasmo.

1. Ahonde en ello más profundamente. Haga esta pequeña prueba. Piense en dos cosas en las cuales tenga poco o ningún interés. Pueden ser los naipes, ciertas clases de música, un deporte.1Ahora, pregúntese: «¿Cuánto sé realmente acerca de estas cosas?» Las apuestas son de cien a uno que va a contestar: «no mucho».

Confieso que durante años no tuve absolutamente ningún interés por el arte moderno. Para mí eran remiendos de muchas líneas, hasta que dejé que un amigo que conoce y ama el arte moderno me lo explicara. En realidad, ahora que he profundizado en él, lo encuentro fascinante.

Este ejercicio facilita una clave importante para construir entusiasmo: Para ser entusiasta, aprenda primero más acerca de aquello que no sabía.

Las probabilidades son que no le entusiasmen los abejorros. Pero si usted los estudia, descubre lo bueno que hacen, cómo se relacionan con las demás abejas, cómo se reproducen, dónde viven en invierno. Si aprende todo esto acerca de los abejorros, pronto se encontrará interesado en ellos.

Al enseñar a los reclutas de qué modo se puede desarrollar entusiasmo mediante la técnica del ahonde-en-ello-más-profundamente, algunas veces uso un invernadero como ejemplo. De un modo deliberadamente casual pregunto al grupo: «¿Alguno de ustedes está interesado en fabricar y vender invernaderos?» Ni una sola vez he recibido una respuesta afirmativa. Entonces aduzco algunos puntos a propósito de invernaderos: Recuerdo al grupo cómo, al ascender nuestro nivel de vida, la gente llega a interesarse más y más en cosas innecesarias. Sugiero de qué modo la joven América gozaría viendo crecer sus propios brotes de naranjas y orquídeas. Hago notar que si miles de familias pueden costear piscinas privadas de natación, millones podrían costear invernaderos porque los invernaderos son relativamente poco costosos. Les demuestro que si usted puede vender invernaderos a 600 dólares, tan sólo a una familia de cada 50, desarrolla seiscientos millones de dólares en la producción de invernaderos y quizá doscientos millones y medio en la industria de suministrar plantas y semillas.

¡La única dificultad en este ejercicio consiste en que este grupo diez minutos antes completamente frío en materia de invernaderos, se vuelve tan entusiasta que no desea pasar al tema siguiente!

Use la técnica del ahonde-en-ello-más-profundamente para desarrollar el entusiasmo hacia otra gente. Declare todo lo que pueda acerca de una persona

-lo que hace, su familia, sus antecedentes, sus ideas y ambiciones- y encontrará que su interés y entusiasmo hacía ella asciende. Prosiga ahondando y esté seguro que encontrará algún interés común. Siga ahondando y por fin encontrará una persona fascinante.

El ahonde-en-ello-más-profundamente es una técnica que trabaja también en desarrollar entusiasmo hacia nuevos lugares. Hace varios años algunos jóvenes amigos míos decidieron trasladarse de Detroit a una pequeña ciudad de Florida media. Vendieron su casa, cerraron sus conexiones de negocios, dijeron adiós a sus amigos y partieron.

Seis meses después estaban de regreso en Detroit. La razón fue que nada había qué hacer en cuanto a empleo. Más bien, como dijeron: «No podíamos seguir viviendo en una ciudad pequeña. Además, todos nuestros amigos se hallaban en Detroit. Hemos tenido que volver».

En conversaciones posteriores con aquella gente, me enteré del motivo real por qué no les agradó la pequeña localidad de Florida. Durante su corta estancia allá, habían adquirido solamente una idea superficial de la comunidad, su historia, sus planes para el futuro, sus gentes. Trasladaron sus cuerpos a Florida, pero dejaron sus mentes en Detroit.

He hablado con docenas de ejecutivos ingenieros y vendedores que han sufrido trastornos en su carrera porque sus compañías deseaban destinarlos a otras localidades pero no querían ir a ellas. ‘No

concibo yerme transferido a Chicago» (o San Francisco, Atlanta, Nueva York o Miami) es una observación repetida muchas veces al día.

Existe un medio para construir entusiasmo hacia una nueva localidad. Aprender todo lo que se pueda respecto a ella. Mezclarse con la gente. Hacerse usted mismo a sentir y pensar como un ciudadano de la comunidad desde el primer día. Haga esto y será un entusiasta de su nuevo ambiente.

Hoy millones de americanos invierten millones en valores corporativos. Pero hay muchos millones más que no tienen ningún interés en la bolsa. Esto se debe a que la gente no se ha familiarizado con lo que es la bolsa de valores, cómo opera de un día para otro la fábula de los negocios americanos.

Para crear entusiasmo acerca de algo -gente, lugares cosas- ahonde en ello más profundamente. Ahonde en ello más profundamente y desarrollará entusiasmo. Ponga a trabajar este principio la próxima vez que deba hacer algo que no desea. Ponga este principio a trabajar la próxima vez que se encuentre inclinado al fastidio. Apenas ahonde en ello más profundamente descubrirá interés.

2. En toda cosa que haga, dele vida. El entusiasmo o la falta de él se manifiestan a través de cualquier cosa que haga o diga. Vivifique su apretón de manos. Cuando estreche manos, estréchelas. Haga que su presión de mano diga: «Estoy contento de conocerle», «estoy contento de verle de nuevo». Un apretón de manos cauteloso, acechante, es peor que ningún apretón de manos. Hace pensar a la gente: «Este tipo está más muerto que vivo». Trate de encontrar una persona afortunada con apretón de manos cauteloso. Tendrá que buscar mucho, pero mucho tiempo.

Dé vida a su sonrisa. Sonría con sus ojos. A nadie le gusta una sonrisa artificial, lejana, elástica. Cuando sonría, sonría. Muestre un poco los dientes. Tal vez sus dientes no sean atractivos, pero eso no tiene nada de importancia real. Porque cuando realmente sonríe, la gente no ve sus dientes. Ve una personalidad calurosa, entusiasta, alguien que les gusta.

Dé vida a sus «gracias>). Un «gracias» rutinario, automático, es casi semejante a decir «je, je». Es una simple expresión. No dice nada. No cumple resultados. Haga que sus «gracias» signifiquen «gracias, muchas gracias».

Dé vida a lo que habla. El doctor James E Bender, notable autoridad como orador, en su excelente libro How to Talk Well[6] (Como Hablar Bien), dice: ¿Sus «buenos días» son realmente buenos? ¿son sus «enhorabuena» entusiastas? ¿Revela interés su «cómo está usted»? Cuando hace un hábito de colorear sus palabras con sinceros sentimientos «notará un gran ascenso en su capacidad de mantener la atención». La gente se deja llevar por el individuo que cree lo que dice. Lo dice con vida. Ponga vitalidad en sus conversaciones. Ya sea que usted hable a un beisbolista, o un posible cliente, o a sus hijos, ponga entusiasmo detrás de lo que dice. Un sermón pronunciado con entusiasmo puede ser recordado durante meses, e inclusive, años

Pero un sermón dicho sin entusiasmo será olvidado por la mayoría, antes de que llegue el próximo domingo.

Y cuando ponga vida en su habla, automáticamente ponga más vida en usted. Pruébelo ahora mismo. Diga alto con fuerza y vigor: « ¡Me siento más grande hoy!» Y bien. ¿Se siente mejor de lo que se sentía antes de decirlo? Hágase vivo por todas partes. Dé vida. Esté seguro de que todas las cosas que hace y dice dicen a la gente: «este hombre vive», «lo da a entender», «está yendo lejos».

3. Esparza buenas noticias. Usted y yo hemos presenciado muchas situaciones en que alguien estalló diciendo: «Traigo buenas noticias». Inmediatamente esta persona atrae la atención del noventa por ciento de los presentes. Las buenas noticias hacen más que atraer la atención; las buenas noticias agradan a la gente. Las buenas noticias desarrollan entusiasmo. Las buenas noticias alientan la buena digestión.

Precisamente porque hay más difusores de malas noticias que los hay de buenas, no debe engañarse. Nadie se gana nunca un amigo, nadie gana nunca dinero, nadie realiza nada difundiendo malas noticias.

---

[6] Bender, James F, How to Talk Well, McGraw-Hill Book Co.,New York, 1949.

Transmita buenas noticias a su familia. Cuénteles lo bueno que ha sucedido hoy. Evoque las cosas divertidas y placenteras que ha experimentado y deje enterradas las cosas desagradables. Propague buenas noticias. Esto priva el efecto de las malas. Si tan solo consigue preocupar a su familia, la pone nerviosa. Derrame en el hogar algo de luz de sol todos los días.

¿Advirtió alguna vez que los niños raramente se quejan del tiempo? Trasponen el tiempo caluroso de una zancada hasta que los nuevos cuerpos negativos les enseñan a tener conciencia de las temperaturas molestas. Convierta en un hábito el hablar favorablemente del tiempo, sin tomar en cuenta el que esté haciendo en realidad. Lamentarse del tiempo le indispone y difunde la indisposición entre los demás.

Esparza buenas noticias respecto a cómo se siente. Sea un «me siento grande» en sí mismo. Diga nada más: «me siento grande» en toda eventualidad posible y se sentirá mejor. Por el mismo estilo, diga a la gente: «me siento muy mal, verdaderamente mal», y se sentirá peor. Cómo se siente usted, lo determina en gran parte como usted piensa que se siente. Recuerde, también que la demás gente anhela verse rodeada de personas vivas y entusiastas. Estar entre quejumbrosos y gente medio muerta, es incómodo.

Transmita buenas noticias a quienes con usted trabajan. Deles aliento, halágueles en toda oportunidad. Háblele acerca de las cosas positivas que está haciendo la compañía. Escuche sus problemas. Sc servicial. Anime a las gentes y ganará su apoyo. Palméeles el hombre por lo que están haciendo. Deles esperanza. Déjeles saber que cree que van a tener éxito, que usted tiene fe en ellos. Practique ci alivio de las preocupaciones.

Haga esta pequeña prueba regularmente para mantenerse en el buen sendero. Siempre que se aleje de una persona, pregúntese, “¿Se siente honradamente mejor porque ha hablado conmigo?” Esta estratagema de auto entrenamiento da resultados. Aplíquela cuando hable con empleados, asociados, parientes, clientes, inclusive con cualquier conocido casual.

Un vendedor amigo es un real difundidor de buenas nuevas. Visita a sus clientes cada mes y siempre se hace una regla de tener algunas buenas noticias para pasar de una a otra.

Ejemplos: “Encontré a uno de mis amigos la semana pasada. Me encargó que le salude”, desde que estuve aquí la última vez, han sucedido grandes cosas. Cerca de 350,000 bebés han nacido el me último y más pequeñuelos significan más negocios para usted y para mí.

Por lo regular pienso de los presidentes de banco que son gente excesivamente reservada, que no se emocionan y nunca son amistosos. No ocurre así con un presidente de banco. Su modo favorito de contestar el teléfono es decir: “Buenos días, es una palabra maravillosa. ¿Puedo venderle a usted algo de dinero?’ ¿Impropio de un banquero? Alguien puede creerlo así, pero permítaseme decir que el banquero que usa estas salutaciones es Milis Lane, Jr,, presidente del Citizens and Southern Bank, el más grande en todo el sudoeste.

Las buenas noticias atraen buenos resultad. Difúndalo.

El presidente de una compañía productora de cepillos al que visité recientemente tenía esta máxima dentro de un marco sobre su escritorio frente a la silla del visitante: “Deme una buena palabra o ninguna”. Le felicité diciéndole que yo pensaba que la máxima era un medio inteligente para hacer a las personas optimistas. Sonrió y dijo

“Es un recordatorio efectivo. Pero desde que yo me siento aquí es aún más importante”. Dio vuelta al marco y de este modo puede verlo por el lado del escritorio. Decía: “Deles una buena palabra o ninguna**.**

Difundiendo buenas noticias se activa usted, se hace sentir mejor. Difundiendo buenas noticias hace también mejor a la demás gente.

Cultive la actitud “usted es importante”

Este es un hecho de capital significación: Todo ser humano, ya viva en la India o en Indianápolis, sea ignorante o destacado, civilizado o por civilizar, joven o viejo, abriga un deseo: Desea sentirse importante.

Medite sobre esto. Todo el mundo, sí todo el mundo -su vecino, su esposa, su jefe- alienta el deseo natural de ser 'alguien". El desee de ser importante es el más fuerte del hombre, el hambre no biológica más compulsiva.

Los anunciadores afortunados saben que la gente anhela prestigio, distinción, reconocimiento. En el encabezado que produce ventas se lee algo como esto: 'Para jóvenes amas de casa inteligentes", 'las personas con gustos distinguidos, usan…; "usted aspira solamente a Lo mejor'; "sea la envidia de todo el mundo"; 'para mujeres que deseen ser envidiadas por las mujeres y admiradas por los hombres'.

Para satisfacer este anhelo, esta hambre de ser importante, encamínese hacia & éxito**.** Es el equipo básico en su caja de herramientas del éxito. Con todo (y lea esta sentencia otra vez antes de pasar adelante) aunque desplegar la actitud 'usted es importante" obtenga resultados, aunque no cueste nada, son pocas las personas que la usan. Una pequeña digresión es necesaria aquí para demostrar por qué.

En el lado filosófico, nuestras religiones, nuestras leyes, nuestra cultura en globo se basan en la creencia de la importancia del individuo.

Supongamos, por ejemplo, que usted está volando en su propio aeroplano se ve forzado a aterrizar en una aislada región montañosa Tan pronto como el accidente es conocido, dará comienzo a una búsqueda en gran escala. Nadie preguntará, "es importante ese sujeto?' Sin saber acerca de usted otra cosa sino que es un ser humano, helicópteros, otros aparatos, grupos pesquisidores a pie comenzarían a buscarle. Y buscándole seguirán gastando miles de dólares en el proceso, hasta encontrarle o perder toda esperanza de hallar ninguna huella.

Cuando un niño pequeño se extravía dentro de un bosque, o en un pozo, o incurre en algún otro predicamento peligroso, nadie se ocupa de si el niño viene o no de una familia 'importante". Todo esfuerzo se hace por rescatar al niño porque todo niño es importante. No es demasiado descabellada la conjetura de que todas las criaturas humanas, una de cada diez millones es un ser humano. Una persona es una rareza biológica. es importante en esquema de las cosas de Dios.

Veamos ahora el lado práctico. Cuando la mayoría de la gente cambia su pensamiento de las discusiones filosóficas a las situaciones de cada día tiende a olvidar, por desgracia, la torre de marfil de sus conceptos de la importancia individual. Mañana, lance una buena ojeada a como la mayoría de la gente exhibe una actitud que parece decir: "Usted no es" nadie; no cuenta para nada; no significa nada; absolutamente nada para mí".

He aquí una razón por lo que la actitud 'usted es insignificante" prevalece, Muchos individuos miran a otra persona y piensan: "No puede hacer nada por mí. Por consiguiente, no es importante".

Más ahí mismo es donde la gente comete un desatino básico. La otra persona, sin tener en cuenta su estado o sus ingresos, es importante y lo es por dos razones gigantes, dólares y centavos.

Primera, *la gente hace más por usted cuando la hace sentir importante.* Hace años, en Detroit, tomaba yo cierto autobús para ir al trabajo todas las mañanas. El conductor era un viejo gruñón. Docenas -acaso centenares- de veces vi a este conductor arrancar del borde de la acera cuando un pasajero haciendo señales, gritando y corriendo se hallaba a un segundo o dos de la puerta. Pasado un período de varios meses advertí que este chófer mostraba una cortesía especial tan sólo hacia un pasajero y este pasajero se mostraba especialmente cortés muchas veces. El conductor esperaba a *este* pasajero.

¿Y por qué? Porque el pasajero había atinado con el medio de hacer sentir importante al chofer. Cada mañana le saludaba con un personalizado y sincero "buenos días señor". Algunas veces este pasajero se sentaba cerca del conductor y hacía ligeros comentarios como, "de seguro que usted tiene una gran responsabilidad"; "hace falta tener nervios de acero para manejar por entre un tránsito como éste todos los días"; "de seguro que guarda usted estas cosas catalogadas". Aquel pasajero hizo sentir tan importante al manejador como si pilotease un jet de 180 pasajeros. Y el conductor correspondía con una urbanidad igual hacia él.

Remunera hacer que la gente "pequeña" se sienta grande

Hoy, en millares de oficinas de América, las secretarias ayudan a los vendedores a hacer ventas o perderlas dependientemente de como el vendedor las ha tratado a ellas. Haga que alguien se sienta importante y él cuidará de usted. Y cuando se cuida, usted hace más importante servirle.

Los clientes le compran más. Los empleados trabajan más duro. Los socios le dejarán libre el camino para cooperar con usted, el jefe hará más por ayudarle si usted hace simplemente que todos ellos se sientan importantes.

Recompensa hacer que la gente "grande" se sienta aún más grande. El gran pensador siempre ayuda a evaluar a la gente visualizándola en lo mejor. Porque piensa en grande acerca de la gente. Obtiene lo mejor de ella.

He aquí la segunda razón de hacer que los demás se sientan importantes: *Cuando usted ayuda a los demás a sentirse importantes se ayuda a sí mismo también.*

Una de las elevadoristas que me llevó "arriba y abajo" durante varios meses, llevaba la apariencia de completa falta de importancia escrita encima. Era una cincuentona, poco atractiva, y ciertamente no inspirada en su trabajo. Era obvio que su anhelo de ser importante se hallaba completamente incumplido. Era una de los millones de personas que viven durante meses a una vez sin sa1ber siquiera dar con una razón para creer que alguien se da cuenta de ellas o cuidarlas.

Una mañana poco tiempo después de que llegué a ser uno de sus regulares "sube y baja" me df cuenta de que traía el cabello recortado. No era nada caprichoso. Obviamente un trabajo hecho en casa. Pero había sido cortado y se le veía mejor.

-Señorita S -dije (había aprendido su nombre)-, me agrada que se halla cortado el pelo. Realmente le sienta muy bien. Ella se ruborizó y dijo 'gracias, señor', y estuvo a pique de equivocar el próximo alto. Apreció el cumplido.

A la mañana siguiente ¡vea usted qué cosa! cuando entraba en el elevador oí, 'buenos días, doctor Schwartz". Ni una sola vez antes of que aquella operadora llamase a nadie por su nombre. Ni en los siguientes meses que tuve oficina en el edificio nunca escuché que llamase nadie por su nombre excepto a mí. Había hecho importante a la operadora. La había felicitado sinceramente y la había llamado por su nombre.

La había hecho sentir importante. Ahora me estaba correspondiendo haciéndome sentir importante. No nos engañemos. La gente que no rosee un profundo sentimiento de su propia importancia está- destinada a la mediocridad. Muchas veces este punto debe ser llevado al hogar:

Debe sentirse importante para tener éxito.
Ayudando a los demás a sentirse importantes recibe la recompensa porque le hace a usted más importante.
Pruebe y verá.

He aquí cómo hacerlo:

1. *Practicar la apreciación.* Haga una regla el dejar que los demás sepan que aprecia lo que hacen por usted. Nunca, nunca permita que nadie sienta que es dado por supuesto. Practique la apreciación con una cálida, sincera sonrisa. Una sonrisa permite a los demás conocer que usted los echa de ver y siente bondadosamente hacia ellos.

Practique la apreciación dejando que los otros sepan hasta que punto depende de ellos. Un atento "Jim, no sé lo que haría sin usted', observación tipo, hace que la gente se sienta necesaria y cuando se siente necesaria hace con creces mejor trabajo.

Practique la apreciación con cumplidos honestos y personalizados. La gente gana mucho con los cumplimientos; sean 2 ó 20, 9 ó 90, una persona anhela con vehemencia los elogios. Desea estar segura de que está haciendo una buena labor, que es importante. No crea que debe prodigar alabanzas tan sólo por grandes realizaciones. Elogie a la gente sobre pequeñas cosas: su apariencia, el modo de hacer su trabajo rutinario, sus ideas, sus leales esfuerzos. Ensalce por medio de notas personales escritas a la gente, lo que usted sabe de lo que ejecuta. Un llamado telefónico especial o un viaje especial para verla.

No desperdicie tiempo ni energía mental en clasificar a la gente como “personas muy importantes’, “personas importantes” o personas sin importancia”. No haga excepciones. Una persona, lo mismo si es barrendero, cobrador o vicepresidente de compañía, es importante para usted. Por tratar a alguno como segunda clase, no obtendrá resultados de primera clase.

2. ***Practique el llamar a las gentes por sus nombres.*** Cada año, perspicaces manufactureros venden más carteras, lápices, biblias y miles de oros objetos no más por poner el nombre del comprador sobre el producto. A la gente le gusta ser llamada por su nombre. Realza a todo el mundo ser llamado por su nombre.

Debe usted recordar dos cosas especiales: Pronunciar el nombre correctamente y deletrearlo correctamente Si pronuncia mal o deletrea mal el nombre de alguien esta persona cree que usted siente que no es importante.

Y he aquí un recordatorio especial: Cuandc1able con gente a la cual no conoce bien, añada el título apropiado -señorita, señor o señora-. El chico de oficinas prefiere ser el señor Jones a ser Jones a secas. Así su ayudante más joven, así la gente de cualquier nivel. Estos títulos ayudan tremendamente a hacer que la gente se sienta interesante.

3. ***No se atiborre de gloria****.* Confiérala en lugar de eso. Muy recientemente fui invitado a una convención de ventas de todo el día. Después de cenar aquella noche el vicepresidente encargado de ventas de la compañía procedió a premiar a los dos gerentes de distrito cuya organización había alcanzado el mejor récord en el año recién terminado. En consecuencia el vicepresidente pidió a cada uno de los gerentes de distrito invirtiesen 15 minutos para informar al grupo en pleno de qué manera su organización lo hizo tan excepcionalmente bien.

El primer gerente de distrito (quien, según supe después, había sido ascendido a gerente sólo tres meses antes y era por consiguiente sólo parcialmente responsable del récord de su organización) se levantó para explicar cómo lo hizo.

Dió la impresión que sus esfuerzos y sólo sus esfuerzos motivaron el aumento de las ventas. Observaciones tales como: Cuando *yo* tuve la prioridad” *“yo* hice tal-y-cual cosa”; “las cosas andaban revueltas cuando *yo* las puse en claro”; no era fácil pero *yo* así fuertemente la situación y no la solté”, caracterizaron su oratoria.

Cuando hablaba pude ver el resentimiento creciente en los rostros de sus vendedores. Estaban siendo ignorados en aras de la gloria personal de su gerente de distrito. Su duro trabajo, el cual era el causante del crecimiento de las ventas, era complemento desconocido.

Luego el segundo gerente de distrito se levantó para pronunciar una breve charla. Pero este h3mbre usó un sistema enteramente distinto. Primero, explicó que la razón del éxito de su organización era el esfuerzo salido del corazón de sus vendedores. Luego pidió a cada uno que se levantara para tributarle un sincero elogio personal por sus esfuerzos.

Nótese la diferencia: El primer hombre dilapidó la alabanza del vicepresidente enteramente sobre sí mismo. Haciéndolo así, ofendió a su propia gente. Sus vendedores quedaron desmoralizados. El segundo hombre traspasó el encomio a sus hombres donde pudo hacerlo mejor. Este hombre sabía que la alabanza, como la moneda, puede ser invertida en pagar dividendos. Sabía que transfiriendo el crédito a sus hombres les haría trabajar aún más duro el año próximo.

Recuerde, la alabanza es poder. Invierta la alabanza que recibe de su superior. Pase la alabanza a sus subordinados con lo cual lo animará para consecuciones todavía más grandes. Cuando usted distribuye elogios, sus subordinados saben cuán sinceramente aprecia su valía.

He aquí un ejercicio diario que remunera sorprendentemente bien. Pregúntese cada día. “¿Qué puedo hacer hoy para que mi esposa y mi familia sean felices?’

Esto puede parecer casi demasiado simple, pero es maravillosamente efectivo. Una tarde, como parte de un programa de entrenamiento de ventas, estaba yo tratando de ‘construir el ambiente del hogar para tener éxito en las ventas’. Para esclarecer un punto, pregunté a los vendedores (todos ellos casados).

"Cuándo fue la última vez, aparte de Navidad, su aniversario de boda o del nacimiento de ella, que han sorprendido a su esposa con un regalo especial?"

Inclusive yo quedé escandalizado ante las contestaciones. De los 35 vendedores, sólo uno había sorprendido a su mujer el mes pasado. Muchos del grupo contestaron "en tres y seis meses". Y cosa de una tercera parte dijeron, "no recuerdo".

¡Imagine! ¡Y algunos hombres se preguntan por qué su esposa ya no les trata como al señor rey, con su corona!

Deseaba impresionar a aquellos hombres con el poder del regalo atento A la tarde siguiente me las compuse para hacer aparecer una florista precisamente antes de cerrar la sesión. La presenté y "allané" con ellos:

Deseo que cada uno de ustedes, descubra lo que un pequeño recuerdo inesperado hará por construir un ambiente mejor en la casa. He arreglado con la florista para que cada uno de ustedes obtenga una delicada rosa roja de largo tallo, por sólo *50* centavos. Ahora bien, si no disponen de 50 centavos, o si usted piensa que su mujer no los vale (se rieron), compraré la flor para ella yo mismo. Todo lo que les pido es que lleven la rosa a su esposa y mañana por la tarde me dirán lo que sucedió.

"Desde luego no le dirán a qué se debe que hayan comprado esta rosa para ella". Comprendieron. Sin excepción, cada sujeto testificó al otro día que el mero desembolso de *50* centavos hizo feliz a su esposa.

Haga a menudo alguna cosa especial para su familia. No tiene que ser alguna cosa cara. Es la consideración lo que cuenta. Cualquier cosa que muestre que pone los intereses de su familia primero coronará el artificio.

Atraiga la familia a su equipo. Concédales atención planeada. En esta edad atareada gran cantidad de gente nunca parece capaz de encontrar tiempo para su familia. Pero **si** lo planeamos, podemos encontrarlo. El vicepresidente de una compañía me habló de su método, el cual me dijo que resultaba bien para él:

-Mi empleo acarrea un montón de responsabilidades, y no tengo más opción que llevarme bastante trabajo a la casa todas las noches. Pero no desatiendo a mi familia porque es lo más importante en mi vida. Es la principal razón de que trabaje tan duro como lo hago. He elaborado un horario que me permite atender a mi familia tanto como a mi trabajo. De las 7,30 a las 8.30 de la boche me consagro a mis dos hijos menores Juego con ellos, les leo historietas, dibujamos, contesto preguntas. cualquiera que deseen hacerme. Después de una hora con esos chicos míos, se sienten no solamente satisfechos sino que yo estoy 100 por ciento más fresco. A las 8.30 se van a acostar *y* me siento **a** trabajar durante dos horas.

'A las 10.30 dejo el trabajo y destino la hora siguiente a mi mujer. Hablamos de los chicos, de sus varias actividades, de nuestros planes para el futuro. Esta hora no perturbada por cosa alguna es un maravilloso medio de poner remate al día.

"También reservo los domingos para mi familia. El día completo es suyo. Encuentro que el programa organizado para dar a mi familia la atención que merece es bueno no solamente para ellos, sino también para mí. Me da nuevas energías.

¿DESEA GANAR DINERO? ENTONCES ADOPTE LA ACTITUD DE PONER EL SERVICIO PRIMERO

Es perfectamente natural -de hecho es altamente deseable- desear ganar dinero y acumular salud. El dinero el poder de dar a su familia y así mismo el nivel de vida que merecen El dinero es el poder de ayudar al infortunado. El dinero es uno de los medios de vivir la vida plenamente.

Una vez, criticado porque impulsaba a la gente a ganar dinero, el gran ministro eclesiástico, Rusell H. Conweil, autor de *Acres de Diamantes,* dijo: "El dinero imprime su Biblia, el dinero edifica sus iglesias, el dinero envía misioneros y el dinero paga sus predicadores, y usted no tendría muchos de ellos, tampoco, si no los pagase".

La persona que dice que desea ser habitualmente pobre sufre de un complejo de culpabilidad o un sentimiento de inadaptación. Se parece al jovencito que siente que no podrá tener un diez en la escuela o figurar en el equipo de fútbol, por lo cual pretende que no desea tener dieces ni jugar al fútbol.

El dinero, entonces, es un objetivo deseable. Lo que es inquietante acerca del dinero es el procedimiento regresivo de que se valen muchos para tratar de ganarlo. Por todas partes ve usted gente con una actitud de "el dinero antes". Con todo, esa misma gente siempre obtiene poco dinero. ¿Por qué? Simplemente por esto: La gente con una actitud de "dinero antes" llega a ser tan consciente del que olvida que el dinero no puede cosecharse a menos que se plante la semilla que lo produce.

Y la semilla del dinero es el servicio. Esto es por lo que "poner el servicio primero es una actitud que crea salud. Ponga el servicio primero y el dinero cuidará de sí mismo.

Una tarde de verano estaba viajando en carro a Cincinnati. Tenía tiempo para llenar mi tanque. Me detuve en una gasolinera de aspecto ordinario, pero sorprendentemente atareada.

Cuatro minutos más tarde supe por qué aquella gasolinera era tan popular. Después de llenar mi depósito de gasolina, verificada la tapa y limpio el exterior de mi parabrisas, el operario dio la vuelta basta mi asiento y me dijo:

-Perdón, señor. Es un día muy polvoriento. Permítame limpiar el interior de su parabrisas.

Rápida y eficientemente hizo un trabajo completo de limpieza del interior de mi parabrisas, algo que ningún mozo de gasolinera entre ciento hizo antes.

Este pequeño servicio especial hizo más que mejorar mi visibilidad nocturna (y la mejoró mucho): me hizo recordar esta estación. De tal modo sucedió que realicé ocho viajes a Cincinnati durante los tres meses siguientes. Cada vez desde luego, me detuve en aquella gasolinera. Y cada vez obtuve mayor servicio del que esperaba. Interesante también fue el hecho de que cada vez que me detuve allí (una fue a las cuatro de la mañana) había otros automóviles llenando también. Entre todos probablemente compraron 100 galones de gasolina a aquella estación.

La primera vez que me detuve el mozo pudo haber pensado para sí: "Este tipo es de otro estado. Hay 20 probabilidades contra una de que nunca vuelva. ¿Por qué darle mejor tratamiento del rutinario? Es solamente un cliente de una vez".

Pero los mozos de aquella gasolinera no pensaban así. Ponían el servicio primero y por eso estaban ocupados eh bombear gasolina mientras otras estaciones permanecían casi desiertas. Si la gasolina era algo mejor que la de una docena de otras marcas, no lo supe. Y él precio era competitivo.

La diferencia estribaba en el servicio. Y era obvio que el servicio pagaba largamente en beneficios.

Cuando el servidor en mi primera visita limpió el interior de mi parabrisas plantó una simiente de dinero.

Ponga el servicio primero el dinero cuidará de sí mismo siempre

La actitud poner-el-servicio-primero desquita en todas las situaciones. En uno de mis primeros empleos trabajé muy cerca de otro joven al que llamaré F. H.

F. H. Se parecía a muchas personas que usted conoce. Estaba preocupado porque necesitaba más dinero en lugar de preocuparse de los medios de ganarlo. Cada semana F. II. gastaba horas del tiempo.de la compañía trabajando en sus problemas presupuestarios Su tópico favorito de conversación era "yo soy el hombre peor pagad: aquí. Déjeme decirle por qué".

F. H. tenía la actitud no poco común de "esta es una compañía grande. Es una red de millones. Está pagando salarios altos a mucha gente: así debe pagarme más también".

F. H. había sido pasado por alto varias veces en aumentos de paga. Finalmente un día decidió que era ya tiempo de protestar pidió más dinero. Treinta minutos más tarde bajó muy acalorado. Su expresión hacía obvio que el cheque del mes próximo se parecería exactamente al del mes en curso.

Inmediatamente F. H. comenzó a explicarse. “Muchacho ¡estoy furioso! ¿Qué supones que <el viejo> dijo cuando le hablé de que necesitaba más dinero? Tuvo el cinismo de preguntarme, < ¿por qué cree usted que está justificada su-petición de aumento?>

“Yo le di una multitud de razones -prosiguió-. Le dije que se me había preferido cuando otros- obtuvieron pagas más elevadas. Le dije que mis cuentas se hacían más grandes y mi cheque de pago no. Y le dije que hago aquí todas las cosas que piden que haga”.

« ¿Puedes rechazar esto? yo *necesito* un aumento pero en lugar de pagarme más, conceden aumentos a otros tipos que no lo necesitan ni la mitad tanto como yo. “Porque, dado su modo de actuar -continuó-, pensarías que estaba pidiéndole limosna. Todo lo que dijo fue, <cuando su récord demuestre que merece más dinero, se le dará más dinero>».

“De seguro puedo hacer un trabajo mejor si me pagan por ello, pero solamente un loco hace alguna cosa por la que no le pagan.

F. H. es un ejemplo de la casta que es ciega ante el “cómo” ganar dinero. Su última observación resume su error. En efecto, F. H. deseaba que la compañía le pagase más y *entonces* produciría más. Pero no es así como el sistema responde. No consigue usted un aumento bajo la promesa de un mejor cumplimiento. No podrá cosechar dinero a menos que plante la semilla que lo produce. Y la semilla del dinero es el servicio.

Ponga el servicio primero y el dinero cuidar de sí mismo

Considere los productores que ganan más dinero con el cine. El productor hazte-rico-de-prisa procede a hacer una película. Poniendo el dinero por encima del pensamiento (servicio), escatima por todas partes. Compra un argumento pobremente escrito y emplea escritores de segunda clase para adaptarlo. En la contrata de actores, arreglo de sets, aun en la grabación del sonido, pone el dinero ante todo. Este productor piensa que el que va al cine es un niño de pecho que no distingue lo que es bueno de lo que es malo.

Pero el productor hazte-rico-de-prisa raramente se hace rico de prisa. Nunca hay un movimiento ruidoso para comprar una cosa de segunda clase, especialmente cuando se pide por ella un precio de primera.

El Productor que goza de los mayores beneficios con sus cintas pone el pensamiento por encima del dinero. Más bien que timar a los espectadores, hace todo lo posible por dar a la gente más y mejor distracción de la que esperaba. Resultado: el público gusta de la película. Se habla de ella. Consigue buenas críticas. Y hace ganar dinero.

De nuevo, poner el servicio primero y el dinero cui4ará de sí mismo. La mesera que se concentra en dar- el mejor servicio posible no necesita preocuparse por las propinas; no faltarán Pero su contrapartida que no hace caso de las tazas de café vacías <por qué volverlas a llenar no parecen ser de tos que dan propinas> no encontrará muchas gratificaciones.

La secretaria que hace lo posible para que las cartas se vean mejores de lo que el jefe espera, obtendrá todo lo que merece en sus futuros cheques de pago. Pero la secretaria, que piensa, “¿por qué inquietarme acerca de unas pocas raspaduras?, ¿qué pueden esperar por 65 dólares a la semana?”, se queda con sus 65 dólares semanales.

El vendedor que presta pleno servicio a una cuenta no necesita albergar temores de que pierda la cuenta.

He aquí un sencillo pero poderoso reglamento que le ayudará a desarrollar la actitud de primero-el-servicio: *Dé siempre al público más de lo que espero obtener.* Toda pequeña cosa extra que usted hace por los demás es una semilla de dinero. Trabajar voluntariamente tarde y dejar el departamento libre de un duro aprieto es una semilla de dinero: dar a los clientes servicio extra es una semilla de dinero porque los hará volver; avanzar una nueva idea que pueda acrecentar la eficiencia es una semilla de dinero.

La semilla de dinero, desde luego, produce dinero. Plante servicio y ganará dinero.

Dedique algún tiempo cada día a contestar esta pregunta ‘C6mo puedo dar más de lo que se espera de mí?” Entonces aplique las contestaciones.

Poner el servicio primero y el dinero cuidará de sí mismo.

En rápido accionar, cultive actitudes que le llevarán hacia el éxito.

1. Cultive La actitud, *soy activado.* Los resultados advienen en proporción con el entusiasmo desplegado. Tres cosas que le harán activarse a sí mismo son:

A. Ahonde en ello más profundamente. Cuando se halle desinteresado de alguna cosa, ahonde en ella y aprenda más al respecto. Esto realza el entusiasmo.

B. Dé vida a todas las cosas que le rodean; su sonrisa, su apretón de manos, su habla, aun su paso. Actúe vivo.

C. Difunda buenas noticias. Nadie realizará nunca nada positivo contando malas noticias.

2. Cultive la actitud “usted es importante”. La gente hará más por usted cuando la higa sentir importante. Recuerde hacer estas cosas:

A. Demuestre la apreciación en cualquier oportunidad. Haga que la gente se sienta importante.

B. Llame a la gente por su nombre.

3. Cultive la actitud “el servicio primero’, y observe que el dinero se cuida de sí mismo. Hágase una regla, en toda cosa que realice dé a la gente más de lo que espera obtener.

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

9

PIENSE CON RECTITUD ACERCA DE LAS GENTES

HE AQUI UNA REGLA PARA GANAR EXITO. GRABELA EN SU MENTE y recuérdela. La regla es:

El éxito depende del apoyo de la demás gente.

El único soporte entre usted y lo que desea ser consiste en el apoyo de los demás. Mírelo de este modo: Un ejecutivo depende de la gente para cumplir sus instrucciones. Si no lo hacen, la compañía o su presidente destituirán al ejecutivo) no a los empleados. Un vendedor depende de la gente para que compre su producto. Si no lo hace, el vendedor fracasa. De igual manera, el decano de un colegio superior depende de los profesores para llevar adelante su programa educativo; un político depende de los votantes para ser elegido; un escritor depende de la gente que lee lo que ¿1 escribe. El magnate de una cadena de tiendas consigue ser magnate porque los empleados aceptaron su jefatura y los clientes su programa de comercio.

Ha habido veces en la historia en que una persona pudo ganar una posición de autoridad mediante la fuerza y la mantuvo con fuerza y (o) amenazas de fuerza. En aquellos días un hombre o cooperaba con el "líder" o se arriesgaba a perder literalmente su cabeza.

Pero hoy, recuérdelo, una persona le apoya a usted *voluntariamente* o no le apoya en absoluto.

Ahora es tiempo de preguntar, "convenido, yo dependo de los demás en lo que concierne a lograr el éxito que deseo, pero ¿qué puedo hacer para que esa gente me apoye y acepte mi liderato?"

La respuesta, envuelta en una frase, *es piense correctamente sobre la gente.* Piense con rectitud sobre ella y ella se sentirá a gusto y le apoyará a usted. Este capítulo enseña cómo.

Miles de veces al día tiene lugar una escena parecida a ésta. Un comité o grupo se halla en sesión. El propósito considerar nombres para una promoción un nuevo empleo, la calidad de miembro de un club, un honor- que alguien sea nuevo presidente de la compañía, nuevo supervisor, nuevo gerente de ventas. Un nombre es colocado delante del grupo. El presidente de la junta pregunta: « ¿Cuál es opinión de ustedes respecto a Fulano de Tal?»

Los comentarios siguen adelante. En cuanto a algunos nombres surgen observaciones positivas tales como: 'Es un buen camarada. La gente habla muy bien de él. Tiene también antecedentes de buen técnico".

« ¿El señor F? ¡Oh!, es una persona de buena presentación, muy humano. Creo que convendría muy bien a nuestro grupo».

Algunos nombres provocan contestaciones negativas indiferentes. 'Creo que deberíamos investigar cuidadosamente a ese sujeto. No parece llevarse muy bien con la gente'.

'Yo sé que es un buen académico y un técnico competente: no discuto su preparación. Pero me inquieta la aceptación que recibiría. No parece imponer mucho respecto a la gente".

Al considerar a una persona para un puesto importante, dos amplios factores saltan a la vista: los antecedentes técnicos individuales revelados por su entrenamiento y experiencia y en segundo lugar, su personalidad, su capacidad para llevarse bien con las personas.

Y bien, he aquí una observación excepcionalmente importante: *Por lo menos en nueve casos de cada diez el factor "don de gente" es la primera cosa mencionada. Y en un abrumadoramente grande números de casos, el factor 'don de gentes" es tenido como de mucho más peso que el factor técnico.*

Digitalizado por Oscar Gutiérrez Salinas – Octubre 31 de 2011

Lo que antecede es mucha verdad inclusive al elegir escolares para el profesorado universitario. En mi propia experiencia de académico he asistido a un número considerable de ocasiones en que los nombres para el nuevo personal de la facultad se hallaban a debate. Cuando sonaba un nombre el grupo consideraba con mayor cuidado pensamientos como estos: « ¿Caerá bien?», «¿agradará a los estudiantes?»« ¿cooperará con los otros en la facultad?»

¿Desleal? ¿Poco académico? No. Si el compañero no es simpático, no se puede esperar que sus estudiantes terminen con el máximo de efectividad.

Grabe este punto bien. Una persona no es empujada a un nivel de vida más alto. Más bien, *es elevada.* En nuestros días y edad, nadie tiene tiempo ni paciencia para empujar a otro en la escalera del empleo, peldaño por peldaño laborioso. Se escoge a un individuo cuyo récord le hace sobresalir por encima del resto.

Somos elevados a los altos niveles por aquellos que nos conocen por ser individuos presentables o simpáticos. Cada amigo que usted hace le eleva una entalladura más arriba. Y *ser simpático le hace más ligero elevarse.*

La gente afortunada sigue un plan para agradar a la colectividad. ¿Lo hace usted? La gente que alcanza la cúspide no debate mucho las técnicas para pensar correctamente hacia los demás. Pero se sorprendería Usted de c6mo mucha gente realmente grande tiene un plan claro, definido, inclusive *escrito* para agradar a otros.

Consideremos solo caso de que nos informó Jack Anderson joven socio de Drew Pearson, columnista que aduce hechos exactos. Anderson informó recientemente que el texano Lyndon Johnson probablemente el senador más influyente desde la Segunda Guerra Mundial, posee una lista de 10 reglas "para agradar a la gente" en su oficina. Y según lo que anotó Anderson, el senador Johnson no se limitó a poner aquellas reglas sobre su escritorio y olvidarlas. Más bien, a juzgar por las huellas de sus dedos sobre la lista, es obvio que el senador Johnson se refiere a ellas a menudo.

Las reglas del senador Johnson son excelentes. Helas aquí, citadas directamente:

1. Aprenda a recordar los nombres. La ineficiencia en este punto puede indicar que el interés de usted o es suficientemente dilatado.

2. Sea una persona cómoda y así no habrá tirantez en estar con usted. Sea un tipo de individuo forrado a la antigua.

3. Adquiera la cualidad de relajada desenvoltura para que las cosas que hace no le desazonó1.

4. No sea egoísta. Guárdese de la impresión de que lo sabe todo.

5. Cultive la cualidad de ser interesante con lo que la gente obtendrá algo de valor en su asociación con usted.

6. Estudie cómo conseguir que tos, elementos ásperos sean alejados de su personalidad aun - aquellos de los que pueda ser inconsciente.

7. Intente con sinceridad remediar, sobre una base cristiana, todo malentendido que pudo tener o tenga ahora. Vacíe sus agravios.

8. Practique el agradar a la gente hasta que aprenda a hacerle genuinamente.

9. Nunca malogre una oportunidad de decir una palabra d enhorabuena sobre la realización de alguno, o de expresar simpatía en la pena o el desaliento.

10. Dé fortaleza espiritual a la gente y ella le dará genuino afecto a usted.

Vivir estas diez sencillas reglas de "agradar a la gente" del senador Johnson hace más fácil votar por él; más fácil tener apoyo en el senado. Viviendo estas diez reglas el senador Johnson hace su vida más fácil.

Relea estas reglas otra vez. Dese cuenta de que no hay pretensiones filosóficas. No hay ningún dejad-a-los-otroscompafleros-que-vengán-a-mí-para-remendar-las-diferencias. No hay ningún yo-sé-que-todos-los-otros..son-estúpidos.

La gente grande, aquella en la cúspide de la industria, las artes, las ciencias y la política es humana, afectuosa. Se especializan en ser simpáticos.

Pero no trate de comprar amistad: eso no se vende. Hacer regalos es una práctica maravillosa si el regalo está respaldado con genuina sinceridad, un gusto a dar o un gusto de recibir de la persona a quien es hecho. Pero in real sinceridad, el regalo es mirado a menudo como nada más que el pago de un adeudo o un soborno.

El año último, tan sólo unos pocos días antes de Navidad, me hallaba en la oficina del presidente de una empresa de camionaje de mediana importancia. En el instante en que me disponía a marcharme, llegó un recadero portador de un regalo de refresco líquido de una renovadora de llantas local. Mi amigo se sintió provocado y con una cierta frialdad en la voz pidió al mandadero que devolviese el regalo al remitente.

Después que el hombre se hubo marchado, mi amigo se apresuré a explicarme: -No me juzgue erróneamente. Me agrada recibir regalos y hacerlos. -Y enumeré los que había recibido de sus amigos del negocio aquella Navidad y siguió diciendo: -Pero cuando el regalo es un preciso intento de buscar mi negocio, un obvio soborno, no lo deseo. He dejado de hacer negocios con esa casa desde tres meses atrás porque su trabajo no es lo que debería ser y no me gustan los emptea0s. Pero su vendedor insiste en llamarme.

"Lo que me indigna es que la semana pasada ese mismo condenado vendedor estuvo aquí y tuvo el descaro de decir, <seguramente me agradaría reanudar nuestros negocios. Voy a pedirle a Santa Claus que sea realmente bueno este año para usted>. Si no hubiera devuelto su licor, la primera cosa que ese Tal por Cual me diría la próxima vez es, <apuesto a que saboreó usted nuestro regalo, ¿no es así? >"

La amistad no puede ser comprada. Y cuando lo intentamos, perdemos de dos maneras:

1. Gastamos dinero.

2. Creamos desprecio.

Tome la iniciativa en construir amistades. Los líderes lo hacen. Es fácil y natural para nosotros decirnos, "dejémosle hacer el primer movimiento", 'dejémosle hablarnos", "dejémosla hablar primero".

Es fácil, también, virtualmente, ignorar a la demás gente.

Sí, es fácil y natural, pero no es pensar con rectitud de la gente. Si sigue usted la regla de dejar que los otros construyan los cimientos para la amistad, puede usted no tener muchos amigos.

En realidad, es una maraca de jefatura real, tomar la dirección al atraer a la gente conocida. La próxima vez que se encuentre en un grupo grande, observe una cosa muy significativa: La persona presente, **más** importante, es la más activa en presentarse a sí misma.

Siempre que una persona grande se acerca a usted, ofrece su mano y dice, "hola, soy Jack R.'. Resuma esta observación por un momento y descubrirá la razón por la que el sujeto es importante. Es que trabaja en la construcción de amistades.

Piense con rectitud hacia la gente. Como expresa un amigo mío, "puedo no ser importante para él, pero es importante para mí. Por esto he procurado conocerle'.

¿Se ha dado cuenta alguna vez del modo que la gente se muestra fría cuando espera los elevadores? A menos que estén con algún conocido, muchos hombres nunca dicen nada a la persona que aguarda a su lado. Un día resolví hacer un experimento.

Resolví decir algo al extraño que esperaba donde estaba yo. Seguí la pista de su reacción 25 veces consecutivas. Y por *25* veces obtuve una respuesta positiva y amistosa.

Cierto que hablar a los extraños no es muy urbano, pero la mayoría de la gente gusta de ello sin embargo. Y aquí está el pago:

1. Presentarse a sí mismo a los demás en toda posible oportunidad: fiestas, reuniones, aviones, en e! trabajo, en todas partes.

2. Asegúrese de que las otras personas retienen su nombre firmemente.

3. Asegúrese de que puede pronunciar el nombre de la otra persona del modo que lo pronuncia ella.

4. Ponga por escrito el nombre de la otra persona y cerciórese de que lo deletrea correctamente; la gente tiene como un fetiche el deletreo correcto de su nombre. Si es posible, consiga su dirección y su teléfono también.

5. Escriba una nota personal o hable por teléfono a los nuevos amigos que sienta deseos de conocer mejor. Este es un punto importante. La gente más afortunada, lleva hasta el fin sus nuevas amistades con una carta o un llamado telefónico.

6. Y por último, pero no menos, diga cosas agradables a los extraños. Le hace más amistoso y le predispone para la tarea que tiene por delante.

Poner estas seis reglas a trabajar es pensar realmente con rectitud de la gente. Seguramente, no es el medio que piensa el promedio de las personas. El señor "promedio" nunca toma la iniciativa en hacer presentaciones. Espera que la otra persona se presente primero.

Tome la iniciativa. Parézcase al afortunado. Siga su camino y conozca gente. Y no sea tímido. No tenga miedo de ser raro. Encuentre quién es la otra persona y esté seguro de que sabe quién es usted.

Recientemente un asociado mío y yo estuvimos contratados para hacer el cribado preliminar de un aspirante para un empleo industrial de ventas. Encontramos que el aspirante al que llamaremos Ted, tenía algunas buenas calificaciones. Era excepcionalmente inteligente, poseía buena apariencia y parecía tener grandes ambiciones.

Pero descubrimos algo que nos obligó a descalificarlo, por lo menos temporalmente. La gran limitación de Ted era esta: esperaba la perfección de los4emás. Le incomodaban muchas cosas pequeñas, romo las faltas gramaticales la gente no cuidadosa con los cigarrillos, la gente que tenía mal gusto en el vestir y así sucesivamente.

Ted quedó sorprendido al saber este hecho que le afectaba. Pero estaba ávido de conseguir un empleo mejor pagado y preguntó si había alguna cosa que le pudiésemos decir para ayudarle a superar sus debilidades.

Le hicimos tres sugerencias:

1. *Reconocer el hecho de que ninguna persona es perfecta.* Algunas gentes están más cercanas a la perfección que otras, pero ningún humano es absolutamente perfecto. La calidad más humana en cuanto a los seres es que pueden cometer errores, toda clase de ellos.

2. *Reconocer el hecho de que el otro compañero tiene una razón para ser diferente.* Nunca juega Dios con ninguna cosa. Nunca tenga aversión por la gente a causa de que sus costumbres sean diferentes de las nuestras o porque prefieran diferentes ropas, religiones, partidos políticos o automóviles. No tiene usted que aprobar lo que hace otro, pero no debe aborrecerle por hacerlo.

3. *No sea un reformador.* Ponga un poco más de "vivir-y-dejar-vivir" en su filosofía. A la mayoría de la gente le desagrada que le digan "está usted equivocado". Usted tiene derecho a su opinión propia, pero a veces es mejor guardarla para sí mismo.

Repare en algunos de los más afortunados miembros de la televisión hoy, hombres semejantes a Jack Bailey, Art Linkietter y Bili Cullen. La gente gusta de ellos porque son geniales y tolerantes; aman al pueblo y pasan por alto los errores.

Ted aplicó concienzudamente estas sugerencias. A los pocos meses sostenía un punto de vista fresco. Aceptaba la gente por lo que era no 100 por ciento buena ni 100 por ciento mala.

-Además -dijo- las cosas que acostumbraban a molestarme ahora las encuentro divertidas. Finalmente comienzo a comprender lo que un mundo obtuso como éste sería si la gente fuese toda igual y cada uno fuese perfecto.

Nótese este simple hecho, pero hecho clave: Ninguna persona es buena del todo ni ninguna es mala del todo. La persona exactamente perfecta no existe.

Ahora bien, si dejamos a nuestro pensamiento incontrolado, podemos encontrar mucho desagrado en casi todo el mundo. Por el mismo motivo si dirigimos nuestro pensamiento debidamente, s pensamos con rectitud acerca de la gente, podemos encontrar muchas cualidades que gustar y admirar en la misma persona.

Véalo de este modo. Su mente es una estación emisora. Este sistema de difusión transmite mensajes a usted por dos canales igualmente poderosos: Canal P (positivo) y Canal N (negativa).

Veamos cómo trabaja su sistema de emisión. Supongamos que hoy su superior en el negocio (le llamaremos señor Jacobs) le llamó su oficina y revisó con usted su trabajo. Le felicitó por él pero aventuró algunas sugerencias específicas, de cómo podía hacerlo mejor'. Por la noche es natural que usted evoque el incidente y emita algunos pensamientos al respecto.

Si sintoniza con ci Canal N, el anunciador estará diciendo algo de este tenor: '¡Cuidado! Jacobs no le está obligado. Tiene mal genio. No necesita usted sus advertencias. Párele los pies. ¿Recuerda lo que Joe contó respecto a Jacobs? Tenía razón. Jacobs desea pulverizarle como hizo con Joe. Resístale. La próxima vez, que le llame, pelee. Mejor aún, no lo espere. Mañana vaya a preguntarle lo que quiso decir en realidad con su crítica...'

Pero si síntoni7a con el Canal P., dirá algo de lo que reflejan estas líneas: "Usted sabe que el señor Jacobs es un buenísimo compañero. Esas sugerencias que hizo me suenan muy bien. Si puedo usarlas, podré hacer probablemente un mejor trabajo y situarme a mí mismo para un aumento. El viejo me hizo un favor. Mañana iré a verle para agradecer su ayuda constructiva. Bill tenía razón: Jacobs es un hombre bueno para trabajar con él..."

En este caso específico, si escucha el Canal N., esté seguro de cometer algún error malo, tal vez fatal, en sus relaciones con su superior. Pero si usted sintoniza el Canal P., tenga la completa seguridad de que se beneficiará con las observaciones de su superior y al mismo tiempo le acercará más estrechamente a l. Apreciará esta visita. Pruébelo y verá.

Lleve en la mente ci tiempo máximo que permanece sintonizado con el Canal P., o con el Canal N., lo que más le interesa llegar a ser y lo arduo que resulta conectar canales. Esto es verdad porque un pensamiento positivo o negativo hace estallar una reacción en cadena de pensamientos similares.

Puede, por ejemplo, comenzar con un sencillo pensamiento menor negativo como es el acento de una persona y encontrarse pronto pensando negativamente acerca de tópicos no afines, como sus opiniones políticas y religiosas, el carro que maneja, sus costumbres personales, sus relaciones con la esposa, inclusive el modo de peinar sus cabellos. Y pensando de este modo seguramente no conseguirá usted llegar a donde desea.

Usted es dueño de manejar sus pensamientos estación emisora.

Cuando sus pensamientos se inclinen a la gente haga un hábito de escuchar el Canal P.

Si el Canal N., se interfiere, dígale alto. Entonces conecte sus canales. Para la conexión todo lo que debe hacer es pensar en la cualidad positiva del individuo. Al estilo de verdadera reacción en cadena, este pensamiento dirigirá a otros y otros. Y se sentirá alegre.

Cuando está solo, usted y solamente, usted puede decidir si escuchará el Canal P., o el Canal N. Pero cuando está conversando con alguien más, esta persona tiene una medida de control sobre lo que usted Piensa.

Debemos recordar que la mayor parte de la gente no comprende los conceptos de pensar con rectitud hacia la gente. De aquí que sea una experiencia para la gente llegar arrebatada a usted, dolorida por saber alguna cosa negativa acerca de una persona conocida de ambos: un colaborador desea hablarle de las discutibles cualidades de otro empleado; o un cliente desea especificar las faltas de su competidor, **a** quien usted visitará en breve.

Los pensamientos engendran pensamientos parecidos. Existe el peligro real de que si escucha usted comentarios negativos respecto a otra persona, se vuelva usted también negativo hacia la tal persona. De hecho, si no se mantiene en guardia puede encontrarse efectivamente ayudando a alimentar el fuego con "sí, y eso no es todo. Oyó usted decir..." tipo de comentario.

Estos son tiros por la culata, boomerangs

Hay dos medios para impedir a los demás cambiarnos del Canal P., al Canal N. Uno es suscitar tópicos tan rápida y quietamente como sea posible, con alguna observación así, 'con perdón John, pero mientras pienso en ello se mc ha ocurrido preguntarle..." Un segundo medio consiste en excusarse usted mismo con un "lo siento, John, pero se me hace tarde..." o "tengo que pagar un vencimiento, ¿me excusa usted?".

Hágase una enérgica promesa a sí mismo. Rehúse dejar que los Otros perjudiquen su pensamiento. Siga sintonizando con el Canal P.

Una vez que haya dominado la técnica de pensar solamente cosas buenas apropósito de la gente, el éxito más grande está *garantizado* Voy a contarles lo que un vendedor de seguros, raramente afortunado, me dijo acerca de qué manera el pensar buenas cosas respecto a la gente le recompensó.

-Cuando intervine primero en los negocios de seguros –comenzó- la partida fue dura, créame Al principio mc pareció que había tanto agentes competidores como prospectos. Y pronto aprendí lo que sabe todo asegurador, que 9 prospectos de cada 10 creen firmemente que no necesitan ningún seguro más.

'Lo estoy haciendo bien. Pero déjeme decirle que no es a causa de lo que he aprendido acerca del lado técnico de los seguros. Este es importante, no lo entendamos mal, pero hay hombres que tratan de vender seguros que conocen mejor que yo pólizas y contratos. Es un hecho, que yo conozco un hombre que escribió un libro sobre seguros, pero no pudo vender una póliza a un hombre que sabía que le quedaban solamente *5* días de vida.

Mi éxito -continuó-, se basa en una cosa. Me gusta, *realmente* me gusta el tipo a quien estoy vendiendo. Déjemelo decir otra vez, realmente *me gusta.* Algunos de mis compañeros vendedores tratan de pretender que ellos gustan al otro sujeto, pero no les da resultado. Usted no puede engañar si quiera a un perro. Sus modismos, ojos, expresiones faciales, todo se deletrea f-a-I-s-o cuando usted lo pretende.

«Ahora, cuanto estoy amontonando información acerca de un prospecto, hago lo que hacen los demás agentes. Me entero de su edad, de dónde trabaja, como cuánto hace, cuántos niños tiene y así sucesivamente».

«Pero también consigo alguna cosa más que la mayoría de los vendedores nunca buscan. Esto es, alguna razón por la que me pueda simpatizar el prospecto. Tal vez el trabajo que hace aportará la razón, o quizá podré encontrarla en algún lugar de su récord pasado. Pero encuentro algunas buenas razones para que me guste».

«Entonces siempre que mi atención se enfoca sobre el prospecto, yo reviso las razones por las cuales me agrada. Construyo una imagen amable del prospecto antes de decirle una palabra apropósito de seguros».

«Esta pequeña técnica surte efecto. A causa de que el sujeto me simpatiza, tarde o temprano le simpatizo yo. Bastante pronto, lugar de sentarme a la mesa frente a él, paso al otro lado con él, y estamos trabajando juntos en su plan de seguro. Cree y confía en mi juicio porque soy un amigo».

Claro está que la gente no siempre me acepta sin discusión, pero he encontrado que tanto tiempo como continúa simpatizándome un sujeto acabará por asentir y podremos ultimar el negocio'.

Precisamente la semana pasada -prosiguió mi amigo-, estaba haciendo la tercera visita a un prospecto difícil. Me recibió en la puerta y antes de poderle decir siguiera <buenos días> me mandó al diablo Prosiguió en este tono, sin detenerse ni para respirar hasta que acabó la cuerda y acabó diciendo. <y nunca vuelva más por aquí otra vez´**.** Después que hubo dicho esto, permanecí de pie mirándole a los ojos durante unos cinco segundos y entonces dije suavemente y con genuina sinceridad por qué lo pensaba, <pero señor S., esta noche le estos visitando como amigo>. Ayer me compró una póliza dotal de 10.000 dólares.

Sol Polk es llamado popularmente rey de las herramientas en Chicago Comenzó con nada hace 21 años y hoy Sol Polk vende por encima de 60 millones de herramientas en un año en el Chicago metropolitano. Sol Polk concede gran cantidad de su éxito a su actitud hacia los compradores. Los clientes -dice el señor Polk- deben ser tratados como si fuesen huéspedes en mi hogar.

¿No es esto pensar con rectitud acerca de la gente? Substituya la palabra empleados en lugar de clientes y así se lee los empleados deben ser tratados como huéspedes en mi hogar. Dé tratamiento de primera clase a sus empleados y obtendrá cooperación de primera clase, rendimiento de primera clase. Piense primera clase acerca de cualquiera de los que le rodean y recibirá en cambio resultados de primera clase.

Uno de los revisores de una versión reciente de este libro es un amigo íntimo personal que posee su propia oficina consultiva de manejo de negocios. Cuando leyó el ejemplo citado más arriba comentó: Este es el resultado de gustar y respetar a la gente. Permítame darle una experiencia personal mía la cual demuestra lo que sucede si usted no gusta y respeta a la gente.

Su experiencia contiene un gran fin. ¡Hela aquí!

Mi firma había obtenido un contrato para suministrar servicios de consulta a un negocio de bebidas embotelladas relativamente pequeño. El contrato era substancial, de unos 4,500 dólares. El cliente no tenía gran educación formal, su negocio se hallaba en baja forma y en los años recientes *había* cometido algunos errores costosos. Tres días después de que hubimos cerrado el contrato, un socio mío y yo, nos dirigimos a la planta que distaba unos 45 minutos de nuestras oficinas. Aquel día no sé cómo empezó, pero de algún modo estuvimos hablando acerca de las cualidades negativas de nuestro cliente".

«Antes de que nos diésemos cuenta de ello, conversábamos de cómo su propia estupidez había dado origen a la confusión en que se veía en lugar de discutir el mejor modo con el que podría resolver sus problemas. Recuerdo una observación que hice, la cual estimé particularmente aguda. 'La sola cosa que frena al señor F. es la grasa'. Mi socio se rio y coincidió en una apreciación igual. '¿Y qué hay de su hijo? El joven debe andar por los 34 pero la única calificación que posee para el trabajo es que habla inglés'».

«Durante toda la calzada no hablamos de nada más sino de que teníamos por cliente un bodoque y débil mental. Bien, la conferencia de aquella tarde fue fría. Reflexionando, pienso que nuestro cliente de algún modo interpretó nuestra posición hacia él. Debió haber pensado: 'Estos sujetos piensan que yo soy un estúpido o algo así y todo lo que harán por mi dinero es darme alguna plática altisonante'».

«Dos días más tarde recibí de aquel cliente una carta de dos sentencias. Decía, (he decidido cancelar nuestro contrato por servicios consultivos. Si hay algún cargo que hacerme por sus servicios hasta la fecha sírvanse mandarme la cuenta)". "Dejarnos llevar por pensamientos negativo durante sólo 40 minutos nos costó un contrato de 4,500 dólares. Lo hizo aún más doloroso enterarnos un mes después de que este antiguo cliente había contratado con una firma foránea para la asistencia profesional que necesitaba". "Nunca lo habríamos perdido si nos hubiésemos concentrado en- sus buenas cualidades. *Y* las tenía. La mayoría de la gente las tiene».

He aquí cómo puede usted tener alguna diversión y descubrir un principio básico de éxito al mismo tiempo. Durante los dos próximos días escuche todas las conversaciones que pueda. Anote dos cosas: cuál de las personas en la conversación habla más y cuál es la más afortunada

Millares de mis propios experimentos me han revelado esto: La persona que habla más y la persona más afortunada raramente son la misma persona. Casi sin excepción, la persona más afortunada, cuando más practica la *conversación generosidad* esto es, alienta a las demás personas a hablar de sí mismas, sus miras, sus realizaciones, su familia, su ocupación, sus problemas.

La conversación generosidad prepara el terreno a éxitos más grandes en dos importantes sentidos:

1. La conversación generosidad gana amigos.
2. La conversación generosidad ayuda a saber más acerca de la gente.

Recuerde esto: el promedio de personas hablaría más bien de sí mismos que de cualquiera otra cosa del mundo. Cuando usted les da oportunidad, les simpatiza por ello. La conversación generosidad es el medio más *fácil,* más simple, más seguro de ganar un amigo.

Y el segundo beneficio de la conversación generosidad, saber más acerca de la demás gente, es importante, también. Como decimos en el Capítulo 1, la gente es lo que estudiamos en nuestro laboratorio de éxito. Lo más que podamos saber en cuanto a ella, sus procesos mentales, sus puntos fuertes y débiles, lo que hace y por qué lo hace, estaremos mejor equipados para influirla efectivamente en el sentido que desea. Elucidémoslo.

Una gran agencia publicitaria de Nueva York, parecida a todas las agencias, se especializa desde luego en decir al público por qué debe comprar los productos que anuncia. Pero esta agencia hace alguna cosa más, también. Requiere a sus redactores de anuncios que dediquen una semana cada año detrás de los

mostradores y así *escuchen* lo que la gente dice a propósito de los productos que fomenta. *Escuchar* aporta la guía que necesitan los publicistas para escribir anuncios mejores y más efectivos.

Muchos negociantes progresivos conducen las que se llaman entrevistas terminales con empleados que se despiden. La razón no es hacer aceptar al empleado que permanezca con la compañía sino poner en claro por qué se va. Luego la compañía puede efectuar mejoras en las relaciones con sus empleados. Escuchar corresponde.

Escuchar sirve de mucho también al vendedor. A menudo l gente piensa de un buen vendedor que es "un buen hablador" "rápido habladora. El gerente de ventas, sin embargo, no se deja impresionar tanto por un buen hablador como por un buen oyente, un sujeto que puede hacer preguntas y desear respuestas.

No interrumpa una conversación. Escuche, gane amigos, aprenda

Una mañana un amigo me encontró en el Midway Airport, en Chicago, para conducirme en coche a una conferencia de negocios en el Loop. Dos veces me di cuenta de que mi amigo se salió de su camino para dejar a conductores estacionados en la calle entrar en ruta del tránsito.

La tercera vez que esto sucedió comenté riendo: "Qué es usted un miembro del comité de cortesía de Chicago? Debe serlo, no h visto a nadie más que mostrase mucha cortesía".

Se sonrió ante esto y dijo:

No espero en realidad que otros conductores sean corteses Pero he logrado resarcirme exactamente lo mismo. Ayudar a esos tres conductores a entrar en el tránsito nos cuesta 45 segundos. Pero me ha dado un buen sentimiento interno. Mostrar cortesía me ayuda a conservar la calma.

Mi amigo tuvo buen sentido. Es bueno ser cortés con gente a la que usted no conoce ni piensa conocer jamás. Remunera el sentimiento grato recibido. Y este sentimiento grao se refleja en su trabajo y en cualquiera otra cosa que haga.

La cortesía practicada en todas las relaciones con otras personas es el tranquilizador más fino que puede usar. Ninguna preparación comercial es 1/O tan efectiva para relajarle como hacer pequeñeces por otras gentes. Pensar con rectitud hacia la gente depone la frustración y La violencia. Cuando hierve todo en su Interior, la gran causa de tensión es el pensar negativamente de los demás, Así pues, piense en positivo hacia la gente y descubrirá cuán maravilloso, realmente maravilloso es este mundo.

La real prueba para pensar correctamente hacia la gente llega cuando las cosas no andan exactamente por la senda que usted desea. ¿Cómo piensa usted cuando le han pasado por alto en una promoción? ¿O cuando fracasa en ganar un cargo en el club al cual pertenece? ¿O cuando es criticado por la labor que hace? Recuerde esto:

El modo como piensa cuando pierde determina cuánto tiempo tardará en ganar.

La respuesta para pensar con rectitud hacia la agente cuando las cosas no siguen exactamente nuestro camino, llegan de Benjamín Fairless, una de las más relevantes personas del siglo. El señor Fairless, que surgió de muy modestas circunstancias para llegar a ser jefe ejecutivo de la United States Steel Corporation, dice lo que sigue (citado en el magazine Life el 15 de octubre de 1956):

«Depende de cómo mira usted las cosas. Por ejemplo, yo nunca tuve un maestro al qué odiase. Naturalmente, yo no era más disciplinado que todos los otros pupilos, pero siempre me figuré que por culpa mía la disciplina era necesaria. Me han simpatizado también todos los jefes que he tenido siempre. En todo momento traté de agradarles y hacer más de lo que esperaban si me era posibles nunca menos.

He tenido algunas desilusiones, tiempos en que deseé un ascenso y alguien más lo obtuvo. Pero nunca me figuré que era víctima de la <política de oficina>, ni prejuzgué ni juzgué mal sobre la parte de los jefes. En lugar de enfurruñarme o incurrir en arrebato, razonaba las cosas. Obviamente el otro compañero mereció la promoción más que yo. ¿Qué me podía hacer a mí **merecer** la primera oportunidad Al mismo tiempo nunca me enojé conmigo mismo si perdía y nunca desperdicié mi tiempo regañándome".

Recuerde a Benjamín Fairless cuando las cosas andan mal. Haga nada más estas dos cosas:

1. Pregúntese ¿qué puedo hacer conmigo mismo para ser merecedor de la próxima oportunidad?

2. No malgaste tiempo ni energía en descorazonarse. No se regañe a sí mismo. Planee vencer la próxima vez.

PONGA EN UNA CAPSULA ESTOS PRINCIPIOSDE TRABAJO

1. Hágase más ligero para elevarse. Sea simpático. Practique ser la clase de persona que gusta a la gente. Esto gana su apoyo y pone combustible en su programa de construcción de éxito.

2. Tome la iniciativa en la consecución de amigos. Preséntese a sí mismo a los demás en toda oportunidad. Asegúrese de que retiene fuertemente el nombre de la otra persona y esté seguro de que ella retiene fuertemente también el suyo. Escriba una nota a los nuevos amigos que desee conocer mejor.

3. Acepte las diferencias y limitaciones humanas. No espere que nadie sea perfecto. Recuerde, la otra persona tiene derecho a ser diferente. Y no sea un reformador.

4. Sintonice con el Canal P., la estación de los Buenos Pensamientos. Encuentre cualidades para gustar y admirar a una persona, no cosas que le inspiren aversión. Y no deje que los demás prejuzguen sus sentimientos hacia una tercera persona. Piense positivamente hacia la gente, y conseguirá resultados positivos.

5. Practique la conversaci6n generosidad. Guste de la gente afortunada. Estimule a la otra persona para que exprese sus miras, sus opiniones, sus cumplidos.

6. Practique la cortesía en todo momento. Ello hace que la gente se sienta mejor. Le hace a usted sentirse mejor también.

7. No culpe a los demás cuando sufra una contrariedad. Recuerde, el modo con que piensa cuando pierde, determina cuánto tiempo tardará en ganar.

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

10

CONSIGA EL HÁBITO DE LA ACCIÓN

HE AOUI UNA COSA EN QUE CONVIENEN LOS LIDERES EN TODOS LOS campos: Hay un déficit de personas sobresalientes, calificadas de expertas para llenar las posiciones clave. Hay realmente, como dice el refrán, muchas moradas en las alturas. Según explicaba un ejecutivo, hay mucha gente casi calificada, pero a menudo falta un ingrediente del éxito. Esta es la capacidad para obtener cosas hechas, conseguir resultados.

Todo gran trabajo -ya sea operando en negocios alto nivel de ventas, ya en la ciencia, la milicia o el gobierno- requiere un hombre que piense la acción. Los principales ejecutivos buscando una persona clave, solicitan respuestas a preguntas como éstas: "¿Hará el trabajo?" "¿Seguirá hasta el fin?" "¿Es un auto impulsor?' "¿Puede rendir resultados o es un mero hablador?"

Todas estas preguntas tienen punto de mira: Poner en claro si el sujeto es un hombre de acción.

Las ideas excelentes no son bastantes. Una idea solamente bien actuada encima, y desarrollada es ciento por ciento mejor que una idea terrífica que muere por no haberse seguido.

El gran comerciante hijo de sus obras, John Wanamaker, decía a menudo: "Nada viene pensando meramente en ello".

Piense en ello. Todas las cosas que tenemos en este mundo, desde los satélites a los rascacielos y el alimento de los niños, son exactamente una idea *sobre la que se ha actuado.*

Cuando usted estudia a la gente -lo mismo los afortunados que el término medio- encuentra que se divide en dos clases. Los afortunados son activos; les llamaremos "activacionistas" El mero promedio, el mediocre, el infortunado son pasivos. Les llamaremos "pasivacionistas".

Podemos descubrir un principio de éxito estudiando los das grupos. El señor Activacionista es un hacedor. Emprende acción, consigue las cosas hechas, sigue hasta el extremo sus ideas y planes, el señor Pasivacionista es 'no hagamos'. Pospone el hacer las cosas hasta que ha demostrado que no deben hacerse, o no se puede, o es demasiado tarde.

La diferencia entre el señor. Activacionista y el señor Pasivacionista se manifiesta en innumerables pequeños aspectos. El señor Activacionista planea una vacación. Y se la toma. El señor Pasivacionista planea una vacación. Pero la pospone para el año "próximo'. El señor A. decide acudir a la iglesia regularmente. Lo hace. El señor P., piensa que es buena cosa acudir regularmente, también, a la iglesia, pero halla la manera de posponer este nuevo hábito. El señor A., siente que debe escribir unas líneas a alguien al que conoce para felicitarle por alguna cosa hecha. Escribe las líneas. Bajo la misma circunstancia, el señor P. encuentra una buena razón para demorar la nota y nunca se decide a escribirla.

La diferencia resalta en las grandes cosas, también EJ señor A., desea hacer negocios por su cuenta. Los hace. El señor P., también desea hacer negocios por su cuenta, pero descubre en el momento crítico una "buena" razón de que es mejor no hacerlos. El señor A., de 40 años, decide que desea adoptar una nueva forma de trabajo. La adopta. La misma idea se le ocurre al señor P., pero debate consigo mismo y nada hace al respecto.

La diferencia entre los señores Activacionista y Pasivacionista se revela en todas las formas de conducta. El señor A., consigue las cosas que desea que se hagan y como productos accesorios gana confianza, un sentimiento interno de seguridad, autodominio y más ingresos. El señor P., no obtiene hechas las cosas que desea hacer porque no actuó. Como sub productor pierde la confianza en sí mismo, destruye su firmeza, vive en la mediocridad.

El señor Activacionista hace. El señor Pasivacionista "va a hacer pero no hace".

Digitalizado por Oscar Gutiérrez Salinas – Octubre 31 de 2011

Todo el mundo desea ser activacionista Pues bien, deje que se forme el hábito de la acción.

Una gran cantidad de pasivacionistas escogen este camino porque insisten en esperar a que todas las cosas sean ciento por ciento favorables para emprender la acción. La perfección es altamente deseable. Pero nada hecho o diseñado por el hombre es, o puede ser, absolutamente perfecto. Luego aguardar el conjunto perfecto de condiciones es aguardar toda la vida.

A continuación van tres casos históricos que demuestran de qué modo tres personas reaccionaron ante las 'condiciones'.

CASO No. 1:
POR QUE NO SE CASO G.N.

El señor G. N. se halla al fin de la treintena, bien educado, trabajo como contador y vive solo en Chicago. Desea amor, compañía, un hogar, niños, trabajo. G. N ha estado próximo al matrimonio; una vez estuvo solamente a un día de él. Pero cada vez que a estado cercano a tomar estado, descubrió alguna cosa en la muchacha con la cual se iba a casar. ("Precisamente a tiempo, antes de que cometiera un grave error").

Un ejemplo lo pone de relieve: Hace dos años, G. N. pensó que finalmente había encontrado la muchacha conveniente. Era atractiva, agradable, inteligente. Pero G. N. tenía que estar absolutamente seguro de que esta boda era una cosa impecable. Cuando se hallaban discutiendo planes matrimoniales una noche, la futura señora O. N. hizo unas pequeñas observaciones que molestaron a O. N.

En consecuencia, para asegurarse de que estaba enlazándose con la mujer sin tacha, O. N. redactó un documento de cuatro páginas de estipulaciones que la joven debía aceptar antes del casamiento. El documento, nítidamente mecanografiado y al parecer muy legal, cubría todo segmento de vida en que O. N. pudo pensar. Había una sección religiosa: a qué iglesia irían, cuán a menudo concurrirían a ella, qué donarían. Otra sección se ocupaba de los niños: cuántos y cuándo.

Detalladamente, O. N. esbozaba la clase de amigos que tendrían, la situación social de su esposa, dónde vivirían, cómo serían gastados sus ingresos. Para acabar el documento, O. N. consagró media página para registrar los hábitos específicos que la muchacha debía abandonar o adquirir. Esto comprendía hábitos como fumar, beber, maquillaje, diversiones y así sucesivamente.

Cuando la candidata a novia de G. N. revisó este ultimátum hizo lo que se podía esperar. Lo devolvió con una nota que decía: La cláusula usual del matrimonio <para lo mejor o para lo peor> es bastante buena para todo el mundo y es buena para mí. La cosa por entero es mala".

Al relatarme G. N. esta experiencia dijo preocupado, "y bien, qué era lo injusto en este convenio escrito? después de todo, el matrimonio es un gran paso. No se puede ser demasiado cuidadoso".

Pero G. N. estaba equivocado. Usted *puede* ser demasiado cuidadoso, demasiado cauto no solamente al planear un matrimonio, sino al planear alguna cosa en este mundo donde las cosas tienen lugar.. Las normas pueden ser demasiado altas. La proposición matrimonial de G. N. era mucho más adecuada para su trabajo, sus ahorros, sus amistades o cualquier cosa más.

La prueba de una persona afortunada no consiste en la habilidad de eliminar los problemas antes d que surjan,, sino solventar las dificultades cuando aparecen. Debemos estar dispuestos a establecer un compromiso inteligente con perfección a fin de que no aguardemos siempre antes de emprender la acción. Es todavía un buen consejo cruzar los puentes cuando llegamos a ellos.

CASO No. 2:
POR QUE J.M. VIVE EN NUEVO HOG4R

En toda decisión grande, la mente batalla consigo misma-actuar o no actuar, hacer o no hacer. He aquí como un joven camarada eligió actuar y cosechó grandes recompensas.

La situación de J. M. es similar a la de un millón de Otros jóvenes: Está en la veintena, tiene una esposa y un niño y, sin embargo, goza solamente de un modesto ingreso.

El señor y la señora J. M. vivían en un pequeño departamento. Ambos deseaban un nuevo hogar. Aspiraban a la ventaja de mayor espacio, alrededores más limpios, un lugar donde jugase el pequeño y la probabilidad de una hipoteca sobre su propiedad.

Más había una traba para comprar un nuevo hogar -el pago al contado. Un día en que 3. M. estaba llenando el cheque para pagar la próxima renta llegó a sentirse disgustado consigo mismo. Observó que el pago de la renta era mucho más crecido que los abonos mensuales para un nuevo hogar. Llamó a su esposa y le dijo:

¿Hasta qué punto te gustaría comprar un nuevo hogar la semana que viene?

¿Qué se te ha metido en la cabeza? -repuso ella-. ¿Por qué gastas bromas? Sabes que no podemos. No tenemos siquiera el dinero para el pago al contado.

Pero J. M. estaba decidido. "Hay cientos de miles de parejas como nosotros que van a comprar una casa nueva (cualquier día), pero tan sólo una mitad lo hace alguna vez. No sé todavía cómo obtendré el pago al contado, pero lo obtendré".

Y bien, a la siguiente semana compraron una casa a gusto de los dos, sin grandes pretensiones, pero linda, por 1,200 dólares de contado Entonces el obstáculo fue encontrar el medio de reunir 1,200 dólares. J. M. no podía pedir prestado a través de los canales al uso porque esto' cargaría demasiado su crédito y no podría conseguir una hipoteca por el precio de venta. .

Donde hay una voluntad hay siempre un medio. Súbitamente J. M. sintió una agitación repentina ¿Por qué no entrar en contacto con el constructor y gestionar un arreglo de préstamo privado por 1,200 dólares? Esto hizo J. M. En principio el constructor se mostró renuente a la idea, pero J. M. insistió. Finalmente se convino así. El constructor adelantó, en efecto, a J. M., los 1,200 dólares para ser reintegrados a razón de 100 mensuales, más un interés.

Ahora todo lo que J. M. tiene que hacer es "encontrar" 100 dólares cada mes. El señor y la señora J. M. afilaron sus lápices y dieron con el medio de recortar 25 dólares de sus gastos mensuales. Más aún quedaban *75* que J. M. debía reunir todos los meses.

J. M. tuvo otra idea. A la mañana siguiente fue a ver a su jefe. Explicó al patrón lo que estaba haciendo. El patrón se alegró al saber que J. M. estaba yendo a comprar una casa nueva. Luego dijo J. M.:

-Vea usted, señor T., para llevar adelante este trato, necesito ganar *75* dólares más cada mes. Ya sé -continuó- que usted me aumentará cuando crea que lo merezco. Lo que deseo ahora es una oportunidad para ganar más dinero. Hay algunas cosas por aquí que se podrían hacer mejor los fines de semana. ¿Hará usted posible para mí trabajar en seguida?

El industrial quedó impresionado con la sinceridad y ambición de J. M. Propuso la solución de que J. M. trabajase 10 horas más cada semana. Y el señor y la señora J. M. se trasladaron a su nuevo hogar.

Estas cosas resultaron de la firme decisión de 3. M. para entrar en acción:

1. La resolución de entrar en acción encendió la mente de J. M. para pensar en los medios de dar cumplimiento a su meta.

2. J. M. ganó tremendamente en nueva confianza. Será mucho más fácil para él emprender una acción en situaciones mayores.

3. J. M. proporcionó a su mujer e hijo el nivel de vida que merecían Sí hubiese esperado, posponiendo en comprar la casa, hasta que las condiciones fuesen perfectas, hay una real poSibilidad de que nunca hubieran dispuesto de una casa de su propiedad.

CASO No. 3:
C. D. DESEABA COMENZAR SU PROPIO NEGOCIO, PERO...

El señor C. D. representa Otro caso de lo que ocurre a *las* grandes ideas cuando uno espera a que las Condiciones sean perfectas antes de poner en acción estas ideas.

Poco tiempo antes de la Guerra Mundial II, C. D. obtuvo un empleo en la División de Aduanas del Departamento de Correos de los EE. UU. Gustaba de su trabajo, pero después de cinco años llegó a estar insatisfecho con el confinamiento, horas regulares, bajo pago, y el sistema de prioridades con sus relativamente escasas probabilidades de avance.

Entonces concibió una idea. Había aprendido muchas cosas acerca de lo que produce ser un importador afortunado. ¿Por qué no establecerse él mismo en el negocio de importar artículos para regalos y juguetes de bajo precio? e. D. sabía de muchos importadores afortunados que carecían de sus conocimientos o de los pros y Contras de estos negocios.

Han transcurrido diez años desde que C. D. decidió que necesitaba entrar en los negocios propios. Pero hoy, sigue trabajando todavía para la Oficina de Aduanas.

¿Por qué? Veámoslo cada vez que C. D. estaba casi dispuesto a cortar sus amarras, Sucedía alguna Cosa que le detenía al entrar en acción. Escasez de dinero, depresiones económicas y demás excusas servidas todas por razones para aguardar, para Posponer.

La estricta verdad es que C. D. dejó desarrollar en sí mismo un pasivacionista. Deseaba que las condiciones fuesen perfectas antes de emprender [a acción. Puesto que las condiciones no fueron *nunca* perfectas. C. D. nunca entró en acción.

He aquí dos cosas a hacer para ayudarle a evitar el costoso error de aguardar a que las cosas sean perfectas antes de que actúe:

1. Espere futuros obstáculos y dificultades. Toda aventura supone riesgos, problemas e incertidumbres. Supongamos que usted desea conducir su carro de Chicago a los Angeles, pero insiste en esperar hasta tener absoluta seguridad 4e que no hará desviaciones, ningún percance de motor, nada de mal tiempo, ni conductores borrachos, ni riesgos de ninguna clase. ¿Cuándo arrancará? *¡Nunca!* Al planear su viaje a Los Angeles tiene sentido proyectar la ruta, revisar el motor, en una palabra, eliminar tantos riesgos como sea posible antes de arrancar. Pero usted no puede eliminar todos los riesgos como sea posible antes de arrancar. Pero usted no puede eliminar todos los riesgos:

2. Haga frente a los problemas y obstáculos a medida que aparezcan. La prueba de una' persona afortunada no es la habilidad para eliminar problemas antes de entrar en acción, sino la dt más bien la de encontrar soluciones a tas dificultades cuando las encuentre. En los negocios, casamientos, o en cualquiera otra actividad, cruce los puentes cuando llegue a ellos.

No podemos comprar una póliza de seguros contra todos los problemas.

Ajuste su mente para hacer alguna cosa acerca de sus ideas. Hace cinco o seis años un profesor muy capacitado me conté sus planes para escribir un libro, una biografía de una controvertida personalidad de diez años atrás. Sus ideas eran más que interesantes: eran vivas, fascinantes. El profesor sabía lo que deseaba decir y poseía destreza y energía para decirlo. El proyecto estaba destinado a recompensarle con mucha interior satisfacción, prestigio y dinero.

El verano último volví a ver a mi amigo e inocentemente le pregunt6 si había terminado el libro. (Esto fue un desatino; abrió una vieja herida).

No, no había escrito el libro. Luché consigo mismo durante un momento como si debatiese en su interior sin explicar por qué. Finalmente expuso que estuvo demasiado ocupado, que tenía más "responsabilidades" y no pudo llevarlo a efecto.

En realidad, lo que el profesor había hecho fue enterrar la idea muy honda en el cementerio de su mente. Dejó que su mente produjera pensamien5 negativos. Visualizó el tremendo trabajo y los sacrificios que entrañaba. Vio todas las clases de razones por las que el proyecto fracasaría.

Las ideas son lo importante. No permita ningún error al respecto. Debemos tener ideas para crear y mejorar alguna cosa. EJ éxito rehúye a Las personas que carecen de ideas.

Pero no consienta errores acerca de este punto, tampoco. Las ideas en sí mismas no son bastante. Toda idea para obtener negocios, para simplificar procedimientos de trabajó es válida solamente si se actúa sobre ella.

Cada día miles de gentes entierran buenas ideas porque tienen miedo de actuar sobre ellas. Y mucho tiempo después el espectro de estas ideas regresa para obsesionarlos.

Sitúe estos dos pensamientos en lo profundo de su mente:

Primero, dar a sus ideas valor para actuar sobre ellas. Haga caso omiso de cuán buena es la idea, a menos que al hacer algo con ella, no gane nada.

Segundo, actúe sobre sus ideas y gane tranquilidad mental. Alguien dijo una vez que los vocablos más lastimeros de la lengua y de la pluma son estos: pudo haber sido. Todos los días oye decir a alguien alguna cosa de este género: "Si hubiese estado en los negocios allá por 1952, estoy seguro de que ahora andaría muy bien", O "tuve una corazonada de que esto sucedería. Desearía haber hecho algo en relación con ello". Una buena idea no actuada en seguida produce terribles dolores psicológicos. Pero una idea actuada sobre el terreno brinda enormes satisfacciones mentales.

¿Tenemos una buena idea? Hagamos entonces alguna cosa respecto a ella.

Use la acción para curar el miedo y ganar confianza. He aquí alguna cosa a recordar. La acción alimenta y fortalece la confianza; la inacción bajo todas las formas alimenta el temor. Para luchar contra el temor, actúe. Para aumentar el temor, posponga, espere, no lo evite.

Una vez oí explicar a un joven instructor de paracaidistas, "el salto no es realmente tan malo. Es el aguardar el salto lo que irrita a un hombre. Durante el viaje en lugar del salto siempre trato de hacer que el tiempo pase raudo para mis hombres. Sucede más de una vez que un educando piensa demasiado lo que puede suceder y se asusta. Si no podemos hacerle saltar el próximo viaje, está acabado como paracaidista. En lugar de ganar confianza, a la larga pospone el saltar, lo que más le azora.

Aguardar, aun a los expertos pone nerviosos. El magazine Time informó que Edward R. Murrow, el cronista de radio cumbre de la nación, suda y está nervioso hasta el momento de radiar. Pero una vez se halla en acción el temor desaparece. Muchos actores veteranos experimentan la misma sensación. Convienen en que la única cura para el miedo al público es la acción. Mantenerse bien antes de la audición es lo que cura el recelo, la preocupación, el miedo.

La acción cura el miedo. Una noche en que estuvimos a visitar a un amigo en su casa, su hijito de *5* años al que acostaron 30 minutos antes lloró a gritos. El muchachito se había sobreexcitado con una película de imaginación y tenía miedo de que pequeños monstruos grises acabasen de entrar en su cuarto para raptarlo. Me intrigó el medio con que el padre del muchacho tranquilizó el susto de su pequeño. No le dijo "No te inquietes, hijo. Nada te va a pasar. Vuelve a dormirte". En vez de esto emprendió una acción positiva. Hizo rápidamente un espectáculo ante el chico, inspeccionando si las ventanas estaban bien cerradas. Luego tomó una de las pistolas de plástico del niño y la puso sobre una mesa junto a su lecho y dijo:

"Billy, aquí está una pistola por si se diera el caso". El pequeñuelo tenía una mirada de completo alivio. Minutos más tarde se durmió rápidamente.

Muchos médicos dan una "medicación" neutra, sencilla, a la gente que insiste en que necesita algo que las haga dormir. Para infinidad de sujetos, el acto de tragar una píldora aunque (no lo saben) no contenga medicación alguna, les hace sentir mejor.

Es perfectamente natural experimentar miedo en una o varias formas. Pero los métodos usuales para combatirlo no surten efecto. He tenido trato con muchos vendedores que trataban de curar el temor, que se acerca cauteloso aun al más experto de ellos algunas veces, dando varias vueltas a la manzana o ingiriendo café extra. Pero estas cosas no aportan resultados. El medio de combatir esta clase de miedo -sí, *cualquier* clase de miedo- es la *acción.*

¿Teme usted hacer cierta llamada telefónica? Hágala y desaparecerá el temor. Pospóngala y se hará más y más fuerte. ¿Teme ver a un doctor para un reconocimiento? Vaya y su inquietud se desvanecerá. Es probable que nada serio ande mal en usted; *y* si lo hay, sabe dónde acudir. Dilate el reconocimiento alimentará su temor hasta hacerse tan fuerte que está usted realmente enfermo.

¿Teme discutir un problema con su superior? Discútalo, descubrirá cómo estas inquietudes son vencidas.

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

Construya *confianza.* Destruya el *miedo* mediante la acción.

ARRANQUE SU MÁQUINA MENTAL, MECANICAMENTE

Un joven aspirante a escritor que no tenía experiencia del éxito hizo esta confesión, "mi apuro es que pasan días y semanas enteros sin que -pueda llegar a escribir una cosa".

-Vea usted -observe., escribir es positivo. Tiene que conseguir estar inspirado Su espíritu debe moverse

Es verdad, escribir e creativo, pero he aquí cómo Otro hombre creador, escritor también, explicó su "secreto" para producir cantidades de material acertado.

-Uso una técnica de "forzar la mente" –comenzó-. He alcanzado el fin de un plazo que debo satisfacer y no puedo aguardar a que mi espíritu me mueva. Debo mover yo mi espíritu. He aquí cómo mi método funciona. Me obligo a sentarme a mi escritorio. Luego tomo un lápiz y me dedico a movimientos mecánicos de escritura. Anoto alguna cosa. Garabateo, pongo mis dedos y mis brazos en movimiento, y más pronto o más tarde, sin estar consciente de ello, mi mente encuentra el buen camino.

"Algunas veces, desde luego, atraigo ideas fuera de lo estricto cuando no trato de escribir -Prosiguió-, pero éstas no son más que pluses. La mayor parte de las buenas ideas acuden apenas inicio el trabajo.

La acción debe preceder a la acción. Esta es un ley de la naturaleza. Nada arranca de sí mismo. Ni siquiera las docenas de adminículos mecánicos que usamos diariamente.

Su hogar es calentado mecánicamente pero usted debe elegir (entrar en acción) la temperatura que desea. Su carro cambia de marchas automáticamente solamente después que ha movido la palanca respectiva. El mismo principio se aplica a la acción mental. Debe mantener su mente en marcha a fin de que trabaje para usted.

Un joven gerente de una rama de ventas para una organización de puerta-en-puerta explicaba cómo conducía sus ventas para forzar el "miedo mecánico" de cada día más temprano y más felizmente.

-Existe una tremenda resistencia para los vendedores de puerta-en-puerta que todo aquel que ha vendido de casa-en-casa conoce -comentó-. Y es duro, a un para el vendedor veterano, hacer la primera visita de la mañana. Sabe que lo probable es que reciba un tratamiento bastante rudo antes de que se haya hecho completamente de día. Así, pues, es natural para él rehusar el dar principio por la mañana. Beberá un par de tazas de café extra, tal vez cruzará por el vecindario algún tiempo o hará una docena de cosas para posponer la primera visita.

"Yo entreno a cada hombre nuevo de esta manera. Le explico que el único modo de empezar es empezar. No deliberarlo. No posponer el comienzo. Haga esto: Estacione su automóvil. Requiera su caja de muestras. Vaya a la puerta, toque el timbre. Sonría. Diga "buenos días" (y haga su presentación), todo mecánicamente sin un asomo de pensamiento consciente. Comience a hacer visitas de este modo y quebrará el hielo. A la segunda o tercera visita, su mente estará despierta y sus presentaciones llegarán a ser efectivas.

Un humorista dijo una vez que el problema mayor en la vida era abandonar un lecho caliente en una habitación fría. Y tuvo gracia. Tanto más tiempo siga acostado y piense lo desagradable que es levantarse, más difícil se le llegará a hacer. Inclusive en una operación tan simple como esta, la acción mecánica, o sea arrojar las cobijas y poner los pies en el suelo derrota el temor.

El punto está claro. La gente que obtiene las cosas hechas en este mundo no aguarda a que el espíritu la mueva; ella mueve al espíritu.

Pruebe estos dos ejercicios:

1. Use el medio mecánico para realizar negocios sencillos y algunas veces ingratos y las faenas domésticas. Más bien que pensar en los rasgos desagradables de la tarea salte directamente a ella y procure ir sin un cúmulo de deliberación.

Quizá la tarea casera más desagradable para la mayoría de mujeres es lavar platos. Mi madre no es una excepción. Pero ha dominado una vía mecánica para dispensarse de esta labor rápidamente, y volver así a las cosas que le gusta hacer.

Cuando levanta la mesa, mecánicamente siempre coge varios platos y sin pensar en la tarea que tiene delante la empieza. En muy pocos minutos ha terminado. ¿No es esto abatir el "hacinamiento» de platos y el temor a un inevitable desagrado?

Haga esto hoy: Hágase con la cosa que desea menos hacer. Luego, sin permitirse deliberar ni temer la tarea, *hágala.* Este es el modo más eficiente de manejar quehaceres

2. A continuación emplee el medio mecánico de crear ideas, proyectar planes, resolver problemas y hacer otros trabajos que requieren una ejecución altamente mental. Más bien que aguardar que el espíritu le mueve a usted, siéntese y mueva su espíritu.

Hay una técnica especial garantiza para ayudarle. *Use un lápiz* y *papel.* Un simple lápiz de setenta centavos es la herramienta más grande de concentración que puede comprar. Si yo tuviera que escoger entre una oficina ultra elegante cuidadosamente alfombrada, bellamente decorada, a prueba de ruidos y del Otro lado papel y lápiz, escogería el lápiz y el papel en todos los casos. Con un lápiz y un papel usted puede encadenar su pensamiento a un problema.

Cuando usted escribe un pensamiento sobre papel, su plena atención se halla automáticamente enfocada a este pensamjen0 Esto es porque la mente no está destinada a emitir un pensamiento y escribir Otro al - mismo tiempo. Y cuando escribe sobre papel, escribe sobre su mente, también. Los experimentos prueban concluyentemente que usted recuerda alguna cosa mucho más tiempo y más exactamente si escribe el pensamiento sobre papel.

Y una vez dominada la técnica de papel y lápiz para Concentrarse puede pensar dentro del estrépito u Otras situaciones de distracción Cuando necesite pensar, comience a escribir, a garrapatear o a trazar diagramas. Es un excelente medio de accionar su espíritu.

"Ahora" es la palabra mágica del éxito. *Mañana, la semana próxima, más tarde, alguna vez, algún día* a menudo son sinónimos para la palabra de fracaso, n*unca.* Gran cantidad de sueños buenos nunca llegan a ser verdad porque decimos, "comenzaré alguna vez" cuando deberíamos decir, *"comenzaré ahora, ahora mismo"*

Tomemos un ejemplo, ahorrar dinero. Casi todo el mundo conviene en que ahorrar dinero es una buena idea. Pero precisamente porque es una buena idea no significa que muchas personas sigan un programa organizado de ahorros e inversiones. Muchas gentes tienen intención de ahorrar pero solamente muy pocas actúan de acuerdo con esas intenciones.

He aquí cómo una joven pareja llegó a. manejarse con un programa de acumulación regular de riqueza. El ingreso hogareño de Bill era de 500 dólares al mes, mas él y su esposa Jane gastaban cada mes 500 dólares también. Ambos deseaban ahorrar, pero había siempre razones por las que sentían no poder empezar. Durante años se habían prometido a sí mismos, "comenzaremos cuando obtengamos un aumento", "cuando hayamos dado fin a nuestros plazos mensuales", cuando salgamos de apuros", "el mes que viene", "el año que viene". Finalmente Jane se disgustó ante su fracaso en ahorrar. Dijo a Bill: "Vamos a ver: ¿Deseamos ahorrar o no lo deseamos?" El replicó: "Desde luego queremos, pero tú sabes también como yo que no podemos apartar nada por ahora".

Más por una vez, Jane se hallaba en un estado de ánimo de hacer-o-morir:

-Nos hemos estado diciendo durante años que íbamos a establecer un programa de ahorros. No ahorramos porque pensamos que no podemos. Ahora, empecemos a pensar que *sí podemos.* Vi un anuncio hoy que afirma que si ahorra 50 dólares en un mes, en 15 años tendremos 9,000, más 3,300 de intereses acumulados. El anuncio dice también que es más fácil gastar lo que sobra después de hecho el ahorro, que ahorrar lo que queda después de haber estado gastando. Si entra en el juego, comience por el 10 por ciento de su paga y deje de ahorrar el resto. Podemos comer galletas y leche, pero si debemos hacerlo, lo haremos. . . . .

Bill y Jane conocieron la estrechez por espacio de unos pocos meses pero pronto se acomodaron a su nuevo presupuesto. Ahora siente que es mucho más divertido "gastar" dinero en ahorros que gastarlo en cualquiera otra cosa.

¿Necesita escribir cuatro letras a un amigo? Hágalo ahora. ¿Surge en su pensamiento una idea que ayudaría a su negocio? Dele a conocer ahora. Viva el consejo de Benjamín Franklin: "No dejes para mañana lo que puedas hacer hoy".

Recuerde, pensar en términos de ahora hacen que se realicen las cosas. Pero pensar en términos de *alguna vez* o *algún día* por lo general conduce al fracaso.

Un día me detuve a ver a un viejo amigo del negocio. Acababa de regresar de una conferencia con varios de sus ejecutivos. En el momento en que lo miré puede decir que había alguna cosa que necesitaba descargar de su pecho. Tenía la mirada de un hombre que ha sufrido un desencanto real.

Usted sabe -me dijo- que he convocado esta conferencia en la mañana porque deseaba alguna ayuda sobre un propuesto cambio de sistema. Pero, ¿qué clase de ayuda he obtenido? Había seis hombres allí y tan sólo uno- contribuyó de algún modo. Otros dos hablaron pero lo que dijeron era un simple eco de lo que había dicho yo. Era como si estuviera hablando con un manojo de hortalizas. Confieso que es duro para mí encontrar lo que esos compañeros piensan.

-En realidad -asentí yo-, usted debió pensar que aquellos sujetos hablarían alto y le dejarían saber lo que pensaban. Después de todo, afecta directamente a-cada uno de ellos. Mi amigo no obtuvo apoyo en la conferencia. Pero debieron *ustedes* haber recorrido el vestíbulo después de disuelta la reunión. Los asociados jóvenes hacían observaciones de este linaje: "Sentí gusto al decir...", "por qué no sugirió alguien..." "no pienso que...", "debemos ir adelante..."

De este modo, con frecuencia las hortalizas, quienes no tienen nada que decir en el salón de conferencia se hallan plenos de temas después de la reunión cuando lo que tienen que decir ya no puede introducir ninguna diferencia. -Se les ve súbitamente llenos de vida cuando es demasiado tarde.

Los ejecutivos de negocios necesitan discutir. El colega que oculta su luz bajo un almud se daña a sí mismo.

Adquiera el hábito de "hablar alto". Cada vez que usted habla alto, se fortalece a sí mismo. Va adelante con sus ideas constructivas Preparan sus asignaturas. Con la mejor intención, Joe Colegio se sienta toda una tarde para algún estudio concentrado. He aquí una norma general de cómo, demasiado a menudo, se invierte la tarde.

Joe está listo para comenzar a estudiar a las 7 p.m., pero su cena le pareció un tantito pesada y decide presenciar un poco de televisión. Una ligera interrupción de una hora valió la pena puesto que el programa fue bastante bueno. A las 8 p.m., se sienta frente a su escritorio, pero se vuelve atrás porque recuerda que prometió llamar a su novia. Esto se lleva 40 minutos (no había hablado con ella en todo el día). Una llamada de fuera consume 20 minutos más. En el camino al pupitre es atraído por un partido de ping-pong. Transcurre otra hora. El ping-pong le ha hecho sudar y toma una ducha. A continuación necesita un refrigerio. El efecto combinado del ping-pong y la ducha le ha despertado apetito.

Así es como la noche planeada con las buenas intenciones se fue a la deriva. Por fin a la 1 a.m., abre el libro, pero tiene demasiado sueño para asimilar el tema. Pero al cabo se rinde por completo. Al día siguiente, cuenta al profesor: "Espero que me dará usted un plazo. Estudié hasta las 2 a.m., para este examen".

Joe Colegio no entró en acción porque malgastó mucho tiempo en conseguir prepararse para entrar en acción. Y Joe Colegio no es solo en cuanto a resultar víctima de la "súper-preparación". Joe Vendedor, Joe Ejecutivo, Joe Trabajador Profesional, Josefina Ama de Casa, todos tratan a menudo de construir fuerza y se preparan con las pláticas de oficina, tazas de café, afilado de lápices, lectura de asuntos personales, tener la oficina despejada, la Televisión y docenas de otros *escapes* artificiales.

Pero hay un medio de romper con este hábito. Dígase, "estoy en condición de comenzar *ahora mismo.* No puedo ganar una cosa dejándola de lado. Usaré en lugar de eso el tiempo y energía de <hacerlo pronto lo que voy a hacer>.

-Lo que deseo más es otra cosa en nuestro negocio -decía un ejecutivo de una compañía de maquinaria para herramientas al dirigirse a un grupo de ejecutivos de ventas-, es más gente que tenga ideas sanas y entonces empujarles a través de ellas. No hay un sólo empleo en nuestra producción y suministro que no pueda ser desempeñado mejor, mucho mejor. No pretendo inferir que no estamos haciendo un buen trabajo. Lo hacemos. Pero al modo de otras compañías progresivas, - necesitamos nuevos productos, nuevos mercados, nuevos y más eficientes medios de hacer las cosas. Dependemos de la gente con iniciativa. Son los portaviones de nuestro equipo.

La iniciativa es una clase especial de acción. Está haciendo algo digno de atención sin que se le diga que lo haga. La persona con iniciativa goza de una invitación permanente a unirse a los soportes de alto ingreso en cualquier negocio o profesión.

El director de investigación de mercados de una compañía manufacturera de drogas, me conté **como** consiguió ser director de la investigación-a su cargo. Es una buena lección en cuanto al poder de la iniciativa.

-Hace cinco años -me dijo-, tuve una idea. Estaba trabajando entonces cual una especie de vendedor misionero, visitando a los almacenistas. Descubrí que una cosa que me faltaba eran hechos en relación con los Consumidores que necesitábamos para comprar nuestra línea de drogas. Hablé de la necesidad de una investigación del mercado a todo el mundo aquí. En principio yo encontré tan sólo oídos sordos porque la gerencia no podía ver la necesidad de ello.

"Yo estaba lo que se dice obsesionado con la idea de una investigación de adquisiciones en nuestra compañía, así es que agarré al toro por los cuernos. Pedí y obtuve permiso para preparar un informe mensual sobre <Hechos de la Compra de Drogas>.. Recogí información de todas las fuentes que pude encontrar. No dejé esto de la mano y muy pronto la gerencia y los demás vendedores, se encontraron ellos mismos interesados en lo que yo estaba haciendo. Exactamente un año después yo comenzaba mi campaña de investigación, era relevado de mis deberes habituales y se me pidió que me concentrase en desarrollar ideas.

"El resto -continuó-, no fue más que el natural desarrollo. Ahora cuento con dos ayudantes, una secretaria, y cerca de tres veces el ingreso anual que tuve cinco años antes".

He aquí dos ejercicios especiales para desarrollar el hábito de la iniciativa:

1. Ser un cruzado. Cuando ve alguna cosa que cree que debe ser hecha, apodérese del balón y corra.

Una nueva subdivisión no lejana de donde vivo estaba casi construida cuando la expansión sufrió casi una detención. Unas pocas familias con una actitud de no hay cuidado se habían movido en ella. Esto urgió a varias de las mejores familias del área a vender sus casas (con pérdida y mudarse). Y como sucede a menudo las familias cuidadosas se adhirieron a la actitud de no hay cuidado de sus descuidados vecinos Lodos, esto es, excepto Harry L. Harry que tuvo cuidado y dccidi6 una cruzada en pro de un vecindario más refinado.

Harry comenzó por visitar en seguida a varios amigos. Señaló que aquella subdivisión contaba con un tremendo potencial pero que alguna cosa debía hacerse ahora o el área sería pronto un vecindario de estricta segunda clase. El entusiasmo de Harry y su iniciativa halló rápido soporte. Pronto hubo proyectos para un aseo general de los predios vacantes. Se organizar clubes de jardinería, se comenzó un proyecto masivo de plantación de árboles. Se Construyó un campo de juego para los jovencitos. Se creó una alberca comunal para nadar en ella. Las familias indiferentes llegaron a ser ávidos sostenes. La subdivisión entera adquirió nueva vida y nueva brillantez. Constituye en realidad un placer manejar el coche a través de esa subdivisión. Demuestra lo que puede hacer un cruzado.

¿Siente que su negocio debería desarrollar un nuevo departamento o lanzar un nuevo producto, o expansionarse por algún otro medio? Bien, entonces sea su cruzado. ¿Siente que su iglesia necesita un nuevo edificio? Sea su cruzado. ¿Le gustaría que la escuela de sus hijos contase con mejor equipo? Sea su cruzado y consígaselo.

Y usted puede depositar dinero sobre esto: mientras todas las cruzadas pueden empezarse como las de un hombre-cruzado, si la idea que respalda la empresa es buena, pronto contará con cantidad de soportes. Sea activacionista y cruzado.

2. Sea voluntarioso. Cada uno de nosotros se ha visto en situaciones en las cuales hemos deseado ofrecernos como voluntarios para alguna actividad pero no lo hicimos. ¿Por qué? A causa del miedo. No el miedo de que no podamos cumplir la tarea, sino más bien miedo de lo que nuestros asociados dirían. El miedo a hacer reír, o ser llamado anfibio ávido o verse acusado del atrevimiento por un alza que hace retroceder a muchos.

Es natural desear la convivencia, ser aceptado tener la aprobación del grupo. Pero pregúntese, 'por qué grupo deseo yerme aceptado, ¿el grupo que se ríe porque está secretamente celoso, o el grupo que realiza progresos haciendo cosas?" La elección justa es obvia.

El voluntarioso permanece firme. Recibe atención especial. Lo más importante de todo, se da a sí mismo una oportunidad para demostrar que posee especial capacidad y ambición para el voluntariado. Por todos los medios, voluntario para esta especial asignación.

Piense en los líderes que conoce en los negocios, la milicia, su comunidad. El individuo que se estaciona en las líneas laterales, que se mantiene fuera, que es pasivo, no conduce. Pero el hacedor, el compañero que piensa acción, encuentra otros que desean seguirle.

La gente deposita confianza en el hombre que actúa. Ellos naturalmente Suponen que sabe lo que está haciendo.

Nunca he oído a nadie cumplimentado y ensalzado porque "no estorba a nadie", no emprende Ja acción" o "aguarda hasta que le digan lo que debe hacer". ¿Lo ha oído usted?

CULTIVE EL HÁBITO DE LA ACCION

Practique estos puntos clave:

1. Ser un "activacionista" Ser alguien que hace cosas. Ser un hacedor, no un "no-hacedor'

2. No esperar hasta que las condiciones sean perfectas. Nunca lo serán. Espere futuros obstáculos y dificultades y resuélvalos tan pronto Como aparezcan.

3. Recordar, las ideas por sí sotas no traen el éxito. Las ideas sólo tienen valor cuando usted actúa sobre ellas.

4. Use la acción para curar el miedo y ganar confianza. Haga lo que teme y el temor desaparecerá. Pruébelo y verá tos resultados.

5. Arranque su máquina mental automáticamente. No aguarde a que el espíritu le mueva. Emprenda la acción, ahonde en ella, y moverá el espíritu.

6. Piense en *términos* de ahora. *Mañana, la semana próxima, más tarde* y otras similares palabras a menudo son sinónimos de la palabra de fracaso *nunca.* Sea la clase de persona "estoy arrancando ahora mismo".

7. Emprende los negocios pronto[7]. No pierda tiempo queriendo estar listo para actuar. En lugar de eso comience a actuar.

8. Tome la iniciativa. Sea un cruzado. Agarre el balón y corra. Sea voluntarioso Demuestre que posee capacidad y ambición para hacer.

¡ACCIONE EL ENGRANAJE Y PARTA!

[7] En español en el original. Nota del traductor

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

11

CÓMO CONVERTIR LA DERROTA EN VICTORIA

LOS TRABAJADORES SOCIALES Y OTROS QUE TRABAJAN EN BARRIOS DE mala fama encuentran muchas diferencias en edad, religión, fe, educación y antecedentes entre las almas trágicas caídas en los barrios bajos de América. Algunos de tales ciudadanos son sorprendentemente jóvenes. Otros son viejos. Una minoría son graduados universitarios, unos pocos carecen esencialmente de toda educación formal. Algunos son casados; Otros no lo son. Pero la gente del barrio bajo debe tener alguna cosa en común: cada uno es un derrotado, un azotado, un vapuleado. Cada cual ha encontrado situaciones que le vencieron. Todos están ávidos, inclusive ansiosos, de hablarle a usted de la situación que les arruinó, acerca de su Waterloo privado.

Estas situaciones cubren el linde ribereño de la experiencia humana desde “mi esposa me abandonó” o “he perdido todo lo que tenía y no tengo un lugar adónde ir” o “hice un par de cosas que me convirtieron en proscripto y así viene a caer aquí”.

Cuando pasamos del barrio bajo al dominio del señor y la señora Promedio Americano, vemos obvias diferentes en los hábitos de vida. Pero de nuevo descubrimos que el señor Mediocre da esencialmente las mismas razones para explicar su mediocridad que el señor Barrio Bajo da para exponer su colapso completo. Interiormente el señor Mediocre, se siente derrotado. Lleva heridas no curadas que padeció en las situaciones que le golpearon. Ahora es súper precavido. Se afana penosamente por la emoción de zambullirse en una vida victoriosa, descontento de sí mismo. Se siente abatido pero trata de sufrir con paciencia el veredicto de mediocridad que el “hado’ le deparé.

El, también, se ha rendido ante la derrota, pero de un modo razonablemente limpio, socialmente “aceptado’.

Ahora cuando subimos los escalones del mundo sin corona del éxito, descubrimos de nuevo gente de todos los antecedentes posibles. Ejecutivos de corporación, ministros conductores, oficiales de gobierno, hombres cumbre en todos los campos, procedentes de hogares pobres, hogares ricos, hogares rotos, plantaciones de algodón o trigo, y barriadas sucias. Esta gente que conduce todas las ramas de nuestra sociedad han experimentado todas las situaciones rudas que pueda usted describir,

Es posible emparejar a cada señor Barrio Bajo con un señor Mediocre o un señor Éxito en todos los aspectos -edad, inteligencia, antecedentes, nacionalidad que usted nombre con una sola excepción. La cosa que no puede emparejar en ellos es su respuesta a la derrota.

Cuando el sujeto a quien yo llamo señor Barrió Bajo, fue noqueado, fracasó en levantarse otra vez. Yacía no más allá, chorreando. El señor Mediocre se irguió sobre sus rodillas, pero se arrastró afuera y cuando se hubo perdido de vista, corrió en dirección opuesta para estar seguro de que nunca volvería a ser abatido.

Pero el señor Éxito reaccionó de otra manera cuando lo noquearon, Dio un salto, aprendió la lección, olvidó la golpiza y se movió hacia adelante.

Uno de mis amigos íntimos es un consultor de gestión excepcionalmente afortunado. Cuando usted entra en su oficina, siente que se halla realmente “arriba”. El fino mobiliario, las alfombras, la gente ocupada, los clientes importantes, todo le dice que su compañía es próspera.

Un cínico podría decir, “debe haber por aquí un <memorión> de hombre para llevar a cabo una operación como ésta”. Pero el cínico se equivocaría. No se trata de un “memorión’, ni tampoco de un

hombre brillante o un hombre rico o de suerte. Todo (y he dudado en emplear la palabra todo porque todo significa mucho algunas veces) *todo lo que se necesitó fue un hombre persistente que nunca pensó que podría ser derrotado.*

Detrás de la historia de esta próspera y respetada compañía se halla la historia de un hombre batallador, llevando adelante su sistema: perdiendo 10 años de ahorros en sus primeros seis meses de negocios, viviendo en su oficina varios meses porque carecía de dinero para pagar alquiler de un departamento, rechazando numerosos 'buenos" empleos porque prefería seguir con su idea y hacerla producir escuchando decir a los prospectos para sus servicios 100 veces más a menudo 'no' que 'se...

Durante los siete años increíblemente duros que le costó alcanzar éxito, nunca of a mi amigo quejarse una sola vez. Me explicaba, 'Dave estoy aprendiendo. Este es un negocio competitivo y porque esto es intangible, se hace difícil vender. Pero estoy aprendiendo cómo". Y lo hizo.

Una vez dije a mi amigo que esta experiencia se debía estar desquitando a costa de él. Pero replicó: "No, no se está desquitando de alguna cosa a costa mía: en lugar de ello, está poniendo algo dentro de mí".

Compare, las vidas de la gente en "*Who's who In America*" (Qui6n es quién en América) y encontrará que aquellos que han tenido éxito en mayor escala han sido machacados por situaciones de pérdida. Cada persona en este cuerpo selecto de hombres afortunados ha encontrado oposición, desencanto, retroceso y desdicha personal. Lea las biografías y autobiografías de los grandes hombres y descubrirá de nuevo que cada una de estas gentes pudo haberse rendido a las corrientes contrarias muchas veces.

O haga esto. Estudie los antecedentes del presidente de su compañía, o del alcalde de su ciudad, o cualquier otra persona distinguida que considere de éxito real. Cuando lo pruebe, descubrirá que el individuo ha superado grandes, reales obstáculos.

No es posible ganar un alto nivel de éxito sin encontrar oposición, contrariedades y reveses. Pero sí es posible vivir el resto de su vida sin derrota. Es posible utilizar los reveses para impulsarle hacia adelante. Veamos de qué manera.

He visto recientemente que alguna empresa de aviación comercial, demostró que solamente se produce un accidente fatal por cada 10 billones de millas de vuelo. El viaje aéreo es un medio magníficamente seguro estos días. Por desgracia, los accidentes en el aire ocurren todavía. Pero cuando es así, la Administración de Aeronáutica Civil (CAA.) acude rápidamente a la escena para encontrar lo que ha causado el aterrizaje violento. Se recogen fragmentos de metal en millas a la redonda y son juntados de nuevo. Una variedad de expertos reconstruye lo que probablemente sucedió

Testigos y supervivientes son interrogados. La investigación aura semanas y meses hasta que la pregunta "¿qué motivó el accidente?" queda contestada.

Una vez la CAA posee la contestación, inmediatamente se dan pasos para evitar que un accidente similar ocurra de nuevo. Si el siniestro fue causado por un defecto estructural otros aviones del mismo tipo deberán corregir el defecto, O si ciertos instrumentos resultan defectuosos se hacen las correcciones Literalmente miles de dispositivos de seguridad en un moderno aeroplano han resultado de la investigación de la CAA.

Los estudios de la CAA preparan el camino para asegurar el viaje aéreo. Y es obvio que los esfuerzos dan resultado.

Los doctores se valen de los reveses para abrir *paso* a una mejor salud y larga vida. A menudo cuando muere un paciente por una causa poco cierta, los doctores realizan una autopista para encontrar el porqué. De este modo aprenden más acerca del funcionamiento del cuerpo humano, y se salvan las vidas de otras gentes.

Un amigo mío ejecutivo de ventas dedica una reunión entera de ventas al ms para ayudar a sus vendedores y descubrir por qué se perdieron ventas importantes. La venta perdida se reconstruye y examina cuidadosamente Por esté sistema los vendedores aprenden cómo evitar pérdidas similares en el futuro.

El entrenador de fútbol que gana más juegos de los que pierde estudia los detalles de cada juego con su equipo para salir al paso de los errores. Algunos entrenadores poseen películas de cada juego y así el equipo puede ver literalmente sus malas jugadas.

El propósito es: jugador mejor el próximo juego.

Oficiales de CAA, ejecutivos de ventas afortunados médicos, entrenadores de fútbol y los profesionales en cualquier campo siguen el principio del éxito: *salvar alguna cosa de cada descalabro.*

Cuando un descalabro nos afecta personalmente nuestro primer impulso a menudo llega a ser tan emocionalmente trastornador que dejamos de aprender la lección.

Los profesores saben que la reacción de un estudiante ante un grado fallido aporta un indicio para su éxito potencial, Cuando yo era profesor en la Wayne State University de Detroit hace algunos años, no tuve opción en cuanto al fallo de un grado para un estudiante adulto. Esto fue un real golpe para el estudiante. Había forjado ya planes dé graduación y cancelarlos era embarazoso. Le quedaban dos alternativas: repetir y pasar el curso y recibir su grado en una graduación posterior, o abandonar los estudios sin ganar un grado.

Esperé que el estudiante se descorazonaría, que se mostraría quizá beligerante de algún modo, cuando se enteró de su tropiezo. Yo tenía razón. Después que expliqué que su trabajo se hallaba muy por debajo de pasar las normas, el estudiante admitió que no había ejercido un esfuerzo serio en el curso.

-Pero -continuó-, mi promedio pasado es por lo menos un promedio. ¿No puede usted considerar esto?

Le hice notar que no podía, porque nosotros medimos el cumplimiento de un curso de una vez. Añadí que los rígidos códigos académicos prohibían cambiar grados por ninguna razón que no fuese un error honrado de parte del profesor.

Entonces el estudiante, comprendiendo que todas la avenidas hacia un cambio de grado estaban cerradas, llegó a sentirse molesto por ello.

-Profesor -dijo-. Yo puedo nombrar *50* personas en esta ciudad que han obtenido éxito en un alto sentido sin tomar este curso ni saber si quiera de él. ¿Cuál es la importancia maldita que rodea a este curso? ¿Por qué debe una pequeña marca desgraciada impedirme alcanzar mi grado?

“Gracias a Dios -añadió- ellos no miran las cosas <en lo extremo> como hacen ustedes los profesores”. Después de esta observación hice una pausa de unos *45* segundos. (He aprendido que cuando usted ha sido tiroteado, un medio elegante de prevenir una guerra de palabras es hacer una larga pausa antes de contestar). Luego dije a mi amigo el estudiante:

-Mucho de lo que usted dice es verdad. Hay muchos, muchísimos hombres afortunados que no saben absolutamente nada acerca del tema que trata este curso. Y es posible para usted ganar éxito sin estos conocimientos. En el esquema total de la vida, el contenido de este curso no puede hacerle o deshacerle a usted. Pero su actitud hacia este curso puede.

-¿Qué quiere decirme con eso? -preguntó.

-Sencillamente esto -repuse., ‘en lo extremo” ellos le gradúan a usted exactamente como nosotros le graduamos. Lo que cuenta allá, como lo que cuenta aquí es hacer el trabajo. “En el extremo” no le ascenderían ni le pagarían más por hacer un trabajo de segunda clase.

-Marqué una nueva pausa para estar seguro de que el punto quedaba terminado. Luego dije-: ¿Puedo hacer una sugerencia? Usted está altamente decepcionado ahora. Y lo menos que puedo pensar es que se siente un poco resentido conmigo. Pero mire esta experiencia positivamente. Hay una lección tremendamente importante aquí: si no produce, no conseguirá ir adonde desea. Aprenda esta lección y dentro de cinco años mírela como una de las más provechosas lecciones aprendidas en todo su tiempo invertido aquí.

Me alegré cuando supe pocos días más tarde que este estudiante se ‘había reinscrito en el curso. Esta vez pasó con banderas desplegadas. Mucho tiempo después, me hizo un visita especial para yerme y hacerme saber lo mucho que había apreciado nuestra antigua discusión.

-Aprendí alguna cosa de haber sido reprobado en su curso por primera vez -dijo-. Puede sonar raro, pero, sabe usted, profesor, ahora me alegro de no haber pasado la primera vez.

Podemos convertir los reveses en victorias. Encuentre la lección, aplíquela; y entonces mire atrás sobre la derrota y sonría.

Los aficionados al cine nunca olvidarán a gran Lionel Barrymore. En 1936 el señor Barrymore se fracturó la cadera. La fractura nunca se curó. La mayoría de la gente pensó que Barrymore estaba acabado. Pero no el señor Barrymore. Usó el contratiempo para abrir el camino a sus mayores éxitos de actuación. Durante los 18 años siguientes. a despecho del dolor que nunca le abatió, interpretó docenas de papeles afortunados en un sillón de ruedas.

El 15 de marzo de 1945, W. Colvin Williams viajaba dentro de un tanque en Francia. El tanque chocó con una mina, explotó **y** dejó ciego permanentemente al señor Williams.

Pero esto no detuvo al señor Williams para perseguir su meta de ser ministro y consejero. Cuando se graduó en la universidad (con todos los honores también) l señor Williams dijo que pensaba que su ceguera, sería en realidad una ventaja en su carrera. Nunca podemos juzgar por las apariencias. En consecuencia, puedo dar siempre a una persona una segunda oportunidad. Mi ceguera me guarda de intimidarme con una persona a causa de su modo de mirar. Deseo ser la clase de persona a quien cualquiera puede venir y sentir seguridad para expresarse.

¿No es éste un magnífico ejemplo vivo de que la cruel y amarga derrota se puede transformar en victoria?

La derrota es *solamente* un estado de la mente y nada más. Uno de mis amigos que es un inversionista substancial y afortunado en el mercado de valores, aprecia cada nueva inversión que decide a luz de sus experiencias pasadas. Una vez me dijo:

“Cuando invertí por primera vez hace 15 años, realmente me quemé unas cuantas veces. Al modo de muchos aficionados, deseaba hacerme rico de prisa. En lugar de eso sufrí rápidos quebrantos. Pero eso no me detuvo. Conocía las fuerzas básicas de la economía y esto, por encima de la ambición, los valores bien seleccionados están al alcance de las mejores inversiones que puede hacer cualquiera.

“Así no hice más que mirar aquellas malas inversiones primeras como parte del costo de educación -afirmó riendo.

“Por Otra parte, conozco gran número de gente que, por haber hecho una inversión o dos imprudentes, son estrictamente <antibolsistas>. Más bien que analizar sus errores y unirse a una buena causa, llegan a la completamente falsa conclusión de que invertir en valores comunes no es más que un simple modo de jugar con ventaja en que más tarde o más temprano todo el mundo pierde”.

Decida desde ahora mismo poner a salvo alguna cosa de cada bancarrota. La próxima vez que las cosas parezcan no andar bien en el hogar, cálmese y encuentre lo que causa el trastorno. Este es el medio de evitar cometer el mismo error dos veces.

Ser zurrado es valioso si aprendemos de ello.

Los seres humanos somos curiosas criaturas. Prontos a aceptar el pleno crédito por nuestras victorias. Cuando ganamos, deseamos que el mundo lo sepa. Es natural desear que los demás nos miren y digan, “ahí va el sujeto que hizo tal y tal cosa”.

Pero los seres humanos son igualmente apresurados a condenar a otro cualquiera por cada revés. Es natural que los vendedores hablen mal de los clientes cuando las ventas se pierden. Es natural que los ejecutivos culpen a los empleados o a los demás ejecutivos si las cosas se descomponen. Es natural para los maridos reprochar a las esposas y para las esposas reprochar a los maridos por las querellas y problemas de familia.

Es verdad que en este complejo mundo otros pueden darnos la zancadilla. Pero también es verdad que más a menudo nos damos la zancadilla nosotros mismos.

Perdemos a causa de nuestra ineptitud personal, o algunos personales errores.

Acondiciónese usted mismo para el éxito por este medio. Recuerde que desea ser tan perfecto como es humanamente posible. Sea objetivo. Póngase a sí mismo en un tubo de vidrio y mírese como un tercer desinteresado miraría la situación. Vea si padece una debilidad de la que nunca se dio cuenta antes. Si la padece, entre en acción para corregirla. Mucha gente llega a estar tan acostumbrada a si misma que fracasa al ver medios de perfeccionarse.

La estrella del gran Metropolitan Opera, Risa Stevens, dijo en *Readet's Digest* (julio *1955)* que en el momento más desdichado de su vida recibió el mejor consejo que nunca tuviera.

Tempranamente en su carrera, Miss Stevens perdió las "Audiciones del aire" del Metropolitan Opera. Después de la pérdida, Miss Stevens quedó amargada. "Oí por mucho tiempo -decía- que mi voz era realmente mejor que la de las otras muchachas, que el veredicto era abiertamente inicuo, que yo había carecido sencillamente de las conexiones favorables para ganar'.

Pero el maestro de Miss Stevens no la consintió. En lugar de ello le dijo, "querida, tenga el valor de enfrentarse a sus defectos". -Por mucho que deseara replegarme en la auto piedad -continuó la señorita Stevens-, ellas (aquellas palabras) se mantuvieron presentes en mí. Aquella noche me desvelaron. No pude dormir hasta que hice frente a mis defectos. Yaciendo allí en la oscuridad, me pregunté a mí misma ¿por qué he fracasado?, ¿cómo puedo ganar la próxima vez? y admití para mí misma que mi escala de voz no era tan buena como debiera ser, que tenía que perfeccionar mi dicción, que debía aprender más papeles.

Miss Stevens insistió en que el enfrentar sus faltas no solamente la ayudé a tener mayor éxito en la escena sino a ganar más amigos y desarrollar una personalidad más grata.

Ser autocritico es constructivo. Le ayuda a construir el poder personal y la eficiencia necesarios para el éxito. Culpar a los demás es destructivo. No gana absolutamente nada con "probar" que alguien más está equivocado.

Ejerza la autocrítica constructivamente. No huya de las incompetencias Parézcase a los profesionales de verdad. Ellos buscaron sus imperfecciones y las corrigieron. Esto fue lo que los hizo profesionales.

No trate, desde luego, de encontrar sus defectos para poder decirse a sí mismo: "he aquí otra razón para que sea un perdedor". En vez de esto vea sus errores en esta forma: "He aquí otro medio de hacer de mí un ganador más grande"

El gran Elbert Hubbard dijo una vez: "un fracasado es el hombre que ha desatinado pero no es capaz de sacar provecho de la experiencia".

A menudo culpamos a La suerte por nuestros reveses. Decimos, "bueno, eso es el modo con que el balón .rebota", y dejarlo del todo. Pero detengámonos a pensar. Los balones no rebotan en ciertos lugares por razones inciertas. El rebote de un balón lo determinan tres cosas: el balón, el modo de lanzarlo y la superficie donde cae. Las leyes físicas definidas explican el rebote de un balón, no la suerte.

Supongamos que CAA diera a conocer un informe diciendo "lo sentimos mucho, la desgracia ocurrió, pero, amigos, ese s nada más el modo con que el balón rebota".

Usted diría que es tiempo de conseguir una nueva CAA. O supongamos que un doctor explica a un pariente, "lo siento muchísimo, no sé lo que ha ocurrido. No es sino una de aquellas cosas".

Seguramente cambiaría de doctor cuando algún pariente o usted mismo cayeran enfermos.

El término "es el modo con que el balón rebota" no nos enseña nada. No quedamos mejor preparados para evitar una repetición del error la próxima vez frente a una situación similar. El entrenador de fútbol que acepta la pérdida de un sábado con "bueno, muchachos, esto es el modo con que rebota el balón" no está ayudando a su equipo a evitar los mismos errores el siguiente sábado.

Orville Hubbard, alcalde de Dearborn, Michigan, durante 17 años consecutivos, es uno de los administradores urbanos de más colorido y más respetado de la nación. Por espacio de diez años antes de llegar a ser alcalde de Dearborn, el señor Hubbard fue derrotado tres veces al tratar de obtener el nombramiento de alcalde. Otras tres pretendió ser elegido senador, pero fracasó. Una vez fue batido en una competencia para un nombramiento congresional. Pero Orville Hubbard estudió esos reveses. Los miró

como parte de su educación política. Y hoy es uno de los más, sagaces e invencibles políticos de su gobierno local.

En vez de culpar a la suerte, investigue estos descalabros. Si usted pierde, aprenda. Multitud de individuos van a través de la vida explicando su mediocridad con “suerte dura”, “suerte difícil’, “suerte amarga” o “mala suerte’. Esta gente se parece todavía a los niños no maduros en busca de simpatía. Sin darse cuenta, malogran el ver Oportunidades para crecer más grandes, más fuertes, más confiados en sí mismos.

Cese de culpar a la suerte. Culpar a la suerte nunca conduce a nadie a donde quisiera ir.

Un amigo consultor literario, escritor y crítico charló conmigo recientemente acerca de lo que cuesta ser escritor destacado.

-Una multitud de seudo escritores -explicó simplemente no son serios en su deseo de escribir. Le intentan durante un pequeño intervalo, pero lo dejan de lado cuando descubren que hay un real trabajo implicado. No he tenido mucha paciencia con esa gente porque está buscando hallar un atajo y no lo hay precisamente

“Pero -prosiguió-, no quiero dar a entender que la pura persistencia sea bastante. La verdad sea dicha, a menudo no lo es.

“Precisamente ahora, estoy trabajando con un sujeto que ha escrito 62 obras cortas de ficción, pero no ha vendido una sola. Obviamente persiste en su meta de llegar a ser escritor. Pero el problema del individuo es que emplea el mismo tema básico en todas las cosas que escribe. Ha desarrollado un arduo formato para sus historias. Nunca ha experimentado con su material -argumentos, personajes, ni quizá el estilo. Lo que yo trato de hacer ahora es inducir a este cliente a que trate nuevos asuntos y alguna nueva técnica. Tiene habilidad y estoy seguro de que vendería mucho de lo que escribiese. Pero hasta que lo haga seguirá recibiendo rechazo tras rechazo”.

El consejo del asesor literario es bueno. Debemos tener persistencia, pero la persistencia es tan sólo uno de los ingredientes de la victoria. Podemos probar y probar, y probar otra vez, y seguiremos fallando a menos que combinemos la persistencia con la experimentación.

Edison estuvo acreditado por ser uno de los hombres de ciencia más persistentes de América, Se cuenta que condujo millares de experimentos antes de que inventase los bulbos de luz eléctrica. Pero fíjese bien: Edison condujo experimentos. Persistió en su meta hasta desarrollar un bulbo de luz. Pero hizo que esta persistencia diese resultado al mezclarse con la experimentación.

Persistir en una senda no es una garantía de victoria. Mas la persistencia mezclada con la experimcntaci6n garantiza el éxito.

Recientemente me informé leyendo un artículo acerca de las continuas investigaciones sobre el petróleo. Decía que las compañías petroleras estudian cuidadosamente las formaciones rocosas antes de taladrar un pozo. Todavía, a pesar de sus análisis científicos, siete de cada ocho pozos perforados acaban por convertirse en agujeros secos. Las compañías petroleras son persistentes en sus búsquedas de petróleo, no por perforar un agujero a ridículas profundidades, sino más bien por experimentar con un pozo nuevo cuando el buen criterio dice que el primer pozo no produciría.

Muchas gentes ambiciosas van a lo largo de la vida con admirable persistencia y alarde de ambición, pero fallan en tener éxito porque no experimentan con nuevas proposiciones. Mantenga una meta. No oscile de ella. Pero no golpee su cabeza contra la pared. Si no está obteniendo resultados, intente una nueva tentativa.

La gente dotada de persistencia de perro de presa, que puede asir alguna cosa y no soltarla, cuenta con una cualidad esencial para el éxito. He aquí dos sugerencias para desarrollar gran poder de experimentar, el ingrediente que, cuando se mezcla a la resistencia, aporta resultados.

1. *Dígase a sí mismo, ‘hay un medio’.* Todos los pensamientos son magnéticos. Tan pronto como se dice usted mismo, ‘estoy acabado’, ‘no hay modo de resolver este problema’, los pensamientos negativos son atraídos y cada uno de ellos ayuda a convencerle de que tiene razón, de que está aplastado.

Crea en cambio, “hay un medio para resolver este problema’, y los pensamientos positivos brotarán dentro de su mente para ayudarle a encontrar una solución.

Es creer que “hay un medio’ lo que es importante.

Los consejeros matrimoniales no refieren ningún éxito en salvar matrimonios hasta que una o preferiblemente ambas partes ven que es posible ganar nuevamente la felicidad.

Los psicólogos y trabajadores sociales dicen que un alcohólico se ve sentenciado por el alcoholismo hasta que ¿cree que puede dominar su sed?

Este año millares de nuevos negocios están siendo formados De cinco años a esta parte solamente una pequeña porción sigue operando. Muchos de los que quebraron dirán, “la competencia era mucha en verdad. No tuvimos otra opción que abandonar el mercado”. El problema real es que cuando la mayoría de la gente da con la barrera del LCED (las cosas están duras) piensa tan sólo en la derrota y se ve derrotada.

Cuando usted cree que *hay un medio* automáticamente convierte la energía negativa (nos detiene, nos hace retroceder) en energía positiva (nos mantiene en marcha, nos impulsa hacia delante).

Un problema, una dificultad llega a ser insoluble solamente cuando usted cree que lo es. Atraiga soluciones creyendo que la solución es posible. Rehúse, simplemente rehúse inclusive pensar o decir que ello es imposible.

2. *Respáldese y comience de nuevo.* A menudo nos aferramos tan íntimamente a un problema por tanto tiempo que no acertamos a ver nuevas soluciones ni nuevos supuestos.

Un amigo ingeniero estuvo .contratado hace algunas semanas para dibujar una estructura de aluminio distintamente nueva; de hecho, nada que se pareciese a lo que había desarrollado o diseñado antes. Le vi hace algunos días y le pregunté cómo andaba su nueva Construcción

-No demasiado bien -replicó-. Sospecho que no he dedicado bastante tiempo a mi jardín este verano. Cuando vivo con problemas penosos de diseño por larga extensión, acostumbro a escaparme y dejar que las nuevas ideas me absorban.

“Le sorprenderá saber -continué- cuántas ideas de ingeniería acuden a mí cuando me hallo sentado junto a un árbol regando la hierba con una manguera”.

El presidente Eisenhower fue interrogado una vez en cierta conferencia de prensa por qué se tomaba tantas vacaciones de fin de semana. Su respuesta es un buen Consejo para todo aquel que quiere llevar al máximo su capacidad creativa. El señor Eisenhower dijo:

-No creo que todo individuo, ya gobierne la General Motors o los Estados Unidos de América, pueda desempeñar mejor su tarea nada más que sentándose a un escritorio y sumergiendo el rostro en un montón de papeles. En realidad, el Presidente debe estar tratando de conservar libre su mente de detalles sin consecuencia y establecer su propio pensamiento sobre principios y factores básicos.., de modo que pueda emitir juicios claros y mejores.

Un antiguo socio mío se tomaba regularmente 72-horas-de- vacaciones-fuera-de-la-ciudad con su mujer una vez al mes. Encontraba que este respaldo para empezar de nuevo acrecentaba su eficiencia mental de tal modo que le hacía más valedero ante sus clientes.

Cuando usted sujeta una rama, no deje que se vaya el proyecto completo. Por el contrario, respáldese para refrescarse mentalmente. Trate cualquier cosa tan simplemente como se ejecuta una música, .0 se da un paseo o se duerme una siesta. Luego cuando la aborde otra vez, la solución a menudo llega casi antes de que usted lo sepa.

Hay un lado bueno en toda situación, y cuando encontramos el lado bueno, automáticamente barreremos con el desaliento y la derrota.

Un día reciente me tocó comer solo en un restaurante muy concurrido. No podía dejar de oir la conversación de dos caballeros sentados a la mesa de al lado. La conversación venía a ser ésta:

-Harry, me siento encolerizado.

-¿Qué te sucede, Bill?

-Bien, ayer Mary llevó a la pequeña Linda con el doctor y esta mañana recogí la receta. ¡16.33 dólares! ¡Imagínate! Tener que pagar una cuenta como ésa por unas pocas píldoras, de seguro arruina a un tipo.

Entonces Bill prosiguió acusando a los doctores, fabricantes de drogas y farmacéuticos de tener un contubernio para sacarle ventajas a la gente. Bill estaba realmente emitiendo vapor con su nota de la droguería.

Entonces Harry le interrumpió. Más en lugar de darle la razón como la mayoría de gente hace en tales circunstancias, Harry dijo:

-Mira, Bill, 16.33 es mucho para una receta. Pero trata de ver el lado bueno. ¡Alégrate de que hayas tenido 16.33 dólares; de que hayas podido dar a Linda la mejor medicina que puede comprar el dinero! ¿No es su salud y su felicidad la razón número uno de que estés trabajando? Cuando vayas a tu casa esta tarde con la receta felicítate a ti mismo por ser un proveedor cumbre. Regocíjate de no haber tenido que pagar una cuenta menos de primera clase.

Esta fue una conversación tremendamente interesante y confieso que saboreé otros dos cafés extra esperando oír el desenlace.

Después de un pequeño cambio de puntos de vista, dijo Bill:

-Harry, creo que nunca lo miré antes de ese modo. Pero tienes razón. Debería estar alegre de haber sido capaz de proporcionar a mi familia lo que necesita. Debo felicitarme a mí mismo en lugar de sentirme preocupado.

Mirar el lado bueno recompensa citrato con esas cosas molestas que suceden todos los días. A menudo oye usted decir después de una menor experiencia tormentosa, “esto me arruina el día por completo”. Mas el día entero no necesita ser arruinado.

Ver el lado bueno retribuye en las situaciones, también. Un joven conté de qué modo se concentraba para ver el lado bueno cuando perdía un empleo. Lo explicaba de esta manera:

-Estaba trabajando en una compañía de reportajes muy acreditada. Un día me notificaron el cese. Había una economía vacilante y despidieron a todos los empleados que eran <de menor valía> para la compañía.

“El empleo no estaba demasiado bien pagado, pero la norma de vida que logré llevar con él, era bastante buena. En realidad sentí terriblemente por espacio de unas horas pero luego decidí mirar el despido como una bendición disfrazada. Lo cierto es que no me gustaba mucho el empleo y de habar permanecido en él, nunca habría ido lejos. Ah9ra tenía una coyuntura de encontrar lo que realmente quería hacer. No tardé mucho tiempo en encontrar un trabajo que me agradaba mucho más, y de paso rendía más dinero. Ser despedido de aquella compañía fue la mejor cosa que me pudo ocurrir”.

Recuerde, vea en cada situación lo que espera ver. Vea el lado bueno y venza la derrota. Todas las cosas *trabajan juntas* por lo bueno si usted acierta a desarrollar una clara visión.

REVISTA RÁPIDA

La diferencia entre el éxito y el fracaso se encuentra en la actitud de uno frente a los reveses, obstáculos, desalientos y otras situaciones de frustración.

Los cinco postes indicadores que le ayudan a transformar la derrota en victoria son:

1. Estudie los reveses para abrirse el camino al éxito. Cuando pierda, aprenda, y así vencerá la próxima vez.

2. Tenga el valor de ser su propio crítico constructivo. Busque sus faltas y debilidades y entonces corríjalas. Esto le hará un profesional.

3. Deje de culpar a la suerte. Investigue cada descalabro. Encuentro lo que, anda mal. Recuerde, culpar a la suerte nunca conduce a nadie a donde quisiera ir.

4. Mezcle la persistencia con la experimentación. Permanezca con su meta pero no golpee su cabeza contra la pared Pruebe nuevos recursos Experimente

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

5. Recuerde, *hay* un lado bueno en toda situación Encuéntrelo Vea el lado bueno y azote el desaliento

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

Digitalizado por Oscar Gutiérrez Salinas – Octubre 31 de 2011

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

12

EMPLEE METAS QUE LE AYUDEN A CRECER

Todos los aciertos del progreso humano, los inventos grandes o pequeños, los descubrimientos médicos, los triunfos en ingeniería o los negocios afortunados, fueron visualizados antes de llegar a ser realidades. Las lunas minúsculas circundan la Tierra no a causa de descubrimientos accidentales, si no porque los hombres de ciencia sienten su «conquista del espacio» como una meta.

Una meta es un objetivo, un propósito. Es más que un sueño; es un sueño sobre el cual se actúa. Una meta es más que un simple «ioh!, yo deseo poder». Una meta es «aquello hacia lo que estamos trabajando».

Nada sucede, no se da ningún paso adelante hasta que se ha establecido una meta. Sin ellas, los indíviduos se limitan a viajar por la vida. Se deslizan a lo largo, nunca saben adónde están yendo y así nunca consiguen ir a ninguna parte. Las metas son tan esenciales al éxito como el aire lo es a la vida. Nunca nadie tropieza con el éxito sin una meta. Nadie vive nunca sin aire. Adquiera claridad respecto a donde quiere ir.

Dave Mahoney, pasó de un empleo de 25 dólares a la semana en el correo de una agencia de información, a presidente de otra a los 27 años, y a presidente de la Good Humor Company a los 33. Esto es lo que dice a propósito de metas:

«Lo importante no es donde usted estuvo, donde está, sino donde quisiera estar».

Las corporaciones progresistas planean para la compañía metas a 106 15 años hacia adelante. Los ejecutivos que se manejan como directores de negocios deben preguntarse: «Dónde desea estar nuestra compañía dentro de 10 años? <'Entonces calibran sus esfuerzos de común acuerdo. Se construye una planta de capacidad no para las necesidades de ahora sino para las de 5 a 10 años en el futuro. Se emprenden investigaciones para desarrollar productos que no aparecerán hasta pasada una década o más. La corporación moderna no deja' su futuro al azar. ¿Lo deja usted?

Cada uno de nosotros puede aprender una preciosa lección de los negocios que miran hacia adelante. Podemos y debemos planear por lo menos 10 an5 más allá. Debe formarse una imagen ahora de la persona que aspira ser dentro de 10 años, si usted tiende a llegar a ser esa imagen. Este es un pensamiento crítico. Del mismo modo que los negocios que olvidan planear en adelante serán apenas otros negocios (si sobreviven), el individuo que evita pensar en sus metas, lo más seguro es que será otra persona perdida en su existencia. Sin metas no podemos hacer que nada crezca.

Compartiremos con usted un ejemplo del porqué debemos tener metas largo plazo si queremos lograr éxito real. Precisamente la semana pasada u hombre joven (al que llamaremos E B.) acudió a mí con un problema de su carrera. E B. parecía bien educado e inteligente. Estaba solo y había terminado sus estudios universitarios cuatro años antes.

Conversamos un rato acerca de lo que estaba haciendo ahora, su educación, sus aptitudes y demás detalles. Luego le dije: Usted viene a yerme para que le ayude a realizar un cambio de ocupación. ¿Qué clase de trabajo está buscando?»

-Bueno -dijo-, eso es lo que vengo a tratar con usted. No sé lo que deseo hacer.

Digitalizado por Oscar Gutiérrez Salinas – Octubre 31 de 2011

Su problema desde luego, era uno muy común. Pero me di cuenta de que solamente arreglar que el joven se entrevistase con varios posibles patronos no le ayudaría. Prueba y error son un medio bastante pobre para elegir una carrera. Con docenas de posibilidades de carrera, las probabilidades de tropiezo en la elección correcta de una carrera son de doce a una. Yo sabía que tenía que ayudar a F. B., viendo antes de que comenzara en un trabajo acertado, que consiguiese saber dónde estaba tal trabajo.

-Examine -le dije- su plan de carrera bajo este ángulo ¿Me describirá la imagen de sí mismo dentro de 10 años?

-Bueno -repuso finalmente E B. que había estudiado obviamente la pregunta- creo que deseo lo que casi todo el mundo desea; un buen empleo bien pagado, un hogar agradable. Aunque en realidad —continuó-, no he pensado mucho en ello.

Yo le aseguré que era muy natural. Proseguí explicándole que su acceS0 a elección de una carrera se parecía a ir a la taquilla de un aeródromo y decir: ¡deme usted un boleto». Las personas que venden los boletos no le ayudaran menos que les indique su destino. Y acabé por decir: Y no puedo ayudarle a usted hasta que sepa cuál es su destino, y solamente usted puede decírmelo.

Esto sacudió el pensamiento de E B. Empleé las dos horas siguientes no €n contarle los méritos de diferentes clases de empleos, sino más bien el modo de plantar las metas. E B. aprendió, a juicio mío, la más importante lección en su planeamiento de carrera: Antes que dé un primer paso, usted debe saber a dónde va a ir.

Guste del plan en adelante de las comparaciones progresistas. Usted *es,* en cierto sentido, una unidad de negocio. Su talento, destreza y habilidades Son productos». Usted desea desarrollar sus productos, así merecen el precio más alto posible Planear en adelante se lo permitirá.

He aquí dos pasos que le ayudarán:

1. Visualice su futuro en términos de tres departamentos: trabajo, hogar y sociedad. Dividir su vida de este modo le protegerá de llegarse a sentir confundido, prevendrá los conflictos, le ayudará a ver el cuadro completo.

2. Pídase a sí mismo contestaciones claras y precisas a estas preguntas: ¿Que deseo realizar en mi vida? ¿Qué quiero ser? ¿Qué me dará satisfacciones?

Use para ayudarse la guía de planeamiento que le presentamos a continuación.

Mi imagen dentro de diez años: Guía para planear diez años

A. Departamento de trabajo: Dentro de 10 años:
1. ¿Qué nivel de ingresos deseo alcanzar?
2. ¿Qué nivel de responsabilidades me procuro?
3. ¿Cuánta autoridad deseo ejercer?
4. ¿Qué prestigio espero ganar con mi trabajo?

B. Departamento del Hogar: Dentro de 10 años:
1. ¿Qué clase de estándar de vida deseo proporcionar a mi familia y a mí mismo?
2. ¿Qué clase de casa quiero habitar?
3. ¿Qué clase de vacaciones deseo tomarme?
4. ¿Qué ayuda financiera deseo dar a mis hijos en sus primeros años adultos?

C. Departamento Social: Dentro de 10 años:
1. ¿Qué clase de amigos deseo tener?
2. ¿Con qué grupos sociales debo reunirme?
3. ¿Qué nivel de posiciones me agradaría mantener con la jefatura?
4. ¿De qué causas dignas de mérito quiero ser campeón?

Hace pocos años, mi joven hijo insistió que entre los dos construyéramos una perrera para Peanut, un inteligente cachorro de pedigree dudoso, orgullo y goce de mi hijo. Su persistencia y entusiasmo

ganaron, así es que procedimos a construir una casa que Peanut podía llamar suya propia. Nuestro talento combinado de carpinteros era igual a cero y el producto acabado reflejó claramente este hecho.

Breve tiempo después un buen amigo se detuvo a ver lo que habíamos hecho, y preguntó: «¿Qué es eso que ustedes han construido entre los árboles? ¿No será una casa de perro, o sí lo es?» Le repliqué que sí lo era. Entonces se limitó a señalar unos pocos de nuestros errores y los resumió diciendo: « ¿Por qué no trazaron un plano?» Hoy nadie construye una perrera sin una heliografía

Y, por favor, si usted visualiza su futuro, no tenga miedo de verse en azul celeste. La gente estos días se mide por el volumen de sus sueños. Nadie realiza más de lo que se dispone a realizar. Así, visualice un gran futuro.

Más abajo cito palabra-por-palabra el plan de vida de uno de mis antiguos alumnos. Léalo. Observe lo bien que este amigo visualizó su «hogar» futuro Mientras escribió esto, es obvio que se vio realmente a sí mismo en el futuro

“Mi casa meta es propiamente una heredad campestre. La casa será del típico estilo Southern Manoe, de dos pisos, columnas blancas y todo. Tendré cercados los campos, y probablemente tenga uno o dos viveros de peces en el lugar donde a mi mujer y a mí nos agrade pescar. Instalaremos nuestros perros Dobermann en la parte trasera de la casa. La cosa que he deseado siempre es in largo paseo de coches alineados a cada lado.

Pero una casa no es necesariamente un hogar. Voy a hacer todo lo necesario para que mi casa pueda ser más que un lugar donde se come y se duerme. Desde luego, no debemos pretender dejar a Dios fuera de nuestros planes y en el curso del año gastaremos cierta cantidad de tiempo en actividades de la iglesia.

De hoy en diez años deseo estar en posición de ofrecer un viaje a mi familia alrededor del mundo. Me gustaría mucho hacerlo antes de que la familia se disperse por el país a causa de los matrimonios, etc. Si no podemos disponer de tiempo para hacer el viaje de una vez, lo dividiremos en cuatro o cinco vacaciones separadas y visitaremos cada año una parte del mundo. Naturalmente, todos estos planes en mi ‘departamento Hogar’ dependen de cómo vayan las cosas en mi ‘departamento Trabajo’, así es que debo mantenerme en la brecha si quiero realizar todo esto».

Este plan se escribió hace cinco años. Mi educando poseía entonces dos tiendas de cinco y diez centavos. Hoy posee cinco, y ha comprado 17 acres de tierra para su heredad campestre. Está pensando y progresando en línea recta hacia su meta.

Los tres departamentos de su vida se hallan relacionados íntimamente. Cada cual depende del otro en alguna extensión. Pero el departamento que ejerce mayor influencia sobre los otros es su trabajo. Hace miles de años el hombre de las cavernas que vivía una vida de hogar más feliz y era más respetado por US camaradas era el más afortunado como cazador. Como generalización, el mismo punto prima todavía. El modo de vivir que aportamos a nuestras familias y el respeto social o de la comunidad que alcanzamos, depende en gran escala de nuestro éxito en el departamento de trabajo.

No hace mucho la Fundación McKinsey para la investigación de Dirección y Administración, practicó un estudio en amplia escala de lo que debe llegar a ser un ejecutivo. Líderes en los negocios, el gobierno, la ciencia y la religión fueron interrogados. Una y otra vez, los investigadores obtuvieron una respuesta: la importante calificación para un ejecutivo es el puro deseo de adelantarse.

Recuerde este consejo de John Wanamaker: «Un hombre no está haciendo mucho hasta que la causa para la cual trabaja, posee todo lo que hay en él».

El deseo, engalanado, es poder. Cuando no se sigue lo que usted más desea, $ se abre el camino a la mediocridad.

Recojo una conversación con un joven escritor que prometía mucho en una escuela de periodistas. El sujeto tenía habilidad. Si alguien demostraba cualidades para hacer carrera en periodismo, era él. Poco antes de su graduación le pregunté: «Bien, Dan, ¿qué va usted a hacer? ¿Se dedicará a una forma de periodismo?» Dan me miró y dijo: ¡Eso no! Me agradará escribir mucho y hacer reportería. Tengo un

montón de trabajos divertidos en el periódico de la escuela. Porque los periodistas van a diez la docena y yo no deseo pasar hambre.

No vi a Dan ni supe de él durante cinco años. Entonces un atardecer lo encontré por casualidad en Nueva Orleans. Dan estaba trabajando corno ayudante personal del director de una compañía electrónica. Y por la prisa que tenía en dejarme comprendí que estaba insatisfecho de su trabajo. «Oh, me pagan razonablemente, mi compañía es maravillosa pero usted sabe que mi corazón no está en esto. Deseo irme ahora con un editor o revista cuando termine mis estudios».

La actitud de Dan reflejaba aburrimientos, falta de interés. Era Cínico acerca de muchas cosas. Nunca conseguiría el éxito máximo hasta que dejase su empleo presente para ingresar en el periodismo. El éxito requiere esfuerzo de corazón y alma y usted puede poner solamente su corazón y su alma en lo que realmente desea.

Dan siguiendo a su deseo, pudo haber ascendido a la cumbre más alta de alguna fase de la comunicación. Y con un fuerte tirón pudo haber hecho mucho más dinero y obtener una satisfacción personal mucho más perfecta que la que encontró en su actual género de trabajo.

Conectar lo que no le gusta hacer con lo que le gusta es parecido a montar un motor de 500 caballos de fuerza en un carro viejo de 10 años.

Todos nosotros tenemos deseos. Todos nosotros soñamos lo que realmente deseamos ser. Pero pocos de nosotros nos rendimos ante el deseo. Por el contrario, lo asesinamos. Cinco armas se usan para cometer el suicidio del éxito. Destrúyalas. Son peligrosas.

1. Auto depreciación. Ha oído usted a docenas de personas decir: «Me complacería ser doctor (o ejecutivo, artista comercial o negociar por mi cuenta) pero no puedo hacerlo». «Carezco de sesos». «Fracasaré silo intento». «No tengo la educación ni la experiencia». Muchos jóvenes destruyen su deseo con- la vieja negativa de auto depreciación.

2. Seguritis. Las personas que dicen: «He alcanzado seguridad donde estoy» se valen del arma 'seguridad' para asesinar sus sueños.

3. Competencia. «El campo está ya poblado en exceso». «Las personas en este campo están viviendo unas sobre otras», son observaciones que matan de prisa el deseo.

4. El dictado de los padres. He oído a centenares de jóvenes explicar la carrera escogida con: «esperaba realmente prepararme para alguna cosa más, pero mis padres me ordenan que haga esto y debo hacerlo». La mayoría de padres, creo que no intencionalmente, dictan a sus hijos lo que deben hacer. Lo que todo padre inteligente desea es ver a sus hijos vivir felizmente. Si la persona joven quiere explicar pacientemente por qué él o ella prefieren Una carrera diferente, y si el padre quiere escuchar con paciencia, no habrá fricción ninguna. Los objetivos de ambos padres y de la persona joven por la carrera de ésta son idénticos: el éxito.

5. Responsabilidad de la familia. La actitud de «hubiera sido conveniente para mí cambiar hace cosa de cinco años, pero ahora he formado una familia y no puedo cambiar», explica esta clase de arma mortífera del deseo.

¡Arroje estas armas asesinas! Recuerde, el solo medio de obtener pleno poder, desarrollar fuerza completa, es hacer lo que usted desea hacer. Ríndase al deseo y gane energía, entusiasmo, vitalidad mental e inclusive mejor salud. Nunca es demasiado tarde para dejar que el deseo tome dirección.

Un joven ingeniero conocido mío no tuvo la oportunidad de practicar la clase de ingeniería que le atraía más. Era un aburrido. Cada día trabajaba con nuevos ingenieros que doblaban su edad y ganaban solamente unos pocos cientos de dólares más al año que él. El futuro se veía amenazador. Sentía que no estaba yendo a ninguna parte. La depresión en los empleos se mostraba por todas partes. Estaba descuidado, ocioso, rendido. Con frecuencia se quejaba de no sentirse bien. Siempre que le era posible se tomaba un día de asueto.

Afortunadamente este ingeniero mantuvo el dominio de sí mismo y resolvió: «No voy a seguir viviendo medio muerto durante los próximos 35 años. Voy a conseguir empleo con una empresa privada de

ingeniería. Allí podré hacer la clase de trabajo que prefiero hacer y donde tengo oportunidad de ir tan lejos como mi capacidad y empuje me lleven».

El cambio de trabajo aportó inmediatos y mayores cambios. Este joven amigo que a menudo se quejaba de tener que laborar 37.5 horas a la semana ¡ahora está trabajando 70, y a gusto. Come mejor, duerme mejor, siente mejor. Tiene una meta y l meta le da energía.

La abrumadora mayoría de personas realmente afortunadas trabajan más de 40 horas a la semana. Y no escuchará que se quejen de trabajo excesivo. La gente feliz tienen sus ojos enfocados en una meta y esto les da energía.

El punto es éste: la energía crece y se multiplica cuando usted fija una meta [deseada y resuelve trabajar para ella. Mucha gente, millones, pueden encontrar nueva energía seleccionando una meta y dando todo lo que tienen para alcanzarla. Las metas curan el fastidio. Las metas curan inclusive los achaques crónicos.

Probemos ahondar un poco más profundamente en el poder de las metas. Cuando usted se rinde a sus deseos, cuando llega a estar obsesionado por una meta, usted recibe el poder físico, la energía y el entusiasmo necesarios para realizar su meta. Pero usted recibe algunas cosas, igualmente valederas. Usted recibe la "instrumentación automática» necesaria para hacer que vaya directamente a su objetivo.

La cosa más maravillosa acerca de una meta profundamente atrincherada, que le mantiene activo para alcanzar su blanco. No es hablar por hablar. Lo que sucede es esto: cuando usted se somete a sus deseos de una meta, ella misma trabaja en su mente subconsciente. Su mente subconsciente está siempre en equilibrio. Su mente consciente no lo está a menos que esté de acuerdo con lo que piensa su mente subconsciente. Sin la plena cooperación de la mente subconsciente, una persona titubea, se ve confusa, indecisa. Ahora, con su meta absorbida dentro de su mente subconsciente usted reacciona por el punto justo, automáticamente. La mente consciente está libre para pensar clara y rectamente.

Aclaremos esto con dos personas hipotéticas. Cuando usted lea, reconocerá estos personajes entre la gente real que conoce. Les llamaremos Tom y Jack. Estos amigos eran comparables en todos los aspectos excepto uno. Tom era poseedor de una meta firmemente atrincherada, Jack, no. Tom tenía una imagen clara como cristal de lo que deseaba ser. Se veía a sí mismo como vicepresidente de una corporación dentro de diez años.

Como Tom se había entregado a su meta, ésta, a través de su mente sub consciente le señalaba: «Haz esto» o «no hagas esto otro; no te ayudaría a ir a donde tú quieres». La meta habla constantemente: «Yo soy la imagen de lo que deseas hacer real. He aquí lo que debes hacer para convertirme en real»

La meta de Tom no lo dirige con vagas generalidades. Le da direcciones específicas en todas sus actividades. Cuando él compra un traje, la meta habla y muestra a Tom el apropiado. La meta muestra a Tom qué pasos debe dar para el próximo empleo, lo que debe decir en conferencias de negocios, lo que debe hacer si se presenta un conflicto, lo que debe leer, lo que debe seguir haciendo. Si anduviera a la deriva, desde luego su instrumentación automática alojada seguramente en su mente subconsciente le pondría en guardia y le diría lo que debe hacer para recuperarse, acto seguido. La meta de Tom le ha hecho supe sensitivo ante las muchas formas de trabajo que le afectan.

Jack, por otro lado, carece de meta y también carece de la instrumentación automática que le guíe. Se confunde con facilidad. Sus acciones personales no reflejan una política personal. Jack fluctúa, cambia, conjetura lo que debe hacer. A falta de consistencia en el propósito, Jack se revuelca por el camino trillado de la mediocridad.

Puedo sugerir que relea usted la sección que precede, ahora mismo. Deje que le embeba este concepto. Luego mire alrededor. Estudie los peldaños muy altos de las personas afortunadas. Observe cómo ellos sin excepción, están totalmente dedicados a su objetivo. Note cómo la vida de una persona exitosa, se ha integrado en derredor de un propósito.

Ríndase a su meta. Realmente ríndase. Deje que le obsesione y le dé la instrumentación automática que necesita para alcanzar esa meta.

En alguna ocasión todos nosotros hemos despertado un sábado por la mañana sin ningún plan, sin ninguna agenda mental o escrita que detalle lo que vamos a hacer. En ciertos días parece que no hacemos nada. Sin un objeto determinado nos lleva (a corriente todo el día, y nos alegra que haya transcurrido. Pero cuando enfocamos el día con un plan, hallamos las cosas hechas.

Esta experiencia común aporta una importante lección: para realizar algo, debemos planear.

Antes de la segunda guerra mundial, nuestros hombres de ciencia vieron el poder potencial encerrado en el átomo. Pero relativamente muy poca cosa se supo acerca de cómo se fisionó el átomo y desprendió este tremendo poder. Cuando los Estados Unidos entraron en la guerra, la visión anticipada de los científicos vio el poder potencial de una bomba atómica. Se desarrolló un programa aplastante para realizar una sola meta: construir una bomba atómica. El resultado es histórico. En unos pocos años el esfuerzo concentrado pagaría la recompensa. Las bombas cayeron y la guerra terminó. Pero sin aquel programa agobiante para realizar una meta, fisionando el átomo, pudo haberse diferido quizás una década, tal vez más tiempo.

Concrete sus metas para obtener las cosas hechas. Nuestro gran sistema de producción se atascaría sin esperanza si los ejecutivos correspondientes hubiesen establecido y adherido al blanco, datos y cuadros de producción. os ejecutivos de ventas saben que los agentes venden más cuando se les da una nota cuidadosamente definida de lo que hay que vender. Los profesores ben que los estudiantes procuran terminar papeles escritos en los tiempos n que expira un plazo.

Y bien, cuando usted presiona hacia el éxito, concrete metas: fechas fijas, lancos con datos, y esquemas auto impuestos. Usted realizará tan sólo lo que usted planee realizar. Y aquí, hay alguna cosa más. Raramente realizamos más ***e*** lo que hemos decidido.

Según el doctor George E. Burch de la Tulane University School Medicie, experto en el estudio de la longevidad humana, afirma que muchas cosas determinan cuánto tiempo vivirá usted: peso, herencia, dieta, tensión psíquica, hábitos personales. Pero el doctor Burch dice: “El medio más rápido de finalizar, s retirarse y no hacer nada. Todo ser humano debe manifestar un interés en vida precisamente para seguir viviendo».

Cada uno de nosotros tiene una opción. El retiro puede ser el principio o 1 fin. La actitud de «no-hacer-nada-sino-comer-dormir y-mecerse» es el auto veneno más rápido bajo la forma del retiro. Muchos sujetos que miran el retiro como el fin de una vida de porfía, pronto encuentran que el retiro es el fin de la ida misma. Con nada por lo cual vivir, sin metas, la gente se gasta muy de prisa.

El otro extremo, el medio sensible de retirarse, es el método: «Voy a lanzar derecho y comenzar de prisa». Uno de mis mejores amigos, Lew Gordon, ha escogido este medio para retirarse. El retiro de Lew que, hace varios años abajó de vicepresidente del banco más grande de Atlanta, fue en realidad ara él, el día del comienzo. Se estableció como consultor de negocios. Y su az es maravillosa.

Ahora en sus sesenta, atiende a numerosos clientes y es nacionalmente solicitado como orador”. Uno de sus proyectos especiales es ayudar a constituir Pi-Sigma-Epsilon, una joven fraternidad de crecimiento rápido para vendedores profesionales y ejecutivos de ventas. Cada vez que veo a Lew parece más oven. Tiene treinta años en espíritu. Pocas personas conozco de alguna edad que recojan más de la vida que este adulto ciudadano, que ha resuelto seguir activo. Y los Lew Gordons no son los viejos fastidiosos y gruñones sintiendo en sí mismos el pesar de ser viejos.

Metas, metas intensas, pueden mantener a una persona viva cuando no quiere nada más. La señora D., madre de un condiscípulo mío, contrajo cáncer cuando su hijo sólo contaba dos años. Para oscurecer más el hecho, su marido había fallecido solamente tres meses antes de que su enfermedad fuese diagnosticada. Los médicos ofrecieron poca esperanza. Pero la señora D. no quiso rendirse. Había determinado que quería ver a su hijo de dos años salir del colegio para ocuparse de una pequeña tienda al por menor que su marido le heredó. Hubo numerosas operaciones quirúrgicas. Cada vez los doctores decían: «solamente unos meses más». El cáncer nunca se curó. Pero estos pocos “meses más» se estiraron hasta 20 años. Ella vio a su hijo graduado en la escuela. Seis semanas después falleció. Una meta, un deseo ardiente, fue lo bastante poderoso para diferir por dos décadas una muerte segura.

Use las metas para vivir mucho tiempo. Ninguna medicina del mundo -y médico se lo confirmará- es tan poderosa para prolongar mucho la vida com0 el deseo de hacer alguna cosa.

La persona determinada para realizar su máximo progreso aprende el principio de que el progreso es dar un paso cada vez. Una casa se construye ladrillo por ladrillo de una vez. Los partidos de fútbol se ganan en un juego a la vez. Un departamento de ventas en almacén adquiere un gran cliente nuev0 una vez. Toda realización grande es una sucesión de realizaciones pequeñas

Eric Sevareid, bien conocido autor y corresponsal, escribió en Reader's Digest (1957) que el mejor consejo que nunca recibiera fue el principio de la «próxima milla». He aquí una parte de lo que expuso:

"Durante la Segunda Guerra Mundial, con varios camaradas tuve que saltar en paracaídas desde un desvencijado avión de transporte aéreo a la montañosa jungla en la frontera Burroa-India. Esto pasó varias semanas antes de que Una expedición de ayuda pudiera alcanzarnos, y entonces comenzamos una penosa y perseverante marcha 'fuera' de la civilizada India. Teníamos en frente 140 millas de caminos de carros, por lo alto de las montañas, con el calor de agosto y las lluvias de los monzones. Durante la primera hora de marcha se me hundió un clavo de la bota profundamente en el pie; al oscurecer me sangraban ampollas del volumen de una pieza de 50 centavos en ambos pies. ¿Podría yo cojear 140 millas? ¿Podrían los demás, algunos en peor forma que yo, completar aquella distancia? Estábamos convencidos de que podríamos. Pero si pudiésemos llegar hasta aquel puente, podríamos ganar el villorrio amigo más cercano para la noche. Y esto, desde luego, fue lo que tuvimos que hacer...

Cuando renuncie a mi trabajo y a mis ingresos personales para emprender la tarea de escribir un libro de un cuarto de millón de palabras, no pude soportar que mi mente viviera dentro del alcance completo del proyecto. Habría abandonado seguramente lo que debía llegar a ser fuente profunda de mi orgullo profesional. Traté de pensar solamente el próximo párrafo, no la próxima página, y ciertamente, no el próximo capítulo. Así, durante seis meses, no hice nunca otra cosa que componer un párrafo después de otro. El libro se 'escribió a sí mismo'.

Hace años me tocó escribir diariamente y emitir por la radio trabajos que hoy totalizan más de 2.000 manuscritos. Si me hubiesen pedido en la época aquella que firmase contrato 'para escribir 2.000 manuscritos' habría rehusado con desesperación ante la enormidad de la empresa. Pero sólo me pidieron que escribiera uno, al que siguió el próximo. Y eso es lo que he hecho siempre».

El principio de la «próxima milla>, trabajó para Eric Sevareid y puede trabajar para usted.

El método de paso-a-paso es el único recurso inteligente para alcanzar un objetivo. La mejor fórmula que he oído para dejar de fumar es la que ha servido a muchos de mis amigos más que otra alguna. La llamo el método hora-por-hora. En vez de acometer la última meta de liberación completa del hábito-nada más que resolviendo que nunca fumará otra vez, la persona resuelve no fumar durante una hora. Pasada ésta, el fumador renueva simplemente su resolución e no fumar por espacio de otra hora. Más tarde, cuando el deseo disminuye, extiende el período dos horas, luego a un día. Definitivamente se gana la eta. La persona que aspira a quitarse del todo el hábito de una vez, fracasa, porque el dolor psicológico es más del que puede soportar. Una hora es fácil; ara siempre es difícil.

El vencer cualquier objetivo requiere un método de paso-a-paso. Para el ejecutivo joven, cada lección, por muy insignificante que parezca, puede ser vista como una oportunidad para dar un paso adelante. Un vendedor se califica ante s responsabilidades de la gerencia por una venta cada vez. Al ministro cada armón, al profesor cada lectura, al científico cada experimento, al ejecutivo e negocios cada conferencia, le es una oportunidad de dar un paso adelante hacia la gran meta.

Algunas veces parece que alguien obtiene el éxito de una vez. Pero si usted coteja la historia de la gente que parece haber llegado repentinamente a la cúspide, descubrirá qué cantidad de sólidos cimientos han sido previamente endebles. Y aquellos hombres «afortunados>) que pierden la fama tan de prisa como la ganaron, todo fueron habladurías de quien no construyó una cimentación sólida.

Del modo con que se crea un hermoso edificio con piezas de piedra cada una de las cuales en sí mismas es insignificante, se construye la vida afortunada.

Haga esto: Comience la marcha hacia su última meta haciendo la próxima área que ejecute, sin tener en cuenta lo poco importante que pueda ser, es un jaso en la dirección correcta. Confíe esta pregunta a su memoria y úsela para valorar cualquier cosa que haga: «Me ayudará esto a dirigirme a donde deseo r?» Si la respuesta es no, déjelo de lado; si dice sí, dese prisa en ir adelante.

Está claro. No haremos una cosa grande para brincar al éxito. Iremos dando in paso a la vez. Un plan excelente consiste en sentar cuotas mensuales para su cumplimiento. Examínese a sí mismo. Decida qué cosas específicas debe hacer para ser más efectivo. Use el formato que se incluye más abajo como guía. Debajo del encabezado mayor anote las cosas que desea hacer en los próximos 30 días. Luego, pasado el período de 30 días, coteje su progreso y construya una meta de otros 30 días. Guárdese siempre de trabajar en las cosas pequeñas» a fin de mantenerse en forma para las grandes.

Guía de mejoramiento en 30 días

Entre ahora y ……quiero:

A. Desterrar estos hábitos: (sugerencias)
1. Posponer las cosas.
2. Lenguaje negativo.
3. No contemplar TV más de 60 minutos al día.
4. Chismorreo.

B. Adquirir estos hábitos: (sugerencias)
1. Un examen rígido matinal de mi apariencia.
2. Planear la noche antes del trabajo de cada día.
3. Visitar a las personas en toda oportunidad posible.

C. Acrecentar mi valor ante el jefe por estos medios: (sugerencias)
1. Hacer un mejor trabajo para desarrollar a mis subordinados.
2. Aprender más acerca de mi compañía, lo que hace ya qué clientes sirve.
3. Hacer tres sugerencias específicas para ayudar a que mi compañía llegue a ser eficiente.

D. Acrecentar mi valor ante mi hogar de estas tres maneras: (sugerencias)
1. Demostrar mayor aprecio por las cosas pequeñas que hace mi esposa, las cuales había dado por supuestas.
2. Una vez por semana, hacer algo especial para toda mi familia
3. Dedicar una hora diaria de atención específica a mi familia.

E. Agudizar mi mente en estos sentidos: (sugerencias)
1. Invertir dos horas cada semana para leer revistas profesionales en mi ramo.
2. Leer un libro de auto ayuda.
3. Hacer cuatro nuevos amigos.
4. Consagrar 30 minutos diarios a pensar serenamente, sin ser molestado.

La próxima vez que usted vea una persona particularmente bien equilibrada, bien cuidada, con pensamiento claro, tenga presente que rio nació de esta manera. Un cúmulo de esfuerzo, invertido día por día, hace a la persona lo que es. Edificar nuevos hábitos positivos y destruir los negativos es un proceso de -día-a-día.

Es verdad que muchos factores ajenos a su control pueden afectar su destino. Puede haber serias enfermedades o fallecimientos en su familia, el empleo con el que usted se defiende puede ser abolido, o puede usted sufrir un accidente. Por consiguiente hay un punto que debemos fijar con firmeza en nuestra mente: prepárese a dar rodeos a zancadas. Si está usted manejando carretera abajo y llega a una situación

de «no hay paso», no vaya a acampar allí y a volverse atrás. El «no hay paso» significa sencillamente que no puede seguir donde desea por aquel camino. No tiene más que buscar otra carrera que le conduzca al lugar donde quiere ir.

Observe lo que hacen los jefes militares. Cuando desarrollan un plan maestro con el cual acometer un objetivo, forman también planes alternativos. Si surge alguna cosa imprevista que descarte el plan A, conectan el plan B. Usted puede permanecer cómodo en un aeroplano aunque el aeropuerto sobre el que planeaba esté cerrado, porque sabe que el piloto que está manejando dispone de campos alternativos de aterrizaje y una reserva de combustible en su depósito.

Es rara la persona que ha realizado un alto nivel de éxito y no ha tenido que dar rodeos, muchos de ellos han tenido que hacerlo.

Cuando nos desviamos, no tenemos por qué cambiar de metas. Debemos tomar simplemente una ruta distinta.

Usted habrá oído a muchas personas decir cosas como estas: «Oh si como hubiera deseado haber comprado equis stocks, allá por 19... Tendría un montón de dinero hoy». Por lo común, la gente piensa esto de las inversiones, en términos de mercancías almacenadas o bonos, bienes raíces o algún otro tipo de propiedad. Pero la clase de inversión más grande y más remuneradora es la auto inversión, adquirir cosas de las que construyen poder mental y aprovechamiento.

En los negocios progresistas que se sabe cuan fuertes serán dentro de cinco años, no dependen de lo que hagan en cinco años futuros, sino más bien de lo que hacen, invierten, este año. El provecho sólo proviene de una fuente: la inversión. He aquí una lección para cada uno de nosotros. Para aprovechar, conseguir la recompensa extra sobre un «ingreso» normal en los años venideros, debemos invertir en nosotros mismos. Debemos invertir para realizar nuestras metas.

He aquí dos sanas auto inversiones que rendirán hermosos beneficios en los años inmediatos:

1. Invertir en educación. La verdadera educación es la inversión más sana que puede hacer en sí mismo. Pero estemos bien seguros de comprender lo que es realmente la educación. Algunas personas miden la educación por el número de años pasados en la escuela o el número de diplomas, certificados y grados obtenidos. Pero este concepto cuantitativo de la educación no es necesariamente lo que produce una persona afortunada. Ralph J. Cordiner, presidente de la General Electric, expresó la actitud de la alta gerencia de los negocios hacia la educación de este modo:

“Dos o tres de nuestros más destacados presidentes, como Wilson y Coffin, nunca tuvieron oportunidad de asistir a la universidad. Aunque alguno de nuestros dignatarios de la presidencia tienen grado de doctor, 12 entre 41 no tuvieron títulos universitarios. Estamos interesados en la competencia, no en los diplomas. Un diploma o grado puede ayudarle a conseguir un cargo pero no garantizará su progreso en el empleo. El negocio se interesa no en los diplomas».

Para otros, la educación significa cantidad de información que una persona ha amontonado en su cerebro. Pero el método de educación embeber-los-hechos no le llevará adonde usted quiere ir. Más y más dependemos de libros, ficheros, y máquinas de información de almacenes. Si podemos solamente hacer lo que hace la máquina, estamos en un real aprieto.

La educación real, la clase de ella en que vale la pena invertir, es la que desarrolla y cultiva su mente. Cuanto mejor educada es una persona, más se mide por lo bien que su mente está desarrollada, en una palabra, por lo bien que piensa.

Cualquier cosa que mejore la capacidad de pensamiento es educación. Y usted puede obtener educación de muchos modos. Pero las fuentes más eficientes de la educación para la mayoría del mundo son los colegios y universidades próximos. La educación es un negocio.

Si no ha estado usted últimamente en un colegio, hallará en él algun5 sorpresas maravillosas. Le complacerá la amplitud de los cursos ofrecidos disponibles. Le agradará inclusive más, descubrir quién va a la escuela después del trabajo; no son farsantes sino personas realmente comprometidas, muchas de las cuales ya ocupan posiciones de mucha responsabilidad. En una clase nocturna de 25 personas, que dirigí recientemente, estaba el propietario de una cadena de 22 tiendas detallistas, dos compradores de una

cadena nacional de alimentos, cuatro ingenieros graduados, un coronel de la Fuerza Aérea y varios más, en situaciones similares.

Mucha gente logra actualizarse en programas nocturnos, mas el grado, el cual en última instancia es solamente un pedazo de papel, no es su motivo primordial. Están yendo a la escuela para construir sus mentes, lo cual es un modo seguro dé invertir en un futuro mejor. Y no cometen ningún error al respecto. La educación es un negocio real. Con una inversión solamente de 75 a 150 dólares, usted dispondrá de una noche por semana en la universidad por espacio de un año. Compute el costo como porcentaje de su crecido ingreso y pregúntese: ¿No vale la pena hacer esta pequeña inversión para mi futuro?

¿Por qué no hacer una decisión de inversión ahora mismo? Llámela Escuela: una noche por semana toda la vida. Esto le mantendrá progresivo, joven, despierto. Le conservará al frente de sus áreas de interés y le rodeará de otras personas que también están yendo a esos lugares.

2. Invierta en arranques de ideas. La educación le ayuda a moldear su mente, a enderezarla, adiestrarla para encontrar nuevas situaciones y resolver problemas. Los arranques de ideas sirven a un propósito: alimentan su mente, la dan material constructivo acerca del cual pensar.

¿Dónde se hallan las mejores fuentes de arranques de idea? Hay muchos, mas para conseguir un firme y seguro abastecimiento de material-idea de primera calidad, ¿Por qué no hace esto?: resuelva adquirir por lo menos un libro estimulante cada mes y suscríbase a dos o tres periódicos de los que ejercen acción sobre las ideas. Por solamente una suma menor y un mínimo de tiempo, usted puede estar sintonizado con algunos de los mejores pensadores disponibles por doquier.

En un almuerzo alcancé un día a oír a un joven que decía: “Pero *vale* 20 dólares al año”. No puedo permitirme pagar la suscripción al Wall Street Journal”. Su compañero, obviamente mucho mejor formado mentalmente, replicó: “Y bien, yo encontré que no podía permitirme dejar de pagarla”. Otra vez, aténgase a lo que hacen los hombres afortunados, Invierta en sí mismo.

Permítase emprender la acción

Ahora, en rápida renovación ponga estos principios de construcción de éxito a trabajar:

1. Establezca con claridad y fijeza adonde se propone ir. Cree una imagen de sí mismo en diez años.
2. Ponga por escrito su plan de diez años. Su vida es demasiado importante para dejársela al azar. Estampe sobre el papel lo que desea realizar en su trabajo, su hogar, su departamento social.
3. Ríndase a su deseo. Sitúe metas para generar mayor energía. Sitúe metas para tener las cosas hechas. Sitúe metas y descubra la real alegría de vivir.
4. Deje que su meta principal sea su piloto automático. Cuando permita que su meta le absorba, se encontrará a sí mismo tomando decisiones correctas para alcanzar su meta.
5. Realice su meta con un solo paso cada vez. Mire cada tarea que ejecute, sin tomar en cuenta lo pequeña que pueda parecer, como un paso hacia su meta.
6. Construya metas para treinta días. Día por día el esfuerzo recompensa.
7. Tome las vueltas a zancadas. Una desviación conduce simplemente a otra ruta. Nunca debe conducir hacia la rendición de la meta.
8. Invierta en sí mismo. Adquiera aquellas cosas que construyen poder mental y eficiencia. Invierta en educación. Invierta en arranques de idea.

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

13

COMO PENSAR A LA MANERA DE UN DIRIGENTE

RECUERDE UNA Y OTRA VEZ QUE USTED NO ES EMPUJADO A LOS altos niveles de éxito. Más bien, es elevado allá por aquellos que trabajan a su lado y por debajo de usted.

Realizar altos niveles de éxito requiere el apoyo y la cooperación de los demás. Y ganar este apoyo y cooperación de los demás, requiere capacidad de liderato. El éxito y la capacidad para conducir a los otros esto es, atraerlos a que hagan cosas que no querrían hacer sino fuesen conducidos -caminan mano a mano.

Los principios productores de éxito explicados en los capítulos precedentes, son equipo valedero para ayudarle a desarrollar su capacidad de liderato. En este punto deseamos destacar cuatro reglas especiales de liderato o principios que pueden ocasionar que otras personas hagan cosas para nosotros como séquito de ejecutivos, en los negocios, los clubes sociales, el hogar, en cualquier lugar en que encontramos gente.

Estas cuatro reglas de liderato o principios son:

1. Comercio de mentes con las personas a quienes se desea influenciar.
2. Pensar: ¿Cuál es el medio humano de manejar esto?
3. Pensar progreso, creer en el progreso, impeler el progreso..
4. Tomar tiempo para conferenciar consigo mismo.

Practicar estas reglas produce resultados. Ponerlas en uso en todas las situaciones desvanece el misterio de esa palabra en chapada en oro: Liderazgo. Veamos cómo.

Regla de liderato número 1: Comercio de mentes con las personas a quienes se desea influir.

Trocar las mentes con la gente a quien se quiere influir es un medio mágico de atraer a los demás -amigos, socios, clientes, empleados- a que actúen del modo que usted quiere que actúen. Estudie estas dos historias de casos y verá por qué.

Ted B. trabajaba en calidad de escritor de anuncios de televisión y director para una gran agencia publicitaria. Cuando la agencia obtuvo una nueva cuenta, una fábrica de calzado de niño, Ted fue investido con la responsabilidad de desarrollar varios TV comerciales.

Un mes o dos después de que la compañía fue lanzada llegó a verse claro que el anuncio estaba produciendo poco o ningún incremento para el 'movimiento del producto" en la salida detallista. La atención estaba enfocada sobre los TV comerciales, porque en muchas ciudades solamente se usaban los anuncios televisados.

A través de una investigación de los videntes de televisión, se encontró que alrededor del 4 por ciento de las gentes pensaban que era sencillamente un gran comercial, "uno de los mejores" al decir de aquel 4 por ciento.

El remanente de 96 por ciento eran, o indiferentes a los comerciales, o en lenguaje llano, pensaban que "hedían". Cientos de comentarios como estos fueron ofrecidos, "es incoloro". El ritmo suena como una banda de Nueva Orleáns a las tres de la madrugada", "mis pequeñuelos gustan de contemplar la mayoría de TV comerciales pero cuando llega esta cosa de los zapatos se van al baño o al refrigerador". "Yo pienso que es demasiado pretencioso", me parece que alguien trata de ser demasiado listo".

Digitalizado por Oscar Gutiérrez Salinas – Octubre 31 de 2011

Alguna cosa especialmente interesante salió a relucir cuando todas las entrevistas fueron reunidas y analizadas. El 4 por ciento que gustaba del comercial lo componían gentes demasiado parecidas a Ted en términos de ingresos, educación, sofisticación e intereses. El restante 96 por ciento figuraba definidamente en una clase económico-social" diferente.

Los comerciales de Ted, que coscaron casi 20,000 dólares, cayeron porque Ted pensó tan sólo en sus propios intereses. Había preparado los comerciales pensando en la clase de calzado que él compraría, no en lo que compra la inmensa mayoría. Desarrolló comerciales que le pluguieron a él personalmente, no comerciales que complaciesen al grueso de la gente.

Los resultados habrían sido muy diferentes si Ted se hubiese proyectado a sí mismo dentro de las mentes de la masa de gente ordinaria y se hubiera formulado dos preguntas: "Si' yo fuese un padre, ¿qué clase de comercial me haría comprar estos zapatos?' "si yo fuese un niño, ¿qué clase de comercial me haría decir a papá y. a mamá yo quiero estos zapatos?"

Por qué Joan fracasó en el comercio al detalle, Joan es una muchacha de 24 años, inteligente, bien educada y atractiva. Apenas salida del colegio, obtuvo un empleo como auxiliar del comprador en el departamento de ropas hechas a precios entre bajos y medianos de un almacén. Llegó muy bien recomendada. "Joan tiene ambición, talento y entusiasmo -decía una carta- Está segura de tener un éxito grande".

Pero Joan no tuvo un éxito grande. Duró ocho meses y luego dejó el menudeo por otro trabajo.
Y yo conocía bien al comprador y un día le pregunté qué había sucedido.

-Joan es una muchacha encantadora y posee excelentes cualidades
-le dijo-, pero padece una limitación mayor.

-¿Cuál es ella? -pregunté.

- Bueno, Joan estaba siempre comprando mercancías que a ella le encantaban, pero no a la mayoría de los clientes. Seleccionaba estilos, colores, materiales y precios a gusto suyo sin ponerse los zapatos de la gente que compra aquí. Cuando le sugerí que tal vez una cierta línea no fuese adecuada para nosotros, dijo: "Oh, esto les agradará. A mí me agrada. Pienso que tendrá rápido movimiento".

Joan había crecido en un hogar "bien". Se le educó pará desear la calidad. El precio no era importante para ella. Joan no podía ver en absoluto las ropas a través de los ojos de gentes de bajos o medianos ingresos. De este modo las mercancías que compraba no eran convenientes.

El punto es este: para conseguir que los otros hagan lo que usted quiere que hagan, debe ver las cosas a través de sus ojos. Cuando comercia con las mentes, se manifiesta el secreto de cómo influir a los demás efectivamente. Un amigo vendedor muy afortunado me hizo saber que emplea cantidad de tiempo en anticipar cómo reaccionaran los prospectos a su presentación antes de hacerla. Comerciar mentes con el auditorio ayuda al orador en su diseño de un discurso más interesante e incisivo. Relacionar las mentes con los empleados ayuda al supervisor a impartir instrucciones más efectivas y mejor recibidas.

Un joven ejecutivo de crédito me explicó de qué modo su técnica operaba para él.

-Cuando fui designado en este almacén -(uno de ropas hechas de dimensiones medianas) ayudante de la gerencias de crédito, se me reservó la ocupación de manejar toda la cobranza por correspondencia. La cobranza por cartas del almacén me había desilusionado en grande al usarla. Eran duras, insultantes, amenazadoras. Las leí y pensé, hermano, me enfurecería como diablo si alguien me mandase cartas como estas. Jamás pagaría". En consecuencia, tan pronto como obtuve el trabajo, comencé a escribir la clase de cartas que a mí me llevarían a pagar una cuenta atrasada si las recibiera. Produjo efecto. Calzándome yo mismo los zapatos de los clientes morosos, como se dice, los cobros ascendieron a un alto nivel.

Numerosos candidatos políticos perdieron elecciones porque fracasaron al mirarse a sí mismos a través de las mentes de sus típicos votantes. Un candidato político para un puesto oficial, en apariencia tan plenamente calificado como su oponente, perdió por un tremendo margen a causa de una razón muy simple. Usó un vocabulario que solamente un pequeño porcentaje de los votantes logró entender.

Su opositor, por otra parte, pensó en los términos de los intereses de los electores. Cuando hablaba con granjeros empleaba su lenguaje. Si se dirigía a los obreros de las fábricas, usaba términos que les eran

fácilmente familiares. Cuando hablaba en la TV se dirigía al señor votante típico, no al señor doctor de universidad.

Guarde esta pregunta en la mente, "¿qué pensaría yo de esto si permutase mi lugar con la otra persona?" Esto abre el camino para una acción más afortunada.

Pensar en los intereses de la gente a la cual queremos influir es una regla excelente de pensamiento en toda situación. Hace pocos años un pequeño industrial de electrónica desarrolló un fusible que nunca se quemaba. El fabricante cotizó el precio de venta en 1.25 dólares y luego contrató una agencia publicitaria para su promoción.

El ejecutivo de la cuenta a cuyo cargo se colocó el anuncio inmediatamente se llegó a sentir intensamente entusiasmado. Su plan consistió en cubrir el país con anuncios en masa por TV, radio y prensa. "Esto es -dijo-. Venderemos 10 millones el primer año. "Sus consejeros trataron de prevenirle, explicando que los fusibles no son un artículo popular, no poseen ningún llamado romántico, y la gente desea lo más barato posible cuando compra fusibles. "¿Por qué no -dijeron los asesores- usar magazines selectos y venderlo a los que disfrutan de altos niveles de ingresos?" Fueron vencidos y la campaña en masa se emprendió solamente para ser abandonada a las pocas semanas a causa de "resultados decepcionantes".

El mal partió de esto: el ejecutivo anunciador miró el alto precio de los fusibles con sus ojos, los ojos de una persona de 30,000 dólares al año. Fracasó al no ver el producto a trav6s de los ojos de la masa del mercado -los de 4,000 a 7,000 dólares de nivel de ingresos. De haberse puesto 61 mismo en su posición, pudo haber notado el buen criterio de dirigir la promoción hacia los grupos de ingresos superiores y la cuenta pudo haberse salvado.

Desarrolle su poder en comerciar su mente con las de las gentes sobre quienes pretende ejercer influencia. El ejercicio siguiente le ayudará.

PRACTICAR EL COMERCIO ENTRE LAS MENTES

Ejercicios

Situación	Para mejores resultados, pregúntese:
1. Dando instrucciones de 'trabajo a alguien	'Mirando a éste desde el punto de vista de alguien que es nuevo en esto, "Me he aclarado a mí mismo?"
2. Escribiendo un anuncio	'Si YO fuese un típico comprador prospectivo. "¿cómo reaccionaría ante este anuncio?"
3. Modales por teléfono	'Si fuera yo la otra persOfl5. ¿qué pensaría de mi voz por teléfono y de mi maneras?'
4. Regalo	'Es este regalo algo de que yo gustada oes algo que le gustará a él?' (A menudo hay una diferencia enorme)
5. El modo con que doy las órdenes	"¿Me agradaría cumplimentar órdenes si me fuesen dadas del modo que yo las doy a los otros?"
6. Discipline a los hijos	"Si yo fuera el ni6o —considerando su edad, experiencia, y emociones- ¿cómo reaccionaría ante esta disciplina?"
7. Mí apariencia	¿Qué pensaría de mi superior si anduviese vestido cual yo?'
8. Preparando un discurso	"Considerando la educación e interés del auditorio ¿qué pensaría yo de esta observación?"
9. Mantenimiento	"Si yo fuera mi huésped, ¿qué clase de alimentos, música y manutención preferiría?"

Ponga el principio de comerciar entre las mentes a trabajar para usted:

1. Considere la situación de la otra persona. Póngase en su lugar como se dice. Recuerde: sus intereses, ingresos, inteligencia y educación pueden diferir considerablemente de las suyas.

2. Ahora pregúntese, "si estuviera en su situación, ¿de qué modo reaccionaría ante esto?" (sea lo que sea lo que usted quiera que haga).

3. Entonces emprenda la acción que le haría mover a usted si fuese la otra persona.

Regla de liderazgo número 2. —Pensar: Cuál es el medio humano de manejar esto.

La gente usa diferentes recursos para las situaciones del liderato. Un recurso es asumir la Posición de un dictador. El dictador toma todas sus decisiones sin consultar a los afectados. Rehúsa escuchar a sus subordinados lo que Opinan de una cuestión porque, en lo profundo de sí mismo quizá, tiene miedo de que sus subordinados tengan razón y esto le causaría a él pérdida de prestigio.

Los dictadores no duran mucho tiempo. Los empleados pueden afectar lealtad por algún intervalo, pero el desorden pronto se desarrolla. Algunos de los mejores empleados parten, y los que quedan se agrupan y conspiran contra el tirano. El resultado es que la organización cesa de funcionar blandamente. Esto pone al dictador en una luz mala ante su superior.

Una segunda técnica de liderato es la fría, mecánica yo-soy-un-libro-de-reglas en curso de operación. El sujeto que usa este sistema maneja todas las cosas exactamente como prescribe el libro. No reconoce que cada regla de política o plan es solamente una guía para los casos usuales. Este "quiero-ser-líder" trata a los seres humanos como máquinas. Y de todas las cosas que desagradan a la gente, quizá la más desagradable es ser tratado como máquina. El experto frío, impersonal, eficiente no es un ideal. Las "máquinas" que trabajan para él desarrollan sólo una parte de su energía.

Las personas que ascienden a la tremenda altura del liderato usan un tercer recurso que llamamos "Ser humano".

Hace varios años trabajé estrechamente con John S., que es un ejecutivo de la sección de ingeniería de una gran fábrica de aluminio. John había dominado el recurso "Sé humano" y estaba muy alegre con el rendimiento. En docenas de pequeños medios, hacía decir a sus acciones, "eres un ser humano. Te respeto. Estoy aquí para ayudarte en todo cuanto pueda".

Cuando un individuo de otra ciudad ingresaba en su departamento, John arrostraba considerables incomodidades personales para ayudarle a encontrar alojamiento confortable.

Trabajaba con su secretaria y otras dos empleadas, en organizar agasajos de aniversarios para cada uno de los miembros del equipo. Los 30 minutos o cosa así requerido para este pequeño asunto no eran ;in costo; más bien, era una inversión para conseguir lealtad y rendimiento.

Cuando se enteraba de que uno de los miembros de su personal pertenecía a una fe minoritaria, John le llamaba para explicarle que se arreglaría para que pudiese observar sus fiestas religiosas que no coincidían con las más comunes.

Cuando un empleado o alguien de la familia de él estaba enfermo John lo recordaba. Hallaba tiempo para cumplimentar a su personal individualmente por sus realizaciones fiera del trabajo.

Pero la mayor experiencia de la filosofía "Sé humano" de John, asomaba en el medió con que manejaba un problema de despido. Uno de los empleados, contratado por el predecesor de John carecía simplemente de la aptitud e interés exigido por el empleo. John manejó el caso magníficamente. No empleó el procedimiento de llamar al empleado a su oficina, para darle primero la mala noticia y, segundo, 15 6 30 días para desplazarse.

En lugar de esto, hizo dos cosas insólitas. Primero, explicó por qué le sería una ventaja personal encontrar una nueva situación donde sus aptitudes e intereses fuesen más útiles. Trabajó con el empleado y le puso en contacto con un reputado consultor de dirección vocacional. A continuación, hizo algo más por encima y más allá del llamado del deber. Ayudó al empleado a encontrar un nuevo empleo celebrando entrevistas con ejecutivos de otras compañías donde su pericia era necesaria. En total 18 días después de la conferencia "dimisionaria" el empleado estaba colocado en una situación muy prometedora.

Este procedimiento de despido me intrigó, por lo cual pedí a John que me explicase su pensamiento al respecto. Lo explicó de este modo:

-Hay una vieja máxima que he formado y ayuda a mi mente -empezó-. Por mucho que un hombre se halle bajo un poder, se halla también bajo su protección. Nunca debimos tomar a sueldo a ese hombre, en primer lugar porque no está formado para esta clase de trabajo. Pero ya que lo hicimos, lo menos que podíamos intentar era ayudarle a colocarse.

"Cualquiera -continuó John-, puede asalariar a un hombre. Pero la prueba del liderato consiste en el modo de manejar los despidos. Porque al ayudar a este empleado a colocarse de nuevo antes de que nos dejara, construye un sentimiento de seguridad en el empleo a todo el mundo en mi departamento. Les dejo saber por ejemplo que nadie será arrojado en mitad de la calle mientras yo permanezca aquí".

No cometer error. La marca "Se humano" del liderato de John paga con creces No existen sesiones de chismografía acerca de John Recibe indiscutiblemente lealtad y apoyo Tenia la seguridad máxima en su empleo porque daba la máxima seguridad de empleo a sus subordinados.

Durante unos 15 años he estado en relación estrecha con un camarada al que llamaré Bob W. Bob se hallaba al fin de su cincuentena. Ascendió al camino duro con una clase de educación a la buena de Dios y ningún dinero, Bob se encontró sin trabajo en 1931. Pero siempre fue un trepador. No siendo un vago, Bob abrió una tienda de tapicería en su garaje. Gracias a su infatigable esfuerzo, los negocios crecieron y hoy son una planta de mobiliario moderno, con más de 300 empleados.

Hoy Bob es millonario. El dinero y las cosas materiales han dejado de importarle. Pero Bob es rico bajo otros aspectos también. Es millonario en amigos, contentamiento y satisfacción.

De las muchas excelentes cualidades de Bob, sobresale su tremendo deseo de ayudar a la demás gente. El medio humano de Bob para hacerlo es una fórmula maestra. He aquí cómo lo expresa:

"No creo que se pueda encontrar a nadie que diga que soy blanducho ni endeble. Dirijo un negocio. Cuando alguna cosa no anda bien, la enderezo. Pero lo que importa es el modo con que lo hago. Si los empleados están incurriendo en algo malo o cometen un error, soy doblemente cuidadoso de no herir sus sentimientos y hacerles verse pequeños o desconcertados. Me limito a usar una fórmula en cuatro tiempos:

"Primero, hablarle privadamente.

'Segundo, les ensalzo por lo que están haciendo bien.

"Tercero, planteo la cosa en el momento en que pudieron hacerlo mejor y les ayudo a encontrar el camino.

"Cuarto, les ensalzo de nuevo por sus puntos buenos.

"Y esta fórmula en cuatro tiempos, responde -agrega Bob-. Y cuando mejor les trato mejores cosas me suceden. Honradamente, no planeo el medio. Es simplemente el medio el que trabaja.

"Voy a darle un ejemplo. En el pasado, unos cinco o seis años atrás, uno de los hombres de la producción vino a trabajar borracho. Al momento hubo una conmoción en la planta. Parece que el sujeto había tomado una lata de 5 galones de laca y estaba rociando con ella el suelo. Bien, los demás trabajadores le arrebataron la laca y el superintendente de la planta lo escoltó hasta la calle.

"Yo salí y lo encontré sentado contra el edificio en una especie de estupor. Le ayudé a levantarse, le coloqué en mi coche y lo llevé a su casa. Su mujer estaba frenética. Traté de serenada diciéndole que todas las cosas irían bien. <10h!, pero usted no .comprende -decía ella-. El señor W. (yo) no defenderá a nadie que esté borracho ene! trabajo. Jim ha perdido su trabajo y ahora qué va a hacer>. Le dije que Jim no sería despedido. Me preguntó cómo lo sabía. La sazón, expliqué, es porque el señor W., soy yo

'Casi se desmayó. Le dije lo que haría para ayudar a Jim en la planta y que esperaba que ella haría lo que pudiese en casa; y lo tuve en el empleo a la mañana siguiente.

"A mi regreso a la planta fui al departamento de Jim y hablé con sus compañeros y les dije <Ustedes han visto algo desagradable aquí hoy pera quisiera que lo olvidasen. Jim vendrá mañana. Sean amables con él. Ha sido un buen trabajador durante largo tiempo y le somos deudores de darle otra oportunidad.

"Jim regresó a la faena y su afición a la bebida no volvió a ser problema. Yo olvidé pronto el incidente. Pero Jim, no. Hace dos años, de la jefatura de la unión local mandaron algunos hombres a negociar el contrato de trabajo. Traían algunas demandas caprichosas, simplemente irreales, Jim -el sosegado y manso Jim - se convirtió de pronto en un líder. Tercié en el asunto y recordó a los compañeros

de la planta que siempre había merecido un trato correcto del señor W. y que no necesitaban intrusos que viniesen a decirnos de qué modo regir nuestros negocios.

"Los extraños nos dejaron y como de costumbre negociamos nuestro contrato como amigos, gracias a Jim".

He aquí dos medios para usar el recurso "Sé humano" para hacer de usted un líder mejor. Primero, Cada vez que haga frente a asuntos difíciles, que impliquen a las gentes, pregúntese: "¿Cuál es el medio humano de manejar esto?"

Medite sobre esta pregunta' cuando haya desavenencia entre sus subordinados o cuando un empleado provoque un problema.

Recuerde la fórmula de Bob W., para ayudar a los demás a- corregir sus errores. Evite el sarcasmo. Evite mostrarse cínico. Evite rebajar a la gente un grado o dos. Evite poner a Otros en la plaza de ellos.

Pregunte, ¿cuál es el medio humano de tratar con la gente? Esto siempre aprovecha. Unas veces más pronto, otras más tarde, pero aprovecha siempre.

Un segundo medio dé aprovechar la regla "Sé humano" es dejar que su acción le enseñe a poner primero a la gente. Muestre interés por sus subordinados, fuera del cumplimiento del empleo. Trate a todo el mundo con dignidad. Recuerde que el primer propósito en la vida es alegrarla. Como una regla general cuanto mayor interés demuestre usted a una persona, tanto más producirá ella para usted. Y su producción es la que le lleva a usted hacia éxito más y más grande.

Ensalce a sus subordinados ante el supervisor para conectarlos en toda oportunidad. Es una vieja costumbre americana admirar al compañero que está al lado del más débil. Sus subordinados apreciarán su actitud y su lealtad hacia usted crecerá. Y no tema que esto haga descender su propia importancia a los ojos del supervisor. Más bien, un hombre lo bastante grande para ser humilde parece más digno de confianza que el hombre inseguro que se siente compelido a llamar la atención sobre sus' realizaciones. Una pequeña modestia lleva a un largo camino.

Elogie a sus subordinados personalmente en toda oportunidad. Pondérelos por su cooperación. Felicítelos por cada esfuerzo extra que lleven a cabo. La felicitación es la más grande y simple incentivo que usted puede dar a la gente, y no cuesta nada. Además, un "voto escrito" a menudo a derrumbado á un conocido y poderoso candidato. Nunca sabe cuando sus subordinados pueden serle de provecho para acudir en su defensa.

Practique la alabanza a la gente.

Roce a la gente por el camino correcto. Sea Humano.

Regla de liderazgo Número 3: Piense en progreso, crea en el progreso, impulse el progreso.

Una de las cosas más lisonjeras que alguien pueda decir de usted es, "está por el progreso. Es el hombre para el empleo".

Las promociones en todos los campos van a los individuos que creen en -o impelen- el progreso. Los líderes, reales líderes, se hallan en corto reemplazo. Statuquoístas (los todo-está-muy-bien-no-volquemos-el-carrito-de-las-manzanas) superan de mucho el número de los progresistas (los hay-multitud-de-cosas-que-mejorar-déjesenos-trabajar-y haremos-una-mejor-gente). Únase a los líderes de élite. Desarrolle una mirada adelante.

Hay dos cosas especiales que puede usted desarrollar con su atalaya progresiva:

1. Pensar mejoramiento cii cualquier cosa que haga.

2. Pensar altos dechados en cualquier cosa que haga.

Hace varios meses el presidente de una mediana compañía me pidió le ayudara a tomar una decisión importante. Este ejecutivo había edificado el negocio por sí mismo y estuvo funcionando como gerente de ventas. Ahora con siete agentes empleados, resolvió que su próximo paso sería promover a uno de sus vendedores al rango de gerente de ventas. Contrajo la opción a tres, todos 'os cuales tenían igual experiencia y capacidad de vender.

Mi encargo era dedicar un día al campo de cada uno de los hombres y luego informar de mis puntos de vista sobre cuál de los sujetos parecía estar mejor calificado, para dirigir' el grupo. Cada hombre fue

notificado de que un consultor les visitaría para discutir la totalidad de su programa de ventas en el mercado. Por razones obvias, no se les notificó la finalidad específica de mi visita.

Dos de los hombres reaccionaron poco más o menos lo mismo. Ambos se mostraron desagradables conmigo. Parecían sentir que yo estaba allí para un "cambio de cosas'. Cada uno de estos hombres era un real defensor del statu quo. Los dos aprobaban el modo con que se hacían todas las cosas. Les planteé preguntas acerca de cómo se delimitan los territorios, el programa de compensación, el material vendible proporcional, todas las facetas del esfuerzo de compra y venta. Pero en todos los puntos la contestación fue la misma, "todas las cosas marchan muy bien'. Sobre los puntos específicos estos dos hombres explicaron por qué el sistema presente no debía ser cambiado. En suma, ambos recomendaron el statu quo para mantener el statu quo. Uno de ellos me dijo a tiempo que me dejaba en el hotel: "No sé exactamente por qué desperdicia usted el día conmigo, pero diga al señor M. que a juicio mío todas las cosas están bien como están. No vamos a imaginar ninguna".

El tercer hombre fue maravillosamente distinto. Estaba a gusto con la compañía y orgulloso de su crecimiento, Pero no se hallaba contento del todo. Deseaba mejoras. Todo el día este tercer vendedor me expuso sus ideas para conseguir nuevos negocios, mediante mejor servicio a los clientes, reducción del tiempo gastado, revisión del plan de compensaciones para darle más incentivo, en forma que él -y la compañía- trabajasen más. Había proyectado nuevas campañas publicitarias que había estado pensando al respecto. Cuando le dejé, su observación de despedida fue, "de seguro aprecio la oportunidad de hablar con alguien acerca de algunas de mis ideas. Hemos establecido una buena compañía, pero creo que lo podríamos hacer mejor".

Mi recomendación, desde luego, fue para el tercer hombre. Era una recomendación que coincidía perfectamente con los sentimientos del presidente de la compañía. Creencia en la expansión, eficiencia, nuevos productos, nuevos procesos, mejores escuelas, prosperidad incrementada,

¡Crea en el progreso -e impélelo-; usted será líder!

Siendo jovencito, tuve oportunidad de ver cómo los pensamientos diferentes de dos líderes pueden traer una asombrosa diferencia en la actuación de sus seguidores.

Yo atendía tina escuela elemental en el campo: ocho grados, un maestro, y cuarenta chiquillos estrujados juntos dentro de cuatro paredes de ladrillo: Una nueva maestra era siempre un gran cebo. Guiados por los mayores -los de séptimo y octavo grado- los pupilos se disponían a ver cuánto les podría costar vencerla.

Un año hubo poco menos que un caos. Cada día se daban docenas de las habituales jugarretas escolares, "guerras", bolitas y aeroplanos de papel. Entonces vinieron los mayores incidentes tales como dejar a la maestra fuera de la escuela, cerrada durante medio día en aquel tiempo, o en otra ocasión lo contrario, encerrarla a e.lla entro del edificio por muchas horas. Otro día cada muchacho de los grados altos introdujo su perro en la sala de clase.

Debo añadir que aquellos niños no eran delincuentes. Robar, hacer violencia física o perjudicar deliberadamente no eran sus objetivos. Eran rapaces saludables, acondicionados por la vida rural y necesitados de dar salida a sus energías e ingenuidades enjauladas.

Con todo, la maestra se las compuso para permanecer en la escuela hasta el fin del año. No sorprendió a nadie que hubiese una maestra nueva el próximo septiembre.

La nueva maestra extrajo de sus chicos una conducta sorprendentemente distinta. Apeló a su orgullo personal y sentido del respeto. Les estimuló a desarrollar juicios. A cada muchacho le asignó una responsabilidad específica como la de limpiar los pizarrones y los borradores o practicar sobre papel ejercicios para los más pequeños. La nueva maestra encontró medios creativos para usar la energía que había sido tan mal dirigida meses antes. Su programa educativo se centraba en la construcción del carácter.

¿Qué hizo que los niños actuasen como diablos un año y se portasen como ángeles el siguiente? La diferencia estribó en el líder, la maestra. En todo ello, no podemos honradamente culpar a los pequeños por hacer diabluras durante todo un año escolar. En cada ejemplo la maestra impuso la paz.

La primera maestra, profundizó con exceso, no cuidó de si los chicos progresaban. No planteó metas para ellos. No les estimuló. No controlé su propio temperamento. No le gustaba enseñar y así a sus discípulos no les gustaba aprender.

Pero la segunda maestra adujo normas elevadas y positivas. Simpatizó sinceramente con los niños y quería que realizasen mucho. Consideraba- cada uno como un individuo. Obtuvo disciplina fácilmente pojue en todas las cosas que hizo, ella estuvo bien disciplinada. Y en cada caso, los pupilos ajustan su conducta a los ejemplos sentados por los maestros.

Encontramos esta misma forma de ajuste que toma forma diaria en grupos de adultos. Durante la Segunda Guerra Mundial los jefes militares observaron que la moral más alta no se encontraba en unidades donde los comandantes eran “holgazanes”, “relajados” o ‘indiferentes’. Las unidades de choque las conducían oficiales con altas dotes que reforzaban las regulaciones militares recta y limpiamente. El personal militar sencillamente no respeta ni admira oficiales con bajas cualidades.

Los estudiantes universitarios, también, siguen la disposición de los ejemplos dados por sus profesores. Los estudiantes bajo un profesor faltan a clase, copian apuntes y sé confabulan por diversos medios para no pasar estudios formales. Pero los mismos estudiantes bajo otro profesor trabajan extra voluntariamente muy duro para dominar el tema.

En las situaciones de negocios encontramos ms de una vez individuos que norman su pensamiento según el de su superior. Estudie un grupo de empleados de cerca. Observe sus hábitos, modismos, actitudes hacia la compañía, ética, autocontrol. Entonces compare lo que encuentre con el comportamiento de su superior y descubrirá singularidades asombrosas.

Todos los años muchas corporaciones que han crecido perezosamente y han ido de cabeza, son reconstruidas. ¿Y cómo? Cambiando un puñado de ejecutivos de arriba. Las compañías (y colegios e iglesias y clubes y uniones y demás tipos de organización) se reconstruyeron felizmente de arriba abajo, no desde el fondo. Cambie el pensamiento en lo alto y automáticamente cambiará el pensamiento en lo bajo.

Recuerde esto: cuando asuma el liderato de un grupo, las personas de ese grupo comienzan a ajustarse ellas mismas a las normas que usted establezca. Esto es más perceptible durante las primeras semanas. Su gran interés es guiarse por usted,, con la mirilla a cero, encontrar lo que espera de ellos. Observan cualquier movimiento que usted haga. Piensan, ¿cuánta cuerda me dará?, ¿qué desea que sea hecho?, ¿qué emprender para agradarle?, ¿hasta qué punto será indulgente?, ¿cómo actuará si llego tarde?, ¿qué dirá si hago esto o aquello?
Una vez lo saben, actúan de acuerdo.

Coteje el ejemplo que usted pone. Use este viejo pero siempre exacto cuarteto como guía:

¿Qué especie de mundo
podría ser es éste
si a cuantos lo habitan
yo grato les fuere?

Para añadir significado a esta prueba autoimpuesta, substituya la palabra compañía donde dice mundo y léalos así:

¿Qué especie de compañía
podría ser ésta
si a cuantos la habitan
yo grato les fuera?

Así por un estilo similar, pregúntese qué clase de club, comunidad, escuela, iglesia sería si todo el mundo en ellos, actuase con agrado hacia usted.

Piense, hable, actúe, viva del modo que usted desearía que sus subordinados pensaran, hablasen, actuaran, vivieran -y lo harán. Transcurrido un periodo de tiempo, los subordinados tienden a ser copias al

carbón de su jefe. el medio ms sencillo de conseguir un alto nivel de actuación es estar seguro de que el original es válido para ser duplicado.

¿SOY YO UN PENSADOR PÓSITIVO?

COTEJE LA LISTA

A. ¿Pienso progresivamente hacia mi trabajo?

1. ¿Aprecio mi trabajo con la actitud 'cómo puedo hacerlo mejor?"

2. ¿Encarezco a mi compañía, a su gente, y a los productos que vende en toda oportunidad posible?

3. ¿Son mis normas personales con frecuencia a la cantidad y calidad de mi rendimiento más altas ahora que 3 ó 6 meses atrás?

4. ¿Estoy dando un ejemplo excelente a mis subordinados socios y Otros con quienes trabajo?

B. ¿Pienso progresivamente hacia mi familia?

1. ¿Es más feliz mi familia hoy que hace 3 6 6 meses?

2. ¿Estoy siguiendo un plan para mejorar el modo de vivir de mi familia?

3. ¿Tiene mi familia una amplia variedad de actividades estimulantes fuera del hogar?

4. ¿Siento un ejemplo de "progresivo", partidario del progreso para mis hijos?

C. ¿Pienso progresivamente mí mismo?

1. ¿Puedo decir honradamente que soy una persona más valiosa hoy que hace 3 6 6 meses?

2. ¿Estoy siguiendo un organizado programa de auto mejora para aumentar mi validez ante los otros?

3. ¿Tengo fijadas metas mirando hacia delante para lo menos 5 años

4. ¿Soy un impulsador en toda organización o grupo al cual pertenezco?

D. ¿Pienso progresivamente hacia mi comunidad?

1. ¿He hecho alguna cosa en los últimos honradamente siento que ha mejorado (Vecindario, iglesias, escuelas, etc.)?

2. ¿Impulso proyectos que valgan la pena para la comunidad más bien que objetar, criticar o lamentar?

3. ¿He tomado alguna vez la dirección para llevar a cabo alguna mejora válida para mi comunidad?

4. ¿Hablo bien de mis vecinos o conciudadanos?

Regla de liderato número 4. Tómese tiempo para conferenciar consigo mismo y palmear su poder supremo de pensar.

Por lo común pintamos a los líderes como gente excepcionalmente ocupada. Y lo están. El liderato requiere estar en lo más reñido de las cosas. Pero mientras esto es usualmente pasado por alto es digno de notarse que los líderes consumen un tiempo considerable solos, solos con nada más que su propio aparato pensante.

Compare las vidas de los grandes líderes religiosos y verá que cada uno de ellos invirtió considerable tiempo en la soledad. Moisés, con frecuencia estaba solo, a menudo por algunos períodos de tiempo. Así fue Jesús, Buda, Confusio, Mahoma, Gandhi -todos ellos sobresalientes líderes religiosos en la historia, pasaron mucho tiempo en la soledad alejados de las distracciones de la vida.

Los líderes, políticos, también, que pronunciaron palabras perdurables en la historia para bien o para mal, ganaron penetración a través de la soledad. Es interesante preguntar si Franklin D.. Roosevelt pudo haber desarrollado sus excepcionales capacidades de liderato por haber pasado mucho tiempo solo mientras se recuperaba de su ataque de poliomielitis. Harry Truman gasté mucho tiempo de muchacho y de adulto en una granja de Missouri.

Es muy posible que Hitler nunca hubiese alcanzado el poder de no haber estado meses enteros en la cárcel, solo, donde tuvo tiempo de elaborar "*Mein Kampf*", aquel brillantemente inicuo plan para la - conquista del mundo-que vendió a los alemanes-en un momento-de ceguera.

Muchos de los líderes del comunismo que han probado ser tan diestros diplomáticos -Lenin, Stalin, Marx y tantos otros- estuvieron algún tiempo en la cárcel donde pudieron, sin ser distraídos, planear sus movimientos futuros.

Dirigir universidades requiere a los profesores asistir a conferencias por lo menos cinco horas por semana para que el profesor tenga tiempo de pensar. Muchos destacados ejecutivos de negocios están todo el día rodeados por ayudantes, secretarias, teléfonos y reportes. Pero sigámosles sus pasos 168 horas a la semana o 720 al mes y descubriremos que dedican una cantidad sorprendente de tiempo a pensamientos ininterrumpidos.

El punto es este: la persona afortunada en todos los campos encuentra tiempo para conferenciar consigo misma. Los líderes emplean la soledad para juntar las piezas de un problema, sacar adelante soluciones, planear, y, en una frase, hacer sus súper-pensamientos.

Mucha gente fracasa al atribuir el poder creativo de su liderato a que conferencian con todo el mundo y con todas las cosas más que con ellos mismos. Usted conoce bien esta clase de persona. Es el tipo que va a grandes distancias por no estar solo. Llega a extremos para rodearse de gente. No pude estar solo en su oficina y va a rondar para ver otras gentes. Raramente pasa sus noches solo. Se siente compelido por la necesidad de hablar con los demás en cada momento de vigilia. Devora una inmensa dieta de comidillas y chismorreos.

Cuando esta persona se ve obliga por las circunstancias a estar físicamente sola, encuentra medios para guardarse de estarlo mentalmente. A veces apela al recurso de la televisión, la radio, los periódicos, teléfono, cualquier cosa que se haga cargo de su proceso pensante en lugar suyo. En efecto, dice: “Aquí, el señor TV, el Señor Periódico, ocupa mi mente por mí. Tengo miedo de ocuparla con mis propios pensamientos”

El señor Yo-no-puedo-estar-solo esquiva el pensamiento independiente. Conserva su propia mente en estado de apagón. Está, psicológicamente, asustado de sus propios pensamientos Al correr el tiempo, el señor Yo-no-puedo-estar-solo incrementa su falta de profundidad. Hace juegos que se consideran malos. Fracasa en cuanto a ‘desarrollar firmeza o propósito, estabilidad personal. Es, desgraciadamente un ignorante del súper-poder que yace sin ser usado precisamente detrás de su frente.

No sea un señor Yo-no-puedo-estar- solo. Los líderes afortunados derivan su súper-poder del hecho de estar solos. Usted puede, también.

Veamos cómo:

Formando parte de un programa de desarrollo profesional, pedí a 13 entrenados que se concentrasen en sí mismos una hora cada día durante dos semanas. Los entrenados fueron invitados a mantenerse fuera de toda distracción y pensar constructivamente sobre cualquier cosa que les Viniese a la mente.

Al cabo de dos semanas, cada educando, sin excepción, informó que la experiencia resultó sorprendentemente práctica y valiosa. Uno de ellos expuso que antes del experimento de soledad dirigida se hallaba al borde de una ruptura aguda con otro ejecutivo de la compañía, mas por medio de un pensamiento claro encontró la fuente del problema y el modo de corregirlo. Otros informaron haber resuelto problemas relacionados con la variedad de cosas como cambios de empleo, dificultades matrimoniales, compra de una casa y elección de Instituto para su hijo adolescente.

Cada adiestrado declaró entusiastamente haber ganado un conocimiento mucho mejor de sí mismo -sus fortalezas y debilidades del que había tenido antes.

Los adiestrados descubrieron también alguna cosa más que es tremendamente significativa. ¡Descubrieron que las decisiones y observaciones hechas a solas baja soledad dirigida poseían un inedia misterioso de ser 100 por ciento exactas! Los interesados descubrieron que cuando la niebla se levanta, la elección correcta se vuelve clara como cristal.

La soledad dirigida rinde resultados.

Un día reciente un asociado mío reajustó por completo su posición en un enojoso punto de litigio. Tuve curiosidad de saber por qué había conectado su pensamiento, puesto que el: problema era muy

básico. Su respuesta vino a ser esta: “Bueno, yo no había visto del todo claro en mi mente lo que debía hacer. Así, me levanté a las 3.30 de esta mañana, tomé una taza de café, y, sentado en el sofá, pesé hasta las siete. Vi el asunto en globo muchísimo más claro ahora. La única cosa que me cabe hacer es adoptar una posición inversa’. -

Esta nueva posición demostró ser correcta por completo.

Resuelva ahora sentarse, aparte algún tiempo cada día (por lo menos treinta minutos) y dedicarlos por completo a usted.

Quizá por la mañana temprano antes de que nadie más se mueva será lo mejor para usted. O tal vez a última hora de la tarde sea mejor todavía. La cosa importante es escoger una hora en que su mente se halle fresca y pueda estar libre de distracciones.

Puede usted usar este tiempo para hacer dos clases de pensamiento: directo o indirecto. Pensar directamente, sitúa el mayor problema frente a usted. En la soledad su mente estudiará el problema objetivamente y le guiará a la respuesta debida.

Pensar indirectamente, se limita a dejar que su mente seleccione sobre lo que desea pensar. En momentos parecidos a estos su mente subconsciente se conecta con su banco de memoria el cual a su vez alimenta su mente consciente. Pensar indirectamente es muy provechoso para hacer una autoevaluación. Le ayudará a asimilar materias muy básicas parecidas a, “¿cómo puedo hacerlo mejor?”, ¿cuál deberá ser mi próximo paso?”

Recuerde, el principal objetivo del líder es pensar. Y la mejor preparación para el liderato es pensar. Gaste algún tiempo en la soledad con sus propios pensamientos y piense en el éxito de sí mismo.

http://educaciondemillonarios.blogspot.com

SUMARIO

Para ser un líder más efectivo, ponga a trabajar estos cuatro principios del liderazgo.

1. Comercie su mente con la gente a quien desea influir. Es fácil a los demás hacer lo que usted desea que hagan si ven las cosas a través de los ojos de ellos. Hágase esta pregunta antes de actuar: "¿.Qué pensaría yo de esto si permutase mi lugar con las demás personas?"

2. Aplique la regla "Sé humano" en sus tratos con la gente. Pregúntese, "¿Cuál es el medio humano de hacer esto?" En cualquier cosa que haga demuestre que pone primero a los Otros. No dé a la gente otro tratamiento que el que usted desearía recibir. Será recompensado.

3. Piense en el progreso, crea en progreso, impulse el progreso. Piense en el mejoramiento en toda cosa que haga. Piense en altos dechados en toda cosa que haga. Pasado un período de tiempo los subordinados tienden a llegar a ser copiascarb6n de su jefe. Esté seguro de que la copia original vale ser duplicad& Haga de esto una resolución personal: "En la casa, en el trabajo, en la vida en comunidad, si existe progreso, estoy con él".

4. Tómese tiempo para conferenciar consigo mismo y conecte su poder supremo de pensar. La soledad dirigida rinde resultados. Úsela para liberar su poder creativo. Úsela para encontrar soluciones a sus problemas personales y de negocios. Así pase algún tiempo solo todos los días exclusivamente para pensar. Use la técnica de pensar que usan los grandes líderes. Conferencie Consigo mismo.

COMO USAR LA MAGIA DE PENSAR EN GRANDE EN LAS SITUACIONES MAS CRUCIALES DE LA VIDA

Hay magia al pensar en grande. Pero es tan fácil olvidar. Cuando choca con algunas dif1cultnde rudas existe el peligro de su pensamiento que encoja de volumen. Y cuando lo hace usted pierde.

Más abajo van algunas guías para mantenerse grande cuando se siente tentado de emplear los recursos pequeños. Quizá desee poner estas guías en tarjetitas, inclusive para una más fácil referencia.

A. Cuando la gente pequeña trata de empujarle abajo PIENSE EN GRANDE. Esté seguro de que hay alguna gente que desea que usted pierda, que experimente infortunios, que sea reconvenido. Mas esa gente no podrá dañarle si recuerda estas tres cosas:

1. Usted ganará cuando rehúse luchar con gente mezquina. Luchar con la gente pequeña lo roba a a su nivel. Manténgase grande.

2. Espere ser tijereteado. Sera prueba de que es grande.

3. Acuérdese de que los criticones están psicológicamente enfermos. Laméntelo por ellos.

Piense en grande lo bastante para estar inmune contra Los ataques de la gente ruin.

B. Cuando ese "no-he-conseguido-lo-que-necesitaba" se deje sentir cautelosamente en usted, PIENSE EN GRANDE. Recuerde: si piensa» que está enfermo, lo está. Si piensa que es un inadaptado, lo es. Si piensa que es segunda clase, lo es. Venza esa tendencia natural a venderse a bajo precio con estos instrumentos:

1. Luzca importante. Le ayudará a pensar importante. El modo con que luzca en lo exterior tiene mucho qué hacen en el modo con que sienta en su interior.

2. Concéntrese en sus ventajas. Construya un comercial venderse-usted-mismo-a-si-mismo y úselo. Aprenda a sobrealimentarse. Conozca suyo positivo.

3. Sitúe a los demás en la perspectiva adecuada. La otra persona es no más que un ser humano, entonces, ¿por qué tener miedo de ella?

¡Piense lo bastante en grande para ver cuán realmente es usted!

C. Cuando una disputa o querella parezca inevitable, PIENSE EN GRANDE. Resista felizmente la tentación de argüir y querellarse por:

1. Preguntase a sí mismo: “Honradamente ahora ¿esta cosa es en realidad lo bastante importante para argüir acerca de ella?”

2. Acuérdese que nunca se gana cosa alguna con una disputa sino que siempre se pierde algo.

Piense lo bastante en grande para ver las querellas, disputas, sí es o no es, nunca le ayudarán a llegar a donde desea ir.

D. Cuando se sienta derrotado, PIENSE EN GRANDE. No es posible realizar un gran éxito sin penalidades y reveses. Pero es posible vivir el resto de su vida sin la derrota. Los grandes pensadores reaccionan ante los fracasos como sigue:

1. Miren el revés como una lección. Aprenden de él. Lo investigan. Úselo para que lo propulse adelante. Salve alguna cosa de cada descalabro.

2. Mezcle la persistencia con la experimentación. Respáldese y comience de nuevo con un nuevo recurso.

Piense lo bastante en grande para ver que la derrota es un estado de la mente. Nada más.

E. Cuando el romance comienza a marchitarse, PIENSE EN GRANDE. La mezquindad negativa, “ella (o él) -es-desleal- para-conmigo-así-haré-lo-mismo”, es un tipo de pensamiento que mata el romance, destruye el afecto que puede ser suyo. Haga esto cuando las cosas no anden bien en el departamento amoroso.

1. Concéntrese en las mejores cualidades de la persona que desea que le ame. Sitúe las pequeñeces en el lugar que les corresponde, en segundo lugar.

2. Haga alguna cosa especial por su cónyuge -hágalo a menudo. Piense lo bastante en grande para encontrar el secreto de los goces maritales.

F. Cuando sienta que su progreso en el trabajo va despacio, PIENSE EN GRANDE. No importa lo que usted haga y sin tomar en cuenta su ocupación, la alta condición, la paga elevada, vienen de una cosa: Incrementar la calidad y cantidad de su rendimiento. Haga esto: Piense: “Puedo hacerlo mejor”. Lo mejor no es inasequible. Hay lugar para hacer mejor todas las cosas. Nada en este mundo está siendo hecho tan bien como-puede ser hecho. Y cuando usted piensa “puedo hacer mejor”, le aparecerán los medios de hacerlo. Pensar “puedo hacer mejor” le conecta con su poder creativo. Piense lo bastante en grande para ver que si pone primero el servicio, el dinero cuidará de sí mismo.

En las palabras de Publilius Syrus:

Un hombre juicioso será el dueño de su mente
un loco será su esclavo.

Mas libros, audiolibros y cursos gratis en:
http://educaciondemillonarios.blogspot.com

EM
EDUCACIÓN DE MILLONARIOS