



Índice

Nota del Traductor.....	2
Introducción.....	3
El Fin.....	4
Decir la Verdad.....	13
El Secreto Revelado.....	17
En Pantalla Grande.....	21
Una Meta Más Grande que Ganar.....	26
Entrenando a Niños.....	34
Haciendo las Preguntas Correctas.....	39
El Hábito de Ser Tú.....	44
La Maestra Cuidadora del Hogar.....	53
Citas con la Libertad.....	61
El Hábito de Descreer.....	69
Imágenes de Creencia.....	74
Enseñando a Maestros.....	82
¿Cuál es el Siguiete Paso?.....	90
El Comienzo.....	94
Epílogo.....	101

Nota del Traductor

En 2011 empecé una carrera dentro del Network Marketing. Tanto el modelo de negocio como el propósito del distribuidor me parecían interesantes. Estuve un tiempo en una compañía donde conocí las diferentes caras que muestra esta industria, las que aportan y las que no. Dentro del grupo de *las que aportan* se podían distinguir una serie de beneficios individuales y colectivos inequívocos. De hecho, eso fue el motor que mantuvo mi actividad como distribuidor de marketing multinivel.

También es cierto que para disfrutar de esos beneficios era imprescindible tener un conocimiento y una metodología de la que no me estaba informando. Un día decidí empezar un reciclaje profesional y comencé a estudiar por mi cuenta nuevos modelos de negocio, organización y gestión. Todo lo que descubría me llevaba al medio digital: Internet. Y todo lo que estaba sucediendo en la industria del MLM se analizaba, enseñaba y compartía a través de Internet.

Allí estaban todos. Gente ilustre, grandes personajes del Multinivel moderno, líderes reales, personas que habían conseguido una libertad financiera demostrable y definitiva. ¿Por qué nadie del negocio me ha hablado de esta gente y sus enseñanzas? Empecé una búsqueda que me llevó a grandes descubrimientos. He de reconocer que en esa búsqueda también me he encontrado muchas variedades raras como los oportunistas que saltan de opción en opción argumentando siempre las mismas bondades de todas las oportunidades que ofrecen, personas que venden herramientas y cursos que no valen ni de lejos lo que cobran... En definitiva, también hay mucha miseria de dudosa calidad. Se les reconoce porque son el tipo de persona que daña pero no perdura.

En el otro lado de la balanza tenemos argumentos de peso: toneladas de contenido de alta calidad, programas de formación cualificados, herramientas serias y funcionales, páginas web de información muy específica, listados de compañías clasificadas en base a muchas variables (ingresos, crecimiento, nº distribuidores, producto...) y una infinidad de proyectos de mecenazgo y solidaridad que se financian a través de instituciones creadas por distribuidores líderes o por las propias compañías. En este lado positivo de la balanza también se sitúan el Desarrollo Personal y el entrenamiento de una mentalidad correcta para desarrollar este negocio. En el Multinivel una de las claves reside en saber *enseñar a tu gente cómo enseñar a otros*. Este libro trata fundamentalmente sobre eso y lo conocí investigando a las personas más relevantes de la industria por mi cuenta. Buscando contenido de calidad.

Rápidamente me di cuenta de que esta historia era la mejor que había leído sobre Network Marketing, reúne todas las claves para que una persona evolucione su mentalidad hasta el punto de tomar una determinación para agarrar el control de su red de distribución y de su vida. Necesitaba que mi equipo lo tuviese, era perfecto. Incluso, estuve meses mejorando el inglés para afrontar la tarea de traducirlo. Sinceramente, espero que este libro te inspire.

Introducción

Este clásico best seller moderno refleja una imagen clara de lo que realmente significa ser El Mejor Networker del Mundo.

Ha inspirado a millones de personas a tener éxito en la industria de mayor crecimiento de América.

Esta es la historia de un hombre joven a punto de abandonar el negocio que descubre que el secreto del éxito en Marketing Multinivel está dentro de él. Es una historia fácil de leer que ha cambiado muchas vidas.

Comienza en una reunión de negocios, donde el narrador conoce al "Mejor Networker del Mundo".

En el transcurso de una semana, la vida del narrador se transforma cuando empieza a absorber lecciones sobre liderazgo, creencias, valores y propósito de vida, escucha, empoderar a otros y más.

Revela la parte del SER del negocio que frecuentemente permanece a la sombra de la parte del HACER, este libro es más que una explicación de Cómo Hacerlo... más que una historia para sentirse bien.

Dentro descubrirás de primera mano la verdad sobre el éxito en Network Marketing, este libro tiene el poder para cambiar completamente tu vida y aumentar tu negocio hasta el máximo nivel.

Y más allá del márketing de redes, este libro es sobre nuevas dimensiones de productividad y satisfacción en todas las áreas de la vida: Una explicación de cómo experimentar una vida de éxito a través del éxito en tu negocio de marketing en red.

Si el Networker de hoy pudiera leer sólo un libro sobre este negocio, estas páginas deberían ser ese libro. Ningún otro libro muestra tan claramente lo que significa ser exitoso en esta industria.

Leelo y conoce verdaderamente lo que se siente como Networker.

¿Quién es el Mejor Networker del Mundo?

Después de leerlo, verás que puedes ser tú.

Positivo, inspirador y motivador. Una historia sobre el cambio de vida que merece la pena leer.

¡Vívelo!

Capítulo 1

El Fin

Nunca olvidaré esa noche.

Fue la noche en la que conocí al Mejor Networker del Mundo. Fue también la noche en la que mi vida cambió para mejor y para siempre.

En primer lugar, supongo que debo contarte cómo era mi vida justo en ese punto.

Llevaba involucrado con una compañía de Network Marketing unos meses y no me iba muy bien.

En realidad lo estaba viendo como una broma pesada. Los productos eran muy buenos, todas las personas que los probaban estaban de acuerdo con eso.

Sin embargo, ninguno estaba interesado en mi oportunidad de negocio. Estaba trabajando treinta horas a la semana a tiempo parcial durante mis tardes y la mayoría de mis fines de semana, y todo lo que podía mostrar de beneficios por ello eran unos 150\$ o 200\$ al mes.

Como decía.. “Ja – Ja – Ja... una broma..”

Una vez calculé y me di cuenta de que mi “Negocio Desde Casa que era la Ola del Futuro” me estaba dejando unos atractivos ingresos de 1,56\$ la hora. ¡Asqueroso!

Mis hijos eran como extranjeros, y mi mujer estaba desencantada y tan distante como si viviese en Alaska. Estaba claro que este negocio de redes no era para mí. O yo no era para él.

Me hice a la idea. Esta era mi última reunión para presentar el negocio.

El hotel estaba lleno, como siempre. Cuando andaba dentro, me di cuenta de que un gran grupo de personas formaba un enjambre alrededor de alguien en la parte delantera de la sala. Aparté a una distribuidora que conocía y le pregunté señalando al grupo

-¿Quién es la persona a la que todos rodean?

-Oh, es el Mejor Networker del Mundo, ¿Quieres conocerlo? - dijo ella

-Claro – dije y ella me llevó hasta él.

Su ropa era cara, llevaba un traje británico con ojales reales, una magnífica corbata con motivos florales y un pequeño pañuelo de bolsillo que resultaba sobrio pero en el que se podía apreciar el rojo borgoña de la corbata... y, sí... llevaba el Rolex Oyster de oro que esperaba, asomando por debajo de los gemelos de su camisa

Me percaté de que la camisa tenía un monograma y las iniciales del mismo estaban

bordadas en el mismo color rojo.

“Sutil toque de clase” pensé para mí mismo.

Justo en ese momento se abrió un hueco entre la gente y mi amiga me condujo al interior.

El Mejor Networker del mundo estaba escuchando atentamente lo que le contaba una mujer que estaba enfrente de mí cuando su mirada se cruzó con la mía.

Puso una mano en el hombro de la mujer y le pidió que le disculpase un momento. Acto seguido él me miró directamente a la cara, extendió su mano hacia mí y dijo, con una cercanía que me sorprendió por su intensidad,

-Hola. Me alegra verte - me dijo su nombre y luego me preguntó el mío.

Normalmente soy capaz de explicar con facilidad quien soy. Pero este no era el momento.

Tartamudeé. Algo que no había hecho en veinte años.

Su mano empezó a apretar la mía un poco más fuerte y preguntó:

-¿Cómo te va?

Respondí algo convencional, no puedo recordar exactamente qué. Algo así como: "Bien, gracias." Y él respondió,

-¿Te va bien realmente?

Antes de que tuviera tiempo para evitar educadamente su pregunta, me vi contándole la verdad acerca de cómo me iba. Me escuchó de una forma que nunca había experimentado antes. Le sentía escuchándome. Era algo físico. Fue increíble.

Le conté como estaba yendo mi negocio... y mi vida. Sin reservas. Saqué fuera todo lo que tenía dentro y lo puse encima de la mesa.

Y le conté que esta era mi última reunión de presentación de negocio, que yo no estaba hecho para el Network Marketing. Creo que le dije: “Simplemente esto no es para mí”

Él sonrió. De repente me di cuenta de que a lo largo de nuestra conversación mantuvo apretada mi mano todo el tiempo.

Me apretó un poco más de nuevo y me preguntó,

-¿Tendrías algo de tiempo después de la reunión para pasarlo conmigo?

Antes de que pudiera salir de mi boca un defensivo “No”, seguido de una excusa, me escuché diciendo,

-¡Jolines! eso sería perfecto.

Jolines... Parecía un adolescente.

Él sonrió de nuevo. Me dio las gracias. Me dijo que me vería después de la reunión, se volvió hacia la mujer con la que estaba hablando al principio. Caminaron y hablaron hasta que él tomó asiento en el lado derecho de la parte delantera.

Yo me senté en la parte trasera de la sala, en lo que ya se había convertido en "mi" asiento. Era, como yo mismo había llegado a creer, un asiento en mi "zona de confort". Era un lugar para esconderme, y yo lo sabía.

Cuando la parte protocolaria se terminó y los grupos de nuevos distribuidores se marchaban junto a sus patrocinadores, yo permanecí de pie junto al perchero y él se acercó a mí.

Me sonrió con la misma calidez sensible de antes, señaló a su cara sonriente y dijo:

-Sabes, si pudiera encontrar una manera de empaquetar esa sonrisa en ti, tendría el producto perfecto. ¡Sería rico en un par de semanas!

Soltó una carcajada tan fuerte y rápida que resonó por toda la sala, todo el mundo que quedaba se volvió hacia nosotros. Me di cuenta claramente.

-Eso está muy bien – exclamó

-¡Gracias! Es una buena sonrisa, ¿no? Bueno, te contaré. He construido yo mismo esta sonrisa, diente por diente. Mi sonrisa no siempre fue así.

-Sí – continuó - Me siento orgulloso de esta sonrisa - y mostró una sonrisa más grande que antes aún -También se siente algo maravilloso.

-Vamos - dijo, agarrándome por el brazo y yendo hacia la puerta.

-Vamos a tomar un café y algo de comer. ¿Has cenado?

Le dije que había tomado una bolsa de frutos secos antes de la reunión.

-Trail mix - se preguntó.

-Algo así - le dije -Lo agarré en la tienda de regalos de la planta baja.

-Yo mismo he cenado allí- dijo.

-La comida y el servicio no son muy buenos. Los platos son limitados. Y es bastante caro también. Ya sabes - sonrió - esa tienda de regalos, es un restaurante muy decepcionante.

Estoy de acuerdo – dije riendo con él. Uno se sentía bien con él.

Desde luego, había cambiado en un tiempo extraordinariamente corto la forma en la que me sentía.

-Entonces, ¿Qué es lo que más te gusta comer? - Preguntó.

Y antes de que pudiera decir algo educado, y no la verdad, añadió:

-Es una pregunta sincera. ¿Qué es lo que más les gusta comer en este momento?

Respiré profundamente y dije: "Comida Italiana".

-¡Perfecto! - dijo - Yo también. ¿Puedo llevarte a un lugar que me encanta? Está a sólo diez minutos del hotel.

-¿En tu coche o el mío?- Le pregunté.

-Vamos a tomar el mío – dijo - Está justo enfrente.

No sé lo que esperaba del Mejor Networker del Mundo a la hora de conducir, pero algo exótico... y sin duda muy caro.

Por eso me sorprendió bastante cuando el portero nos recibió y me vi abriendo la puerta del lado del pasajero de lo que parecía una pickup de la marca Ford de mediados de los 70, pintada solamente con imprimación gris.

Supongo que vio la decepción que expresaba mi cara. Se echó a reír y dijo,

-Parece como si estuvieras esperando algo más

-Sí, lo esperaba.

-¿Qué esperabas?

-No sé, un Mercedes. . . un Porsche. . . tal vez un Rolls Royce o algo así.

Su risa resonó en toda la entrada del hotel.

Este hombre parecía reírse por los dedos de sus pies, no por su boca. El portero estaba sonriendo también.

-Sí - dijo – También tengo esos, pero me gusta mi camioneta pickup.

Ya sabes, Sam Walton es el hombre más rico de Estados Unidos. Con una fortuna de unos 22 mil millones de dólares en total sigue conduciendo una camioneta, así que si es lo suficientemente bueno para el Tío Sam... Y dejó el resto de la frase flotando en el aire.

Le entregó al portero un billete de 10 dólares. Le dio las gracias y comentó que esperaba verlo pronto. Entonces se detuvo, como si recordara algo, y le preguntó al joven.

-¿Cómo está tu negocio, Chris?

El joven portero, que parecía un colegial, respondió,

-Está genial, señor. Me hice Supervisor el mes pasado. Y gracias por haberme presentado a Bárbara. ¡Es la mejor!

-Bien - dijo el Mejor Networker del Mundo.

-Tú trabajas duro y eres listo, Chris. Te mereces tu éxito. ¿Qué es lo siguiente para ti?"

-Bueno - respondió el joven, pensativo,

-Me quedaré aquí en el hotel entre uno y tres meses más. Tenías razón sobre este lugar

- dijo el joven mirando hacia el hotel - He conocido a algunas de mis mejores personas aquí. Tengo que viajar un poco para lo que quiero hacer. He creado un equipo en San Antonio y creo que voy a ir allí por unos meses, y después... ¿quién sabe? Alemania. . . Japón quizás...

-Manténme informado sobre tus planes. Conozco algunas personas en Japón con las que podrías disfrutar en una reunión - dijo mi nuevo amigo.

-Gracias, lo haré - respondió el joven con seriedad, y por su tono me daba la impresión de que sí lo haría.

-Que tengas una gran noche, Chris - le dijo el Mejor Networker mientras nos marchábamos.

En el viaje hacia el restaurante, tuvimos una pequeña charla. En realidad, di una pequeña charla. Él siguió haciéndome preguntas.

Me preguntó dónde vivía. . . en qué parte de la ciudad. . . cuánto me gustaba. . . cómo eran mis vecinos. . . cómo era mi casa. . . cómo eran las escuelas de mis hijos y cuánto le gustaba a ellos...

No quiero decir con esto que me hiciese un interrogatorio. No lo fue en absoluto. Él se mostraba curioso e interesado en mí y así era muy fácil hablar.

Probablemente nunca le había contado a nadie tanto sobre mi vida como le conté a él en esos diez minutos.

Cuando llegamos al restaurante, un hombre uniformado salió y nos saludó afectuosamente, abrió la puerta y me preguntó,

-¿Es tu primera vez en este restaurante?

Le dije que sí, y me contestó que esperaba que me gustase la comida, y me sugirió que si realmente me gustaba el buen pescado fresco, en el menú había un pargo muy recomendable al estilo cacciatore que estaba realmente fantástico.

Le di las gracias, sintiéndome un poco torpe. Yo no estaba acostumbrado a recibir ese trato de nadie, y mucho menos que viniese desde el recepcionista de lo que parecía ser un establecimiento de primera clase.

Entré en el restaurante acompañado del Mejor Networker y el Maitre, los cuáles parecían ser buenos amigos. Al instante me di cuenta de los constantes intercambios de sonrisas entre mi anfitrión, los camareros y los clientes.

En cuanto nos sentamos, le dije,

-Desde luego, tú vives en un mundo diferente al mío.

-¿Cómo es eso? - Preguntó.

-Bueno, todo el mundo está sonriendo, mostrando calidez y amistad... Pareces conocer a todo el mundo y que todos te conocen y les gustas ¿Eres el dueño de este lugar?

Estalló en otra carcajada. Me estaba perdiendo un poco en esta historia.

-Cuéntame – me dijo.

-¿Qué regalo hay para ti cuándo todas estas “sonrisas, calidez y amistad” como tú las llamas, suceden?

¡Qué pregunta! “¿Regalo?” Le pregunté,

-¿Qué quieres decir?”

-Que está aquí, como el aire que nos rodea. ¿Qué percibes que sea un regalo para ti?

Respiré profundamente. Me estaba acostumbrando a su particular tipo de preguntas también. Así que le respondí pensativo,

-Siento envidia - le dije - y curiosidad, también. Quiero saber cómo puedo tener una vida como esta.

-Dime - preguntó acercándose y mirándome directamente a la cara sin ser amenazante, -¿Cómo quieres realmente que sea tu vida?

Y así comenzó una cena de más de dos horas con la mejor comida y charla que he tenido nunca.

Todo lo que él hizo fue hacerme preguntas, seguidas de “Cuéntame más sobre eso...” o, “¿Puedes contar algo más sobre eso?”

Y todo lo que hice fue contarle cosas que no había compartido nunca con nadie, ni siquiera con mi mujer.

Varias veces durante nuestra conversación en la cena, me hizo preguntas para asegurarse de que entendía lo que yo estaba diciendo. Pero había algo extraño en esas preguntas, porque él me preguntaba si tal cosa o tal otra eran ciertas y yo no recordaba haber hablado de tal cosa o tal otra en particular.

Se que esto que digo no está muy claro, pondré un ejemplo:

Yo estaba hablando acerca de un trabajo que había tenido a edad temprana con una nueva empresa de informática en Cambridge, Massachusetts. Llamarlo “empresa” era un poco exagerado. En realidad sólo éramos un montón de chicos (a los que nos llamaban hackers) que estábamos jugando durante los primeros días de lo que hoy conocemos como computadoras.

Fue un momento muy emocionante para mí. El trabajo era muy divertido, la gente era salvaje, inteligente y muy estimulantes. Pasé buenos momentos en aquella época.

Entonces él me preguntó: “¿Eres un pionero?”

¿Ves lo que quiero decir?

-¿Pionero? - Le respondí...

-No, no soy un pionero. Simplemente lo pasaba bien y era la etapa inicial de las computadoras y nosotros jugábamos con ellas. Eso es todo”

-¿Alguien había hecho eso antes? - me preguntó.

“Supongo que no”, fue lo que pensé y se lo dije.

-¿Entonces... eres un pionero? - Me dijo él de nuevo.

Debí mirarlo con extrañeza porque él se recostó en su silla y ofreció una versión moderada de su risa explosiva.

Yo ya no estaba avergonzado por esos mini volcanes de alegría, ni por la gente en el restaurante, cuya cantidad había disminuido considerablemente. Cada vez estaba más

cómodo entre ellos. Los que quedaban en el restaurante se giraron hacia él y sonrieron, acto seguido volvieron a sus conversaciones.

-Ah. . . hombre... - tartamudeé.

-Seguro que tienes una manera de desarmarme. Bien, supongo que fui un pionero de alguna forma en esa época...”

Él pareció sorprendido y preguntó,

-¿En esa época o ahora?”

¿Estaba desvariando o qué?

-Ok - dije, mostrando un poco de mi irritación.

-Soy un pionero, pero parece que he perdido mi tren.

Y en el momento que lo dije, podía sentir literalmente lo siguiente que él iba a decir. Algo sobre un “vehículo”. Tenía esa certeza.

Pero él no dijo nada.

Silencio.

Yo estaba un poco incómodo.

Finalmente, preguntó,

-¿Qué estabas pensando justo ahora?

-¿Cuándo? - le pregunté rápidamente. Entonces, levanté la mano y moví la cabeza diciendo,

-No, espera. Yo sé cuando. Es solamente... Bien... Yo... oh... No lo sé.

-Mira, ¿Dónde quieres llegar? - le pregunté

-Quiero decir, tú estás preguntándome sobre cuestiones que nadie antes me preguntó y diciendo cosas que nadie antes me dijo. Cosas que me dejan frío y no se qué decirte, ni qué pensar.

Él no dijo una palabra, solamente se inclinó hacia delante ligeramente y giró su cabeza un poco hacia mí, cómo si quisiera estar seguro de que captaría cada sílaba que él pronunciase. Era una expresión intrigante, expectante, cómo si estuviera esperando a escuchar lo próximo que yo dijese, y empática, como si él hubiera aceptado completamente lo que yo dijese, aunque todavía no supiese que era. Era reconfortante y desmoronador al mismo tiempo.

Sentí como salía el aire de mi cuerpo y también una serie de sentimientos dentro de mí. Grandes sentimientos. Muy importantes. De repente, me sentí muy triste.

-Yo sólo quiero ser exitoso - le dije, mientras la emoción entorpecía un poco mis palabras.

-Estoy tan enfermo y cansado de la monotonía... de no tener dinero para hacer lo que quiero... para dar a mi mujer e hijos las cosas que desean. Disney World - dije.

-Quiero llevar a los niños a Disney World y al Gran Cañón. Quiero ser libre. Quiero

tiempo... creatividad... control... y sí, quiero ser un pionero, otra vez. Me encantaba hacer eso....

-¿Pero...? - Preguntó en voz baja.

-Pero, no sé cómo - le contesté mientras sentía que estaba a punto de llorar.

-He oído sobre todo eso de la actitud mental positiva cientos de veces, miles de veces... No funciona para mí. El Network Marketing no funciona para mí. O, supongo que yo no sirvo para él. Algo de eso.

-Veo a otras personas hacerlo. A muchos de ellos. Sé que puede hacerse. Y también sé que ellos no son más listos ni mejores que yo ni trabajan más duro que yo. Es solamente que no parece que funcione para mí. Lo intento. De verdad lo hago. Hago llamadas, me dirijo a mi lista de contactos... Simplemente no funciona.

Le miré y pregunté,

-¿Qué cosa está mal en mí?

El echó la cabeza hacia atrás y miró el techo. Encogió sus hombros hacia arriba y hacia abajo, realizó una gran y profunda respiración y fijo sus ojos en mí.

-Mira, ¿Te gustaría que te mostrase cómo se hace este negocio?

-¿Estás bromeando? - Le pregunté, en un tono de voz que hizo que las personas del restaurante se giraran hacia nosotros.

-¡Por supuesto! - exclamé conteniendo la emoción para no ponerme a gritar.

-Bien - dijo él sin ninguna duda.

-Vamos a empezar mañana. Aquí está lo que quiero que hagas...

Me entregó un pedazo de papel en el que había escrito una dirección. Me dijo que era donde vivía y que fuera a su oficina la tarde siguiente después de que saliera de mi trabajo.

Parecía estar a unos 90 minutos fuera de la ciudad, así que le dije que podía estar allí a las 18:30, y me dijo que estaba perfecto.

Metió la mano en su maletín y sacó un paquete envuelto en papel verde bosque brillante. A partir de su tamaño y forma, supuse que era un libro.

-Aquí está- dijo - esta es su tarea. Quiero que lea esto antes de que nos encontremos mañana,

-¿Está bien?

-¿Todo completo? - le pregunté.

-Sí - dijo fingiendo seriedad. Luego sonrió y añadió,

-No te preocupes. Es rápido de leer.

Pagó la cena. Le di las gracias y él dio las gracias a todo el mundo en el restaurante.

Me llevó de vuelta al hotel donde había sido la reunión, allí estaba mi coche aparcado.

Esta vez, le di la vuelta a la situación y fui yo el que le preguntaba sobre donde vivía, su casa, sus vecinos...

Después de que le hiciese cuatro o cinco preguntas, se giró hacia mí y me sonrió.

-Brillante chico. Aprendes rápido. Dijo.

Aquello me sentó muy bien.

Me dejó al lado de mi coche, se despidió y se fue en su camioneta.

Me quedé mirando cómo se marchaba hasta que había desaparecido de mi vista.

Entonces abrí mi coche, entré, giré la llave, y me quedé sentado dejando que se calentara el asiento mientras miraba fijamente lo que tenía enfrente de mí.

-¡El libro!, pensé.

Rápidamente lo saqué del bolsillo de la chaqueta. Arranqué el envoltorio de papel liso y lo giré hacia la derecha para poder leer el título. Incluso con la tenue luz procedente de las farolas de la calle resaltaban unas letras doradas sobre una tapa verde oscuro brillante.

El título decía: ***Lo que tú no sabes que no sabes.***

Abrí el libro con un entusiasmo tremendo, pasando rápidamente las primeras páginas.

Después de 10 ó 12 páginas, me detuve en seco. No había ni una palabra en ellas.

¡Cada página del libro estaba totalmente en blanco!

Capítulo 2

Decir la Verdad

Al día siguiente, el tiempo se arrastraba literalmente por mis manos y rodillas.

Además, era viernes, y los viernes eran así de todos modos.

A las 15:30, simplemente no podía más y salí de mi despacho.

Saqué la dirección que me había dado en el restaurante, agarré un mapa para estar seguro de no perderme y me dirigí al norte de la ciudad.

Era una hora temprana para salir, incluso si me perdía.

No había problema, podría leer o escuchar cintas. Entonces me eché a reír, pensando de nuevo en el libro que me dio.

-Eso es. Leeré eso - Me dije a mí mismo riéndome en voz alta.

En unos 10 minutos, ya estaba fuera en la ciudad, cerca de los suburbios. Otros 20 minutos y ya estaba conduciendo sobre la pantalla de hierba verde y tierra marrón de las colinas de la zona agrícola, las cuáles se extendían como una manta a cuadros de picnic por todo el camino hasta las montañas del norte de la ciudad.

¡Qué Día! ... un "Día de Cámara de Comercio " con el tipo de imagen de las tarjetas postales. Un día para pasear en motocicleta, pensé, recuperando algunos recuerdos.

El sol era brillante. Las nubes eran grandes y mullidas e iban creando por momentos figuras de animales. Empecé a cantar y justo la radio la radio cambio bruscamente de dial y me di cuenta de lo que acababa de hacer.

-¿Cómo puedo sentirme cohibido mientras conduzco solo en mi propio coche? Pensé en silencio.

-Qué hombre tan divertido soy...

Desde nuestra conversación en el restaurante, tenía hecha una idea bastante clara de cómo sería la casa del Mejor Networker del Mundo.

Me dijo que la vería a través de los árboles, en la colina que había un poco más allá de la laguna según girase en Huckleberry Lane y viese una larga valla de madera gris a mi derecha.

Efectivamente, allí estaba la valla. Me salí de la carretera, detuve el coche, y me incliné sobre el volante buscando una buena vista de la casa.

No sé qué estilo arquitectónico era. No era Tudor (ese que tiene toda esa madera

atravesada) pero era algún tipo de estilo inglés. Era grande, pero no demasiado imponente, aunque bueno, era mayor que cualquier casa que jamás había visitado antes. Se veía como algo que verías en un anuncio de Jaguar o Rolls Royce en *Architectural Digest*.

¡Esto era una finca con carné!

Había una serie de edificios alrededor de la casa principal.

Uno de ellos era claramente un establo de caballos con puerta doble. Otro parecía una versión pequeña de la casa grande, como una casa de huéspedes, casa de servicio o algo así. Había un par de edificios más.

Todos los edificios estaban pintados del mismo gris que la valla, con motivos de artesanía en madera gris oscura y cubiertos casi al completo por hiedra. Todo estaba rodeado de árboles, robles enormes, arces y pinos. Eran lo suficientemente altos como para haber estado allí desde siempre. Había también un montón de arbustos y flores de jardín.

¡Era simplemente magnífica! De hecho, este era el tipo de casa que siempre había soñado tener.

Aunque tenía el bosque a mi derecha y una buena cantidad de maleza mezclada con los árboles, vistas desde la carretera todas las instalaciones parecían bien cuidadas

Y caballos... había seis... no... ocho de ellos pastaban en el campo entre la casa y el camino, quizás hubiese más. Hermosos caballos que parecían pura sangre, tres de ellos eran grises. Me encantan los caballos, especialmente los que tienen manchas o puntos grises en su pelaje.

Para mí, había sido un sueño tener caballos. Me levanté para echar un vistazo más cerca. Cuando me levanté sobre la valla, llamé al caballo más cercano. Levantó su cabeza, me vio y empezó a trotar rápidamente hacia mí.

Justo en ese momento me di cuenta de que un caballo y su jinete salían del bosque cercano, galopando hacia mí. Era él.

La yegua gris a la que había llamado y el Mejor Networker del Mundo llegaron donde yo estaba al mismo tiempo.

-Bien, realmente has llamado su atención. Ella no va hacia cualquiera. Rebecca es la única en la que pone atención - dijo mientras movía la pierna sobre el cuello de la montura y se deslizaba fuera de la silla de montar en un fácil y fluido movimiento.

-Ya ha hecho eso antes - Pensé

-¡Qué bueno verte! Llegas una hora temprano. Comentó sin mirar el reloj.

-¿Cómo estás? Preguntó mientras se acercaba hacia mí y me tendía la mano a través de la valla.

-Estoy bien - contesté
-Y un poco nervioso... - añadí.
Él empezó a soltar una de sus risas explosivas y dijo,
-Aprendes rápido. Gracias por ser honesto. ¿Por qué estás nervioso?
-Bueno... - empecé a decir, señalando con un gesto el terreno de su propiedad.
-Este no es el sitio donde yo suelo encontrarme un viernes por la tarde. Esto es... bueno... es un sitio increíble y precioso el que tienes.
-Sí, así es - respondió mirando admirado como yo, la casa, los bosques y los campos.
-Ya sabes... - Le dije
-Tengo el sueño de tener un lugar muy parecido a este: caballos, casa, árboles y campos.
-Bien. ¿Te gustaría comprarlo? - Me dijo.
-¿Qué? – Exclamé.
-Te lo venderé - dijo girándose y mirándome directamente a los ojos con esa forma tan suavemente provocadora que tenía.
-Dudo que esté dentro de mi presupuesto ahora mismo - dije sarcásticamente.
-No recuerdo haber dicho por cuánto la vendería, ¿o sí lo hice? -preguntó
-No. No lo hiciste – Admití
-Entonces, ¿Cómo sabes si está o no dentro de tu presupuesto? – Respondió
-Perfecto - Suspiré
-¿Cuánto vale?
-2,6 millones de dólares - Afirmó rotundamente
-¿Quieres comprarla?
-¡Basta! – Exclamé. Había llegado a irritarme y lo mostré.
-¡Esto es ridículo! Tú sabes que no tengo esa clase de dinero.
-Yo no sé eso – dijo mirándome tranquilamente.
-Y eso no fue lo que te pregunté. Te pregunté si tú quieres comprarla. ¿Sí o No?
-Esto no tiene sentido – exclamé.
-No puedo siquiera concebir esa cantidad de dinero.
-¿Cómo..?
Él levantó la mano. Paré de hablar. Podía sentir el rubor en las mejillas. Mis piernas empezaron a temblar. Era como si estuviera a punto de empezar una pelea o algo así, tenía miedo.
-¿Sí o no? – Preguntó de nuevo
-¿Quieres comprar mi casa?
-No. No seas absurdo – dije
-No estoy siendo absurdo – dijo
-Sin embargo tú sí. Una de las cosas más absurdas que una persona puede hacer es no decir la verdad.

-¿Q...Qué? – tartamudeé asombrado

-Cuéntame si lo que yo estoy diciendo es verdad o no: No hay nada en el mundo que te gustaría más que comprar mi casa. Sería un sueño hecho realidad. No te estoy preguntando si tú tienes el dinero. Te estoy preguntando simplemente si te gustaría comprar mi casa. ¿Sí o no?

-Bueno, si lo pones de esa manera. Sí, me encantaría comprar tu casa. Él suspiró, respiró profundamente y sonrió.

-Sí. Lo pongo de esa manera. Dime, ¿Tienes con frecuencia esta dificultad para responder las preguntas que la gente te hace?-Bueno... – empecé a decir, pero mi mente se quedó en blanco. Lo miraba intentando leer algo en su cara, esperando encontrar lo respuesta correcta en alguna parte.

-No hay “Respuesta Correcta” – dijo, como si estuviera leyéndome la mente.

-Ante la pregunta, ahora mismo sólo hay “Tu Respuesta”

Permanecimos en silencio un tiempo.

Él mirándome a mí y yo mirando a donde fuese y a veces a él. Cuando mis ojos finalmente tuvieron el coraje de fijarse en él, me dijo,

-Mira, en la relación que mantenemos insisto en que tú y yo digamos la verdad. Pienso que será difícil para ti, porque tú no escuchas, no todavía. Lo que tú me oyes decir está condicionado por lo que tú mismo te dices a ti mismo acerca de lo que estoy diciendo. ¿Es esto cierto?

-Sí, así es.

Asintió con la cabeza y siguió.

-¿Leíste el libro que te di la noche?

No sabía qué decirle. ¿Cómo leer un libro que no tiene una palabra dentro?

-¿Sí o no?, preguntó impaciente.

-Sí. – dije

-Bien, ¿Qué piensas?

-No sé....

-¡Bien! – exclamó

-Perfecto. Vamos a la casa y me lo cuentas todo.

Me giré aturdido y raro hacia mi coche. No estaba seguro de qué pensar. Y, por el momento, intentaba no pensar nada y centrarme en ver por donde caminaba.

Capítulo 3

El Secreto Revelado

La casa y sus alrededores eran todavía más impresionantes vistos desde cerca. Todo era simplemente magnífico.

Tenía la cantidad propia de imperfecciones, el lavado gris que decoloraba las piedras de la casa y unos jardines que destacaban por su calidad y diseño inusuales, arreglados pero informales.

El lugar no era frío, como en algunas fotos que he visto de hogares ricos. Actualmente vive gente aquí y, como para demostrarlo, tres delimitadores perros me recibieron muy contentos cuando salí de mi coche al camino de losas.

-¡Ah! has estado bien recibido, ya veo... - me decía mientras se acercaba a través de una puerta en un alto muro de piedra que se levantaba enfrente de la casa principal.

-Permítame presentarle al Sr. y la Sra. Silver - Acarició la cabeza de un par de enormes y hermosos standard poodles de color gris plateado; su pelaje rizado tenía un limpio corte deportivo, sin esos afeminados mechones de pelo que hacen que los poodles parezcan árboles de poda artística.

-Y esta es la Duquesa- dijo agitando el pelo de una perra negra que claramente tenía mucho de Border Collie.

-Duquesa lleva con nosotros sólo un par de meses – me contó inclinándose para recibir un entusiasta lametón de chuchó que está moviendo su cola claramente feliz.

-Pensamos que fue atropellada por un coche – dijo

-Nadie parecía saber de dónde era la perra. Así que por ahora, está adoptada por nosotros.

-Ven a mi oficina – se levantó y caminamos sobre la pequeña casa que había visto antes desde la carretera.

-He trabajado desde mi casa durante años, pero pienso que este es el mejor espacio de todos – dijo al entrar en el edificio.

-Contar con una cierta separación física entre mi oficina y mi casa pero tener una tan cerca de la otra es perfecto.

Su oficina era confortable, luminosa, con luz solar y plantas por todas partes. Casual, confortable y elegante.

Había dos partes en la primera planta. Dentro de la entrada había una sala de estar con un pequeño piano de cola de caoba justo en frente de las ventanas, al lado de la chimenea había dos sofás regordetes cubiertos con lo que parecían ser mantas de nativos americanos. Los sillones estaban enfrentados a través de una mesa para tomar

café que tenía unos libros colocados de forma dispersa y al lado una pecera lucía como florero del que fluía una manantial de flores silvestres. Había alfombras orientales de diferentes tamaños y colores en el suelo de madera y una amplia doble puerta corredera, del tipo de las que desaparecen dentro de la pared, que conectaba con una habitación un poco más pequeña donde había en el centro, como una isla, un escritorio extensible.

Ambas habitaciones estaban llenas de cuadros y estantes con más libros. Nunca había visto tantos libros antes.

-Tienes una gran biblioteca -, observé. Era un eufemismo en extremo.

-Sí, - dijo él, contemplando lo que podrían ser más de mil volúmenes, tal vez más.

-Me encantan los libros. Me encanta todo tipo de información ¿ y a ti?

-¿Información? - Esa fue una manera curiosa de decirlo.

-Claro - le dije.

-Dime – preguntó - ¿Qué te parece el libro que te di a leer anoche?

-**¿Lo que tú no sabes que no sabes?** - Le pregunté

-Ese es el número uno - dijo, sentado en el fondo en uno de los sofás.

-De todos los libros que he leído ese es el más importante de todos.

Busqué en su rostro para distinguir su expresión. Me pregunté si estaba bromeando o si podía estar jugando conmigo. Me estaba mirando directamente a mí, con los ojos de par en par, sin expresión.

Yo también me senté.

-Bueno. . . No lo sé - le dije.

-Bien – respondió - Perfecto.

Quería tener algo más profundo que decir, algo que le mostraría a él... ¿el qué? Eso le permitiría saber que yo... ¡ah! ¡Da igual..! la verdad era que no tenía nada que decirle. No sabía lo que decir.

-Hay una historia que quiero contarte – dijo para rescatarme de este silencio incómodo

-¿Te gustaría escucharlo?

-Por supuesto.

-En Japón, hace muchos años, era tradición entre los monjes budistas viajar de monasterio en monasterio buscando las enseñanzas de los maestros. Como era costumbre, el maestro servía té a su invitado y hablaban entre ellos.

Había un joven monje que era un estudiante excepcional. De hecho, era tan extraordinario que había hecho un poco de una carrera revelando sus habilidades e inteligencia a maestros menores.

Un día, llamó a un famoso monasterio que estaba unido a uno de los templos más sagrados en todo Japón. El maestro era el más sabio y viejo. El joven hombre pidió una

audiencia con el maestro con la esperanza de ser aceptado como pupilo y vivir y estudiar con ese gran hombre.

El joven, cuya fama le había precedido, fue introducido en las cámaras del maestro inmediatamente. Esto era algo inusual y por ello el monje se sintió halagado.

El maestro entró y se inclinó ante sí y se sentaron en una mesa baja en el suelo de tatami y hablaron.

El joven le contó al viejo sobre sus viajes, sobre las enseñanzas que había oído, sobre los monjes que el había mejorado en su búsqueda de la verdad. Era una historia impresionante. El maestro escuchó con atención y reconoció varias veces al joven monje por su ingenio e inteligencia.

Cuando la tetera y las tazas llegaron, el maestro empezó a servir té para los dos. El joven se dirigía al maestro diciendo “quiero quedarme aquí y estudiar contigo porque siento que este lugar, a diferencia de otros sitios, tiene mucho que ofrecerme”

Y de repente, el monje joven lanzó un grito de dolor y de alarma, saltando de su asiento en el suelo al tiempo que sacudía sus ropas y bailaba. El té caliente hirviendo se había derramado toda su regazo.

El maestro se sentó tranquilamente y siguió vertiendo el té que iba desbordándose por la pequeña taza del estudiante y se derramaba por toda la mesa hasta el asiento de paja enmarañada donde el joven estaba sentado.

“¿Qué estás haciendo?” decía el monje.. “¡Me has quemado, deja de verter, la copa se desborda!”

“¡Apártate de mí, jovencito!” dijo el maestro. "No tengo nada que enseñarte. Tu taza está demasiado llena... llena de todo lo que sabes y de todo lo que piensas que no sabes. Vuelve cuando tu taza está vacía y ya estés listo para recibir lo que tengo para dar”

Nos quedamos sentados silencio durante un largo tiempo.

Si no recuerdo mal, era la primera vez en mucho rato que no había ningún pensamiento en absoluto dando vueltas en mi cabeza.

Había dejado de hablar conmigo mismo.

Por último, tomó la palabra.

-¿Quieres mucho a ser un éxito en el Network Marketing, no?

-Sí - respondí.

-Sabes algunas cosas sobre cómo hacer este negocio, ¿verdad?

-Sí

-Y sabes, también, que hay muchas cosas que no sabes acerca de cómo se hace este negocio ¿verdad?

-Sí - le contesté.

Se incorporó un poco desde atrás del sillón, me miró directamente diciendo lo siguiente, midiendo cuidadosamente sus palabras.

-No hay nada de lo que ahora sabes ni nada sobre lo que piensas que no sabes que te ayudará a crear el éxito que deseas.

Hizo una pausa por un momento, y continuó.

-La clave de tu éxito reside solo en **Lo que tú no sabes que no sabes** ¿Comprendes?

-No – dije con sinceridad No tengo ni idea de lo que estás diciendo. ¿Cómo puedo saber algo que ni siquiera se que no se?

-No puedes, ese es el secreto - dijo

Capítulo 4

En Pantalla Grande

Cuando miré mi reloj, habían pasado algunos minutos por encima de la una de la mañana. Habíamos estado hablando durante al menos seis horas y media. Mejor dicho, yo había estado hablando. Como en nuestra primera reunión, me hizo pregunta tras pregunta.

Hablamos un poco del Network Marketing pero no demasiado. La conversación fue entera sobre mí. Sobre mi pasado, mi presente y mi futuro. Me fascinó como perdí la noción del tiempo mientras hablábamos. Suelo mirar el reloj cada rato y esta vez no había tenido sensación de que el tiempo fuese pasando.

Sin embargo sentí que tenía una gran sensación de paz y libertad. Era ligero físicamente, me sentía más joven, como hacía años. Era como si mis problemas, la ansiedad de mis circunstancias y las dudas sobre el futuro hubieran desaparecido completamente. Me sentí de alguna manera, más optimista y mucho más vivo.

Hubo dos partes de la conversación que nunca olvidaré.

Me habló sobre mis valores y mi propósito de vida.

A lo largo de nuestra conversación, me preguntó si este o el otro eran alguno de mis valores. Al principio, cuando me lanzó esa pregunta no estaba seguro de lo que quería decir.

Me explicó que los valores, en el sentido que él empleaba el término, tenían que ver con esas cualidades esenciales que son las más importantes para mí. Usaba el ejemplo del éxito. El éxito era sin duda un valor importante para mí y se lo había dicho. Luego me preguntó,

-¿Qué has querido decir?

-Ya sabes – dije

-No, no se – me interrumpió.

-Nadie salvo tú sabe lo que significa el éxito para ti, son cosas diferentes.

Ok, pensé. Respiré hondo. Luego le expliqué lo que significaba el éxito para mí.

Cuando terminé, hizo un repaso de todo y dijo:

-A ver.. entonces para ti el éxito significa ser capaz de vivir tus deseos y sueños.

Confirmé.

-¿Y qué te proporciona el éxito? - preguntó

Pensé un momento.

-Libertad

-Bien – dijo – Los valores siempre van en pareja, uno provee la manifestación del otro. Uno sólo por sí mismo está incompleto.

-¡Espera! – interrumpí - ¿Quieres decir siempre? ¿Por qué en parejas?

De repente tome conciencia, quizá acababa de saltar demasiado impaciente. Creo que me sonrojé ligeramente.

-¿O... estabas a punto de explicar eso? - me disculpé

Él parecía disfrutar inmensamente la interrupción.

-Buena pregunta – soltó – déjame responderte con otra: ¿Por qué dios le dijo a Noé que trajera una pareja de cada especie de animal al arca?

La mirada de perplejidad absoluta en mi rostro debió ser bastante cómica porque hizo una versión gigante de su explosiva risa de marca registrada.

-Ajá – dijo moviendo su dedo de foma instructiva como un profesor haciendo un importante apunte – Necesitamos otro ejemplo, quizá una más práctico... - continuó sin dejar de reír.

-Dime ¿Por qué tienes dos ojos?

-Visión Bifocal, percepción de profundidad... - repetí lo que aprendí en mis días de colegio

-Correcto. ¡Muy bien! Pero parece como si no necesitásemos los dos, ¿cierto? Cualquier ojo funciona bien por sí mismo. Pero trabajando juntos, en pareja, añaden a la "visión", la percepción de profundidad, y un ojo digamos que ancla la visión del otro, dándole un punto de referencia – dijo de nuevo con el dedo como un profesor.

-Lo mismo pasa con los valores. Uno soporta al otro. Juntos, permiten a tu visión operar en profundidad.

Podía comprender lo poético del asunto, pero no sabía comprender lo que estaba diciendo y así lo expresó mi cara.

-Está bien - me aseguró – Mira lo que estabas diciéndome. ¿Ves cómo el éxito y la libertad están interrelacionados para ti?

Contesté que así era. Recuerdo decirle mucho sobre mi vida, sobre cómo me sentía atrapado, sin éxito me sentía un prisionero.

-Así que podíamos decir que el éxito para ti, está sostenido por la expresión libertad. Esa es la única que le da a la otra un punto de referencia, un contexto para su existencia.

-Bien, veo que trabajan juntas. - Estaba empezando a pillar el sentido a lo que estaba diciendo y en realidad me sentí como si una especie de "visión" estuviese siendo restaurada.

-Supongo – dijo – que eso de sentirte prisionero es alguna parte de algo de tu vida. Eso es porque tus valores de éxito y libertad no han sido honrados.

Mientras continuábamos hablando, descubrí otros conjuntos de valores que tenía:

Aprecio y Reconocimiento

Aventura y Diversión

Comunicación y Poder

Servicio y Contribución

Colaboración y Liderazgo

Relaciones e Intimidad.

Había otras, pero estas me parecían las más importantes.

Luego él preguntó:

-¿Cuál es tu propósito de vida?

Esa era la pregunta más grande que nadie me había hecho nunca.

¿Cuál era mi propósito de vida?

No lo sabía y se lo dije.

-Quiero que hagas algo conmigo – dijo – Es un juego que practico cuando quiero saber algo.

Estaba de acuerdo en jugar con él y pregunté qué necesitaba hacer.

Me dijo que cerrase los ojos, que permaneciese sentado con mi espalda recta, apoyando las manos en mis piernas y que respirase un par veces de forma profunda y lenta, relajándome tanto como pudiera.

Lo hice. Luego dijo:

-Lo que quiero que hagas ahora es que uses tu imaginación. Quiero que finjas que estás de pie delante de una sala de cine. Fuera hay una gran multitud de personas esperando para entrar. Miras hacia arriba, al letrero, y allí en letras enormes está tu nombre y dice:

"La verdadera historia de tu increíble vida"

Ve y toma asiento. Lo hice

Luego me contó que imaginase las luces oscureciendo, la música disminuyendo su volumen y la película empezando en el pantalla.

Me contó qué escenas debía imaginar en la pantalla. Siguió haciendo preguntas sobre lo que pasaba en la película, presionándome para sacar detalles de lo que sucedía y de la gente que yo veía. Después de un rato, él paró de hacerme preguntas y se sentó en silencio, mientras yo veía esa película de mi vida pasando nítidamente ante mis ojos.

No tenía ni idea de cuánto tiempo pasó hasta que abrí los ojos. Cuando lo hice, él estaba sentado allí, sonriéndome. Y preguntó.

-Bueno ¿Cómo fue eso?

-Fue salvaje – contesté – Nunca he hecho algo así en mi vida

-Magnífico - dijo - ¿Qué ha pasado?

Describí un número de escenas, algunas divertidas y otras tristes de cuando estaba creciendo, y un puñado de cosas que nunca había hecho antes pero que estaban en la película de todos modos.

Estaba recibiendo un premio delante de una sala llena de personas que me daban una ovación. Estaba enseñando o presentando algo a un grupo de personas que estaban profundamente conmovidos con lo que estaba contando.

Había escrito un libro. Había muchas escenas de mí viajando en tierras lejanas como Japón, China o Rusia. Era sorprendente la cantidad de cosas diferentes y maravillosas que había en esa película.

-¿Cómo terminaba? - preguntó

-Era divertido – le dije . Terminaba justo aquí, en esta habitación. Pero yo estaba sentado donde tú y un hombre joven ocupaba mi lugar de ahora. Y me veía preguntándole sobre su Propósito de Vida.

Cerró los ojos y permanecimos un rato sentados en silencio.

Luego, me miró y asintió con la cabeza hacia arriba y hacia abajo.

-Así que, ¿Cuál es tu propósito de vida? - preguntó de nuevo

-Enseñar – dijo – Soy profesor y escritor y lo que enseño a la gente es cómo ser exitoso y libre.

Les muestro como lograr su propósito de vida. Y provoco un profundo cambio en la vida de cientos o millones de personas – añadí

No puedo expresar la extraordinaria sensación que experimenté cuando dije esas palabras.

Capítulo 5

Una Meta Más Grande que Ganar

Pasé esa noche en una habitación de invitados en la segunda planta, encima de la oficina de mi anfitrión. Era demasiado tarde cuando terminamos de hablar y me invitó a quedarme esa noche porque quería que le acompañase al día siguiente temprano a una sesión de entrenamiento.

No había traído cambio de ropa, cuchilla de afeitar ni nada de eso y me sentía un poco incómodo al respecto y se lo comenté. Me dijo que no me preocupase. Él cuidaría de todo.

-Pon tu alarma para que podamos desayunar juntos a las siete. Que estés cómodo, buenas noches – dijo al irse

Cuando estaba listo para acostarme me di cuenta sobresaltado de que no había avisado a mi mujer. Eran más de la 1:00 y debería estar dormida. Me sentí culpable por despertarla, pero sabía que era mejor despertarla que preocuparla.

Encontré un teléfono y llamé a Kathy para que supiese que no iría a casa hasta el día siguiente, que pasaba la noche en la casa del Mejor Networker del Mundo.

Noté su voz dormida al teléfono y empecé a pedir disculpas de inmediato. Ella me paró y me dijo que no me preocupase, dijo que sabía que todo estaba perfecto. De hecho, ella estaba muy intrigada con saber lo que estaba pasando tan lejos, lo cual me agradó y sorprendió un poco. Estaba dormida y no podía narrarle con mucho detalle todas las experiencias de las últimas siete horas y media. Pero se mostró fascinada y me dijo que estaba muy feliz por mí.

No habíamos hablado así en mucho, mucho tiempo.

"Interesante", pensé mientras colgaba el teléfono. Había sido una buena conexión con Alaska. Quizás mi mujer no era la única de nosotros dos que había estado distante recientemente.

En ese momento, pensando sobre nuestra llamada y todas las cosas que le dije, permanecía despierto reviviendo los sucesos del día una vez más. Finalmente me quedé dormido en una escena de *La verdadera historia de mi increíble vida*, sentado en primera fila, esquivando mi asiento de la última fila en mi zona de confort. Estaba en la escena donde me veía de pie en el estrado, enfrente de una sala llena entera de gente.

Me desperté sintiéndome alerta y más feliz que en los últimos años, primera cosa.. muy buena primera cosa. Eran las 5:30 cuando miré el reloj.

La habitación estaba tranquila. La ventana había estado abierta toda la noche y por el sonido que entraba parecía que los pájaros estaban teniendo una reunión de negocios en los árboles de

enfrente.

Me envolví en una bata que encontré en el armario y me estremecí felizmente cuando mis pies tocaron la fría madera del suelo en los huecos que no estaba cubierto por las alfombras. Abrí las puertas francesas, salí a la terraza y me detuve en seco.

Allí, encaramados a la barandilla había dos enormes y hermosos pavos reales.

Nunca bía visto uno tan cerca, sólo en el zoo.

El más pequeño de los dos era casi blanco entero y no tenía mucha cola, pero el más grande (supongo que era el macho) tenía una plumas en la cola de al menos seis o siete pies. Era como si un tren adornado con un traje imperial chino fuese flotando detrás de él.

Las aves se asustaron de mí mucho menos que yo de ellas. Estaban sentados tranquilamente en el porche de madera, moviendo sus cabezas de lado a lado e inclinándolas, como si estuvieran tomando fotos de mí desde diferentes ángulos. Me sentí un poco intimidado por ellos, y empecé a retirarme al interior lentamente de nuevo cuando escuché un gran golpe seco, seguido de un crujido. Me giré otra vez y vi al gran macho, con sus plumas desplegadas en forma de abanico, haciendo una especie de gesto rápido hacia delante y atrás mientras sacudía su cola hacia mí. Era increíble.

No tengo un amplio conocimiento de los hábitos y maneras de los pavos reales por lo que no estaba muy seguro de si tenía intención de atacarme, o de aparearse conmigo, o qué... Elegí por saludar verbalmente al animal de forma rápida y recogió su magnífico ramo de plumas de nuevo.

Simplemente increíble.

Me duché rápidamente, me envolví de nuevo en mi bata y bajé las escaleras.

¡Había fuego en la chimenea! En el sofá había una montaña de ropa atada con un hilo de color rojo con una nota que decía:

Buenos días. Aquí hay ropa y zapatillas para ti. Espero que te valgan. En la línea 22 puedes llamar si necesitas algo. Nos vemos a las 7.

¿Zapatillas? ¿Para una sesión de entrenamiento?

Desaté la ropa, que era de un color brillante. Había un chandal y un polo blanco Ralph Lauren y calcetines de lana gris. Esto iba a ser un encuentro único, pensé.

Me vestí, hice la cama y volví a bajar las escaleras, donde reavivé el fuego y añadí un par de troncos. Me acomodé en el sillón más cercano a la chimenea después de encontrar un libro llamado: *Peafowl: Breeding and Management*. (Pavos Reales: Cría y Cuidado) A las siete en punto cruzó la puerta con una gran bandeja.

-Buenos días, buenos días ¿Cómo estás?

-Muy bien – contesté - ¿Cómo estás tú?

-Maravillosamente – dijo – ¿Has conocido a Black y la señora Peal? - preguntó señalando al libro de pavos reales, que estaba junto a mí en el sillón.

-¿Los pavos reales?- pregunté

-Sí, un macho y una hembra de Black Shoulder. Pavo y Pava. - ¿Qué edad tienen? Se que el macho al menos tiene cinco por la longitud de su cola.

-Estudias muy rapido – dijo – El Black tiene 15 años. Supongo que Miss Peal es dos o tres más joven que él. Por la lectura sabrás que pueden vivir 25 años o más.

-Nunca había estado nunca tan cerca de uno de ellos. La palabra belleza no es suficiente para describirlos.

-Si – dijo respirado hondo, obviamente satisfecho – Son criaturas magníficas. Andando por el jardín con flores... Para mí, solo con estar cerca de ellos ya me recuerda constantemente las increíbles posibilidades de belleza en nuestras vidas. Y mi relación con la creación.

-Aquí hay un animal – continuó – Que está, simplemente, siendo hermoso. Ellos no tiene que hacer nada. Son bellos. Y lo que es más – añadió con un distinguido brillo en los ojos – es muy divertido ser una persona que tiene dos pavos reales.

Hizo un gesto hacia la bandeja que había traído.

-Vamos a tomar el desayuno – dijo descubriendo un maravilloso desayuno de fruta fresca, tostadas francesas y café para mí. Él solamente tomaba té.

-¿No comes? - le pregunté después de probar un trozo muy sabroso de un tipo de melón que no reconocía.

-No – dijo él – Rara vez desayuno. Me ralentiza. Tomo un par de suplementos y una o dos tazas de té. En la familia disfrutamos con frecuencia de un gran desayuno todos juntos que suele ser los domingos, ese día si tomo algo. Pero no suelo comer en el desayuno ni a media mañana por lo que te he dicho.

-Bien – le pregunté – cuéntame sobre esta sesión de entrenamiento.

Él caminó a su oficina y volvió rápidamente con un pequeño libro de bolsillo y me lo tiró. Lo atrapé volviéndome sobre él y leí el título en voz alta: *"Entrenando a Niños para Jugar Baseball y Softball"*

-Hay varios buenos libros de cómo hacer y entrenar el Network Marketing, este es uno de los

mejores - me dijo

-¿Entrenando a Niños?

-Cuando empecé mi primer entrenamiento para hacer este negocio - me contó – no había todos los libros y cintas que hoy día explican cómo hacer Network Marketing exitosamente. La única cosa que sabía era donde no fijarme.

-¿Qué quieres decir? - pregunté

-Network Marketing es un paradigma completamente diferente de.... ¿Sabes qué es un Paradigma?

-¿20 céntimos? - Bromeé y él hizo una pausa. Me miró fijamente por un instante y luego explotó con una de sus risas.

-Maravilloso... eso es magnífico – exclamó después de que recuperase el aliento – ¡Exacto! Tú sabes que nosotros decimos eso de *"aquí están mis dos céntimos"* cuando damos a alguien nuestra opinión o un punto de vista. **Un paradigma es justo eso, un punto de vista, una forma de ver las cosas.**

-El paradigma del Network Marketing – continuó mientras se puso de pie y caminaba alrededor del sofá y la habitación – es absolutamente distinto de todos los paradigmas de negocios; para apreciarlo y comprenderlo, este modelo requiere un completo cambio de la forma en la que normalmente vemos los negocios.

-Por ejemplo, en nuestra industria, cada compañía individual no compite con otras por el producto o el servicio; compite directamente con otras por atraer personas a su Oportunidad de Negocio. Este tipo de competición, lo mires por donde lo mires, no existe en otra industria, ¿Lo ves?

-Sí, lo veo – dije asintiendo en señal de acuerdo mientras le seguía con la mirada y los oídos según él iba andando por la habitación.

-Dado este único entorno competitivo, ahora hay una tendencia en los distribuidores individuales de ofrecer su oportunidad como la mejor. Esto se entiende como algo natural pero crítico la forma en que muchos distribuidores hacen esto.

-Lamentablemente, la mayoría de ellos solo piensa en hacer que las personas "perciban" su oportunidad como la mejor basándose en los valores de sus antiguos paradigmas. Siendo su oportunidad la mejor sólo por fastidiar a la competencia llegando al nivel de "mi perro es mejor que tu perro"

-Eso puede estar bien cuando se trata de la Ford contra General Motors, - continuó – o cuando

emiten por televisión una lucha multimillonaria por compartir un mercado, como la guerra de las cervezas o los refrescos de cola. Pero cuando los distribuidores de Network Marketing echan por tierra otra compañía, están haciéndolo con la industria al completo.

Lo que pasa luego, y recuerda que estamos en un negocio de recomendación, de "boca-boca", es que ahí fuera, en el mundo, van creciendo las comunicaciones acerca de lo mala que es esta compañía o esta otra.

-¿Quieres escuchar una increíble estadística? - preguntó

Dije que sí con la cabeza.

-Por cada mensaje positivo que le llega al cliente vía boca-a-boca le llegan otros 11 negativos. Solo piensa sobre esto durante un momento: por cada cosa positiva que dices sobre ti, tu compañía o producto, hay 11 negativas que se están diciendo por otro lado.

La progresión geométrica funciona. A favor y en contra. Pronto, estos 11 comentarios negativos serán 22, luego 44 y harán todo el camino hasta llegar a cientos de miles.

Ya sabes, una persona comparte lo malo que es el Network Marketing con otro, ese se lo cuenta a cinco, y estos a otros cinco....

-¿Ves a donde quiero llegar con esto? - preguntó

Lo veía y estaba empezando a sentirme incómodo. Recordé todas las veces que había hablado con algún prospecto sobre sus dudas acerca de verse involucrado con otra compañía o la mía propia... y cómo había explicado que mi compañía era realmente una buena compañía de Network Marketing, *la única que lo hace bien*.

Nunca se me había ocurrido que esa persona podría estar pensando: "¿Por qué querría involucrarme en una industria donde todas las compañías estaban en mercados de productos mediocres, con un plan de compensación injusto y tratando a las personas de una forma pobre?"

De hecho, estaba empezando a sentir un buen pellizco de arrepentimiento por todos los comentarios negativos que había puesto ahí fuera en el mundo.

-Veo que sabes de lo que estoy hablando – dijo, dándose cuenta, obviamente, de mi expresión sombría - Todos nosotros, cada distribuidor de Network Marketing en particular, tiene la responsabilidad de vender nuestra propia industria, como si de nuestra oportunidad o producto se tratase.

-¿Crees que son los medios los responsables de la mala prensa del Multinivel? - preguntó

-Lo creía hasta esta mañana. Ahora creo que somos nosotros, todos nosotros, yo mismo – respondí con tristeza

-Exacto, somos nosotros, cada uno de nosotros. Network Marketing es lo último en libertad. Es lo más libre en cuanto a libre empresa se refiere. Es la parte frontal de todo esto. La parte trasera, la otra cara de la moneda, es la responsabilidad.

-El Network Marketing es completamente el negocio de la responsabilidad. Nos pagan por tener responsabilidad. Cuánta más responsabilidad asumimos, más nos pagan. Eso es lo que significa la palabra "espónsor" o "patrocinador": el ser responsable con la gente que traes al negocio.

-Cuando eres responsable con una organización de miles de personas, ganas mucho dinero. Lo cuál es fantástico. Así es como debería ser.

-Ahora, aquí hay algo interesante – dejó de caminar y se sentó justo enfrente e inclinado hacia mí.

-Justo ahora estás preocupado por tu supervivencia en este negocio y con tu responsabilidad para crear tu propio éxito, ¿verdad?

-Sí – dije

-Ok, mira ¿Qué sería diferente si estuvieses preocupado por el éxito de la industria en general? ¿Y si esa fuese tu responsabilidad?

-Oh wow... - dije mirando al techo. Dirigí mis ojos de nuevo hacia abajo y dije – Bien, probablemente no gastaría mucho tiempo enfocado en mí mismo, eso seguro.

-¿A qué cosa echarías tiempo para ganar enfoque? - preguntó

-A asegurarme de que las personas conozcan las buenas noticias acerca del Network Marketing y pensando bien sobre nosotros. Hacer correr a voz. Ayudar a otras personas a entender lo magnífica que es la industria y eliminando los abusos en ella, ya sabes, eliminar esas locas afirmaciones sobre ganancias increíbles y los mensajes grandilocuentes acerca de la *parte frontal* del negocio: la libertad que supone este modelo. Cosas como está – dije

-¿Te preocuparías si alguien dice "Si" o "No" a tus productos o tu oportunidad?

-No, no lo haría.

-¿Y te permitiría enfocarte en la construcción de tu negocio de forma diferente a cómo lo has hecho hasta ahora?

-Claro, realmente me permitiría eso – dije.

¡Esto era interesante! Actualmente estaba experimentando eso que las personas llaman *ver la luz*. Simplemente, la había visto.

-Lo tengo – exclamé – Llevándome el enfoque y la atención fuera de mí mismo y poniéndola en

algo más grande, mucho más grande, los problemas que pienso ahora se hacen más pequeños, inmediatamente. Ahora parecen cosas sencillas. No me tengo que preocupar por ellos nunca más.

-¡Bingo! - dijo – ¡Secreto de Éxito Nº 36 revelado! - y se rió

-Tienes una meta más grande que lo que eres. Cuánto más grande, mejor. De esa forma, no tienes tiempo para las cosas pequeñas. Y cuánto más grande sea el objetivo, todo lo demás se vuelven pequeñas cosas.

Se llevó las manos a los labios con un gesto pensativo; respirando profundamente y dejando salir el aire poco a poco.

-Chico, sinceramente ya me escapé de eso. - Se sentó de nuevo en el sofá y tomó un largo trago de té - ¿Recuerdas donde estábamos cuando empezamos con todo esto?

-Oh, ¡ya sé! - dijo interrumpiéndome – Me habías preguntado por el libro de "Entrenando a Niños"... y como había recomendado esta obra como un buen libro para Network Marketing. ¿No es bonito tener memoria? - parecía divertirse con su propia pregunta, la cuál era claramente retórica.

-Desde el inicio, empecé a buscar conocimiento fuera de los lugares de negocios tradicionales y convencionales, porque realmente sabía lo único que era el Network Marketing. Estaba buscando algún nuevo material específico sobre cómo enseñar y entrenar a mi Red. Así es cómo descubrí que los deportes de niños podían enseñarnos cómo construir un negocio de Network Marketing.

-Aquí... Déjame leerte algo - dijo haciendo un gesto para que le pasara el libro que estaba enfrente de mí en la mesa.

Le di el libro, pasó un par de páginas y empezó a leer en voz alta:

Creemos que el objeto del deporte en la juventud se divide por niveles, los cuáles son:

Diversión, Aprendizaje, Desarrollo Individual y Ganar. En ese orden.

No es un secreto que nuestra sensación es que la parte más importante de tu trabajo como Entrenador es asegurarte de que tu grupo se Divierte.

La segunda parte más importante es Enseñarles todo cuánto puedas.

La tercera es asegurarte de que se Desarrollan Individualmente.

Y la cuarta, Ganar, cuando puedas.

No estamos sugiriendo que pases por alto la importancia de tener éxito y ganar. El entrenador

que no anime a los chicos a esforzarse tan duro como puedan para llegar a ganar, está engañando a su equipo.

Aprender a disfrutar el juego es lo más importante.

Puso el libro en la mesa y me miró de forma intensa.

-Esta es una descripción perfecta del papel del Espónsor en Network Marketing – dijo – Es otro ejemplo de lo diferente que es este negocio de las empresas tradicionales.

-Número 1: Entrena a tu gente en pasarlo bien.

-Número 2: Enseña a tu gente las habilidades que necesitan para tener éxito.

-Número 3: Ayúdales a desarrollarse y crecer, primero como individuos y luego como miembros de un equipo.

-Número 4: Ganar. Cuando puedas.

-Y te prometo – dijo seriamente – que si haces el punto 1, el 2 y el 3, entonces ganarás. Siempre.

Capítulo 6

Entrenando a Niños

Mientras íbamos en coche al lugar de la sesión de entrenamiento, le pregunté como le fue cuando él empezó su negocio de Network Marketing.

-Los dos primeros años que estuve en el negocio, sólo experimenté un pequeño éxito, en el mejor de los casos – me dijo – Empecé como histérico. Hice mi "lista de nombres" de 250 personas. Les envié una tremenda carta de cuatro páginas. Adjuntaba algunos artículos sobre los productos y sus ingredientes, junto con otras publicaciones que había encontrado acerca de salud y nutrición, incluso incluí una muestra de los productos para probarlos. ¡Qué gran carta!

-209 dijeron *Sí* y realizaron un pedido e inscribí a 50 de ellos como distribuidores. No está mal, ¿eh? - dijo girándose hacia mí con una enorme sonrisa.

-No está mal del todo – dije

-El problema fue – continuó – que después de 4 o 5 meses, ninguno de ellos, nadie; estaba haciendo el negocio.

-¿En serio? - pregunté - ¿Qué pasó?

-Lo que pasó fue que lo que estaba haciendo funcionaba muy bien. Para mí... Y no para ellos.

-Pensé que era realmente bueno, pero en este negocio que sea *bueno* no cuenta. Lo que cuenta es ser duplicable. Y digamos que yo no lo era... Tenía experiencia anterior en publicidad y marketing, era fácil para mí hacerle ver a la gente los valores de mi producto y conseguir que quisieran probarlos. Había estado haciendo eso durante años .

-Además tenía una reputación de apreciar la calidad y tener integridad. Mis amigos y asociados confiaban en mí. Asumían que si yo pensaba que los productos merecían la pena, ellos deberían probarlos. Y los productos eran buenos, muy buenos.

Estaba empezando a avivarse con ese tema, parecía como si estuviese saboreando los recuerdos de sus primeros *éxitos*.

-De hecho, podía persuadir a casi todo el mundo para probar los productos, y podía animar a muchos de ellos a iniciar el negocio también.

-La única cosa que faltaba era hacer el negocio de forma que para los demás pudiera ser fácil también. La única forma que sabía de cómo hacer este negocio era la mía, y poca gente más podía hacerlo.

-Era un experto en marketing, ellos no. Y durante veinte años había estado involucrado en la salud natural y la nutrición, la mayoría de ellos, no. A pesar de que yo era un éxito a nivel individual, no estaba dando a mi gente una forma fácil y simple de duplicar mi éxito. La única manera que ellos tenían de hacerlo hasta entonces era ser como yo.

-¿Y qué hiciste? - pregunté

-¿Y qué hice? - dijo parodiándome con humor – Pues, fallé – Y remató sus palabras con una de sus risas gigantes mientras se golpeaba en la rodilla.

Estaba claro que no era la primera vez que contaba esta historia, y se percibía que cada vez le gustaba más. De hecho, se reía tan fuerte que sacó la camioneta al borde de la carretera un momento para levantar sus gafas y limpiarse algunas lágrimas de los ojos sin dejar de reírse ni mover la cabeza.

-Ahh, esto es algo maravilloso... Glorioso negocio... - dijo riendo – Es tan maravillosamente simple y sencillo... – dirigió la camioneta a la carretera y continuó.

-Esa fue mi primera lección en Network Marketing. Una vez me di cuenta que había perdido el enfoque, me puse a buscar una manera de hacer este negocio para todo el mundo, sin importar la edad, la experiencia, el pasado profesional o el talento, daba igual, podía hacerse.

Y lo más importante, que cualquier persona pudiera enseñar a otras fácilmente y sin esfuerzo. Y por eso, encontré en estos niños a mis mejores mentores.

"Ah... aquí es donde entran los niños...", reflexioné

Entonces nos detuvimos en un parking detrás de un campo de baseball para "Liga de Niños". El campo cruzaba a lo largo de una calle delimitada por la inmensa pared de ladrillos de una escuela.

-Vamos, tus entrenadores te están esperando – me dijo

Empleé la siguiente hora y media viendo y jugando tee-ball con quince niños de entre 6 y 7 años, trece chicos y dos chicas.

No había tee-ball cuando yo era un niño. En este juego no hay *pitcheo* (lanzamiento de bola al bateador), los niños tienen que golpear una bola que permanece quieta encima de un soporte especial de goma.

Y tampoco había niñas en nuestro equipo de "Liga de Niños" y obviamente tampoco ningún *campocorto* (jugador que ocupa la posición entre la segunda y la tercera base) con brazos como tirachinas.

Los niños se lo pasaron en grande. Y yo también. La primera cosa que hicieron en su

entrenamiento me impactó.

Todos los niños se sentaron alrededor de la red que para las bolas, en la parte exterior, detrás del *home plate* donde batean los jugadores. El Mejor Networker los iba llamando uno a uno, por su nombre y entusiastamente.

-¡¡Con ustedes, el *Campocorto As* de los Hornets!! ¡Julie Dugan! - anunció

Luego Julie salía corriendo por el *home plate* quitándose la gorra y agitándola al aire y todos los demás niños aplaudían, silbaban y coreaban su nombre. Después, el llamó al siguiente jugador, luego al siguiente, y al siguiente...

Cada uno de los chicos empezó los ejercicios de entrenamiento aplaudiendo a los demás. Eso fue increíble.

Durante todo el tiempo, el Mejor Networker era una fuente continua de alabanzas hacia los chicos, diciéndoles en todo momento lo bien que lo hacían.

Bueno, realmente les preguntaba primero **¿Cómo lo has hecho?** Luego les indicaba para que ellos se dieran cuenta de cómo lo hicieron y luego les decía lo bien que lo habían hecho.

También me percaté de que todas sus elogios estaba enfocados sobre lo mucho que habían mejorado desde la última semana o desde el último año.

Cuando se perdían, que lo hicieron bastante, él paraba la acción y les preguntaba **¿Qué ha ocurrido?**

La mayoría de las veces, el niño que se había equivocado decía.. *hice esto o aquello* y el Mejor Networker-Entrenador les preguntaba: **¿Qué harías de forma diferente la próxima vez?**

Algunas veces los niños no sabían lo que habían hecho, entonces él preguntaba, ¿Sabe alguien lo que ha ocurrido?

Cuando obtenía una respuesta de algunos de los niños, le preguntaba a él o a ella si eso era cierto y, **¿Qué podéis hacer de forma diferente la próxima vez?**

Al principio este proceso me parecía un poco raro, eso de preguntar a los niños todo... En realidad me pareció como falso. ¿Por qué simplemente no se lo contaba? Seguro que ahorraría tiempo. Además, pensé que él ya sabía el por qué, entonces.. ¿Por qué les preguntaba?

Lo aparté un poco y le pregunté sobre eso.

-¿Qué aprendes cuando me haces una pregunta y yo te doy la respuesta? - me preguntó

Pensé sobre eso y luego contesté.

-Aprendo la respuesta.

-Exactamente – dijo - ¿Y de qué sirve eso?

-Bueno, entonces se lo que hacer – dije

-¿Y de qué sirve eso? - preguntó

-Una vez que se lo que hacer, lo hago – contesté

-Sí - dijo – Puedes hacerlo, pero.. ¿lo haces?

-No, no siempre. Actualmente con poca frecuencia – tuve que admitir

-Saber la respuesta y hacer algo al respecto parecen cosas muy diferentes. Dos cosas son importantes aquí – me dijo

-Lo primero, cuando te llega la respuesta por tí mismo es muy diferente a cuando alguien te la cuenta. Tiene un significado profundo y elimina las duda sobre si la otra persona está o no en lo cierto. Es tu respuesta. La tuya propia. Y es mucho más probable que la recuerdes cuando te encuentres en una situación similar de nuevo.

-Y lo que es más – continuó – cuando descubres la respuesta por ti mismo no solo obtienes la respuesta que estabas buscando, además estás entrenándote en encontrar respuestas. Así que son dos los beneficios.

-Saber la respuesta, **tener la respuesta**, está muy lejos de **hacer la respuesta**. ¿estás de acuerdo?

-Sí, lo veo – dije

-Pero el secreto real es **ser la respuesta**. ¿Sabes lo que quiero decir con eso?

-No – dije – no realmente.

-Ok – dijo – digamos que tengo a un pequeño tipo aquí al que estoy enseñando cómo golpear la bola por primera vez, así que le digo cómo sostener el bate, el lugar donde poner las manos, como mantenerse firme, y le digo la forma de balancearse correctamente... Le doy toda la información que debe saber para golpear la bola en el baseball. Ahora, ¿Sabe cómo hacerlo?

-Sí – dije – pero puedo ver que saberlo no quiere decir que pueda hacerlo, y seguramente no lo hará.

-Bien – dijo – Sí, él sabe cómo. Obtuvo la información sobre ello y eso es realmente bueno y fundamental... Pero aún así, él no lo hace... todavía.

-Y aquí es donde está el otro paso, puede llegar a batear, a hacerlo una o dos veces pero no necesariamente será un bateador... todavía. Ser un bateador es simplemente eso, ser un

bateador.

Seguramente se debió dar cuenta de mis conflictos con la terminología que empleaba, sus verbos sonaban un poco como si estuviesen trenzándose unos con otros.

Sentí como mi mente soltaba sarcasmos y comentarios satíricos dentro del puzzle de pensamientos que tenía.

"¿Cómo se llega de *tener lo que sabes* a *ser lo que sabes*?" y recordé el glorioso título del libro: ***Lo que tú no sabes que no sabes.***

Interrumpió mis pensamientos para explicarme.

-¿Has oído a alguien hablar alguna vez de programarse las metas en términos de *Tener, Hacer o Ser*?

-¿Tienes las cosas que quieres **tener**?

-¿Haces las cosas que quieres **hacer**?

-¿Eres el tipo de persona que quieres **ser**?

-La manera que he encontrado y mejor funciona, es enfocarse primero en *Ser*. Una vez que logras eso, *Hacer* y *Tener* viene de forma natural. Si te enfocas en hacerlo de otra manera, es posible que pierdas un tiempo vital y no logres tus metas.

-En primer lugar, centrarse en *Ser* es más fácil porque el *Ser* empieza en tu mente. Cualquiera puede hacer cualquier cosa y cuando él o ella quiera.

Confieso que no lo tenía del todo claro. Y esto él lo sabía.

-Bien, sólo se una cosa – me aventuré – Estamos hablando de esto pero creo que te estoy impidiendo *Ser* un entrenador de "Ligas de Niños"

-!Estás en lo cierto! – parecía encantado de que hubiese tenido esa salida irónica como muestra de que entendía a qué se refería.

-Me gustaría hablar algo más sobre *Ser* y *Lograr*, pero dejemos esa conversación para después del entrenamiento, ¿ok?

Y volvimos a unirnos a nuestros *entrenadores*.

Capítulo 7

Haciendo las Preguntas Correctas

Después de que dijésemos adiós a los niños, muchos de ellos me dieron las gracias por venir y me preguntaron si vendría la semana siguiente a ayudar de nuevo, lo que debo decir que me hizo sentir estupendamente.

Cuando subimos a la camioneta le pregunté ansiosamente acerca del *Ser* y del *Lograr*

Levantó la mano y me dijo,

-No tan rápido. Primero dime, ¿te lo pasaste bien?

-Sin duda contesté.

-Eso es magnífico, ¿aprendiste algo nuevo?

-Eso también - dije

-¿El Qué? - preguntó

Esa cosa que hiciste en el principio cuando les hiciste salir a todos al *home plate* mientras decías sus nombres desde el campo y todo el mundo coreaba y aplaudía, eso fue increíble, me encantó, fue una buena forma de empezar.

-Hicimos eso en nuestro primer entrenamiento de la temporada, eso hace que los niños empiecen bien. Triunfan desde el primer bateo y les hace sentir especiales, todos son estrellas inmediatamente.

-¿Y te diste cuenta de cómo los padres se quedaron para eso? - continuó..

No me había dado cuenta de eso, pero era verdad, todas las madres y padres estuvieron detrás del banquillo, aplaudiendo y coreando también.

-¿Algo más? me preguntó

-Mucho - dije

-Todo eso de preguntar a los niños que han hecho, en lugar de decírselo, aprendí mucho de eso.

-Recuerdo a mis profesores favoritos en la escuela, ellos hicieron que descubriera cosas por mí mismo, justo como hacías tú.

-¿Y los otros? - me preguntó

-¿Los otros? ¿Te refieres a mis profesores?

-Los que me dijeron *haz esto o lo otro* o simplemente nos hacían repetir y memorizar eran un muermo, me moría de aburrimiento en sus clases.

-¿Qué tipo de profesor fue el primero en enseñarte matemáticas avanzadas y ordenadores?

Él pensaba en voz alta, debería de estar acordándose de lo que le hable de mi pasión *pionera* sobre el hacking hace años..

Yo sabía que el ya tenía la respuesta.

-El primer tipo, Mr. Dougherty, mi profesor del dçecimo primer curso de matemáticas, recuerdo su cara y su voz tan claro como si fuese ayer..

-Correcto - fue su único comentario, seguido de continúa..

-A ver, la forma en la que tú animabas a los niños, esa forma en la que hiciste que tuvieran conciencia sobre ellos mismos primero. Me parece que eso les da a los niños la responsabilidad por sí solos , apoyándose en sus propias ideas primero. Eso es genial.

Intenté recordar momentos de la sesión para elegir un buen ejemplo, pero la verdad es que había mucho donde elegir.

-¿Quién era el niño pequeño de la segunda base?

-El que lloró cuando se confundió entre si era el momento de *tiempo muerto* o lanzar la bola primero..

-Sí, es Johnny.

-La forma de hablarle fue magnífica.

-Gracias. Agradecido por ese reconocimiento.

-¿Qué conseguiste de eso?

-Bueno, me di cuenta de que conseguiste que dejara de centrarse en lo que estaba sintiendo sin tratar el tema directamente.

-Lo primero que hiciste fue ponerte de rodillas para quedar a su nivel, luego le preguntaste, *¿qué ha pasado?*

-Él te dijo que unos niños estaban gritando *tira a primera* y otros *tiempo muerto*. Y él no sabía que hacer..

-Tú le preguntaste... ¿Tú qué crees que habría sido lo mejor?

-Él dijo que pedir tiempo, y tu respondiste *ok, hagamos esa jugada otra vez y veamos si funciona*. La repetistéis, él pidió tiempo y funcionó bien. Fue increíble.

-¿Así que, qué conseguiste de eso?

-Te lo acabo de decir - respondí

-No - me corrigió amablemente, sólo has hecho una descripción de lo que yo hice. Te he preguntado, ¿Tú qué has sacado de eso? ¿De qué forma te ha aportado algo a ti?

-Ah... – dije – He visto que no debo ser controlado por mis emociones respecto a algo. Que funciona mejor enfocarse en *lo que ha pasado* y hacer algo sobre eso.

Le miré para ver su respuesta, el simplemente dijo *bien* mirando a la carretera. Y luego pregunto,

-¿Qué resultados sacaste tú de esto?

-¿Resultados? ¿Qué quieres decir?

-Resultados – repitió - ¿Qué resultados has conseguido ahí fuera hoy?

-Bueno... - pensé durante un momento - Le enseñe a Justin... ¿era ese su nombre?

Asintió con la cabeza.

-Le enseñe a Justin como poner su mano para que pudiera coger la pelota sin que se le cayera del guante.. los dedos arriba cuando viene la bola por encima de la cadera y los dedos hacia abajo cuando la pelota viene por debajo de la cadera. De esa manera no fallaría la jugada ni le daría la pelota en la cara.

-Eso es magnífico - sonrió.

-Entonces te divertiste, aprendiste algo y conseguiste resultados también, ¿es cierto?

-Sí, lo hice - dije

-Enhorabuena, ¡¡tú ganas!!

¿*Ganar a qué?* me preguntaba, y entonces recordé los puntos del libro *Entrenando a Niños*:

1. Diversión
2. Aprendizaje
3. Crecimiento
4. Desarrollo
5. Ganar.. siempre que sea posible.

¡¡Click!!

-Esos son los 3 ingredientes de *Lograr*. Consigues resultados. Aprendes, desarrollas y creces. Y te diviertes. Los 3 son indispensables... Si cualquiera de ellos te falta no tienes un verdadero *Logro*.

-Eso veo - dije emocionado.

Es así realmente para mi. He hecho cosas en las que he obtenido resultados y he aprendido algo pero no me he divertido mucho. Y he hecho cosas donde me he divertido pero no he aprendido ni he conseguido los resultados previstos.

-Eso es magnífico, *Lograr* es la unión de estos tres.

Y, continuó,

-Por eso no tienes que enfocarte sólo en los resultados, ni contigo mismo ni con tu gente...

Aja... pensé. Así que esto es realmente Network Marketing!

Y de repente tuve un flash de la escena de karate Kid donde el maestro le enseña karate a su alumno haciendo que encere un coche todo el día: *Dar cera, pulir cera, dar cera, pulir cera...*

-...si lo haces - continuó el entrenador de networkers - quizás obtengas los resultados pero no conseguirás nada realmente. Esto es vital al construir un negocio de Network Marketing:

No hay resultados, no hay cheque.

No hay aprendizaje, te quedas atrás.

No hay diversión, te quemas y lo dejas.

-Eso veo - dije - todo parecía tan simple y tan fácil cuando lo explicaba.

-Eso es porque sólo es información - se sinceró.

Una vez que empiezas a ser de esa manera.. una vez que empiezas a ser ese *Logro*, una vez que eso suceda, entonces harás las cosas que hacen las personas que *logran* y tendrás las cosas que tienen las personas que *logran*...

-¿Entonces, cómo consigo eso?

-¡¡Esa es la pregunta de los 64000 dolares al mes!!

-¿Tu sabes la respuesta? - pregunté tentándolo...

-Sí - respondió

-¿¿Me lo dirías?? - Pedí..

-Sí - me dijo

Y se hizo el silencio. Por demasiado tiempo..

-¿¿Cuándo?? - le pregunté

Bajó la marcha del camión, se giró a mi y me dedicó una exagerada expresión con las cejas arqueadas y los ojos tan abiertos como podía mientras decía con una vocecita de dibujos animados..

-¿Te lo puedo decir ahora mister? ¿puedo, puedo? por fiiiiii,,,

Déspues de eso creo que estuvimos riéndonos dos minutos seguidos.

¡¡Era un hombre impresionante!!

Capítulo 8

El Hábito de Ser Tú

Ser, eso era lo siguiente de lo que íbamos a hablar.

Pero tuve que esperar un poco antes de que entrásemos en eso...

¡Y vaya espera!

Ya se que siempre estoy repitiendo la palabra *increíble* pero, para ser sincero, estaba continuamente impresionado por este hombre.

Estaba viendo, haciendo, diciendo y escuchando cosas que nunca antes había experimentado en mi vida. NI siquiera había soñado la mayoría de todo lo que estaba viviendo pero sin embargo, ahí estaba yo.

La verdad es que fue bastante increíble.

Mientras salíamos del camión, ya en su casa, se giró hacia mí y me dijo, ¿quieres refrescarte?

-¿Sí por qué no?? - le contesté...

-¿Alguna vez has tomado un baño japonés?

-No - le dije sinceramente - Al menos creo que no.

-Lo recordarías - me aseguró.

-¡Vamos! ¡Te espera algo bueno!

-En mi opinión - dijo mientras entraba a su casa principal - los japoneses nos están comiendo la merienda en los negocios sencillamente porque ellos saben sobre baños y nosotros no.

-Estoy en una encrucijada liderada por un solo hombre para establecer el Baño en América, para que los Estados Unidos recuperen su posición como líder mundial.

Se dio la vuelta y dijo con una sonrisa sincera,

-No estoy bromeando

El interior de la casa era tan espectacular como sus terrenos y el estudio oficina, solo que un poco más formal. Era un interior bello, con luz, aireado, lleno de plantas y flores recién cortadas. De alguna manera sentí que siempre era verano en esas habitaciones.

Algunos de los muebles eran realmente extraordinarios, antigüedades a lo grande. Mientras

pasábamos de la gran entrada al salón, miré algo por casualidad y me quedé petrificado, él andaba delante de mí, cuando se dio cuenta de que paré, se giró y preguntó *¿qué?*

-Eee.. Eso... ¿es lo que creo que es?

-¿El qué? - y volvió a ponerse a mi lado

Ahí, por encima del mantel, en la casa privada de este hombre, en un magnífico marco dorado ornamentado de la época, con unos 6 pies de largo y unos 4 pies de alto, ¡¡había un Monet!!

Obviamente no una copia, uno original. Mi mente se tambaleó literalmente, incluso creo que mis piernas también.

-¡¡Eso es un Monet!! - exclamé - ¡¡Nenúfares!!... Ese cuadro es de los nenúfares.. no? o ¿cómo se llamaban esas plantas?

-Nymphéas - Respondió en francés. Y volvió a soltar uno de sus estruendosa carcajada... La más grande que había escuchado hasta ahora. Y puso su brazo alrededor de mi hombro y para darme un fuerte abrazo mientras se reía.

-Me gustas - dijo mientras recuperaba el aliento después de soltar esa risa ensordecedora. Tardó como unos 30 segundos en eso.

-¡Ajá! - dijo recomponiéndose...

-No, no es un Monet. Es un Yo, yo lo pinté. Pero muchas gracias, eso fue magnífico.

Agité la cabeza sin poder creérmelo, y otra vez me quedé impresionado.

Mientras continuábamos andando por la casa (era una casa grande, como se puede intuir) me dijo que había ido a la Escuela de Artes, tenía incluso un grado universitario en Bellas Artes, y aunque nunca había pintado nada de trascendencia, siempre había sido algo que soñaba con hacer. Pintar ese cuadro había sido una de sus metas durante mucho, mucho tiempo. ¡20 años me dijo!

Monet era el artista que más apreciaba. Por ello se prometió que cuando tuviera éxito suficiente en Network Marketing (el necesario como para disponer de tiempo para hacer todas las cosas que siempre había querido y no había podido realizar todavía) compraría una serie de libros sobre las pinturas de Monet e imprimiría los cuadros. Los estudiaría y luego realizaría su propio trabajo en un estilo lo más cercano posible al de Monet.

Obtuvo un éxito admirable, su pintura parecía una pieza de museo, y se lo dije.

-¡Gracias! - dijo con aprecio

-Creo que cuando muera, miraré a mis hijos y a esa pintura como mis mayores contribuciones al

mundo

Luego añadió, como Roosevelt cargando en el Monte San Juan, ¡¡A LOS BAÑOS!!

La habitación de los baños, que en este caso no tenía nada que ver con un toilette, era tan destacada como me esperaba. Las paredes y el techo estaban hechas de anchas planchas de madera de cedro con una gruesa capa de barniz rojo oscuro, en aquel baño lo que no era de madera era de cristal. En el techo también había dos enormes cristaleras y en la pared una gran ventana que se extendía por todo el ancho de la habitación.

La estancia estaba llena de numerosas plantas gigantescas de un color verde oscuro. Había helechos e hiedras.

En la entrada había un pequeño vestíbulo con bancos y ganchos para colgar nuestra ropa. Me dijo que, tradicionalmente, el baño se tomaba desnudo, mujeres y hombres por igual; pero que si eso me importaba podía ponerme un bañador y también él usaría uno.

Le dije que sólo era purista de corazón y que lo haría como hubiese que hacerlo. La primera mitad del suelo del baño estaba cubierta con unas planchas de cedro muy juntas, debajo de las cuales había un sistema de drenaje.

Había dos bañeras, una estaba un poco levantada y echaba vapor, era de unos 3 pies de alto. La otra, estaba metida en el suelo, con forma de cuadrado, hecha de marmol, creo, y con unos 3 o 4 pies de profundidad.

Parte del suelo era un jardín de piedras similar a aquellas fotos que había visto de relajados templos zen en Japón.

La arena estaba "arada" en líneas rectas y patrones ondulados. No era un sitio como para andar por encima.

Me hizo un gesto para sentarme en una de las pequeñas banquetas que miraba hacia la pared al lado de la bañera más alta.

En la pared, había un par de grifos de agua caliente y fría. Uno tenía una "espiga" central y el otro tenía un cabezal de ducha cogido a la pared por una manguera flexible.

Al lado de los bancos, había unos cubos de madera que contenían probablemente un galón de agua. Cada uno era de un tipo, estaban hechos a mano y tenían un cazo dentro.

Él lleno su cubo con agua caliente del grifo de la pared. Se lo echó 2 ó 3 veces por encima de la cabeza y me dijo que hiciese lo mismo. Luego cogió una de sus esponjas naturales, agarró una botella alta que había y vertió en la esponja un poco de un jabón líquido y claro, luego me tiró la botella a mí.

Empezó a enjabonarse todo el cuerpo con su esponja.

-Es interesante que nosotros los occidentales entremos primero en la bañera y luego nos enjabonemos. Los japoneses, me enseñaron que hay que hacerlo al revés.

-Ahorras agua, no tienes que seguir rellenando la bañera con agua fresca todo el tiempo y conociendo a los japoneses seguro que tiene que ver con ser respetuosos con otras personas y el mismo agua en sí.

-Después de todo, solo un *Gaijin*, incosciente e irrespetuoso con los *Kami* del agua, se metería sucio en una bañera.

-¿*Kami*? ¿*Gaijin*? - me pregunté en voz alta

-*Kami* son los espíritus en la religión shinto, casi todas las cosas en Japón tienen espíritus: los arboles, las flores, la roca, el agua y *Gaijin* significa *extranjero* en japonés, pero para mí la traducción en esencia es *Bárbaro*.

-Los japoneses realmente creen que son la cultura más refinada de la tierra y que todos los extranjeros son bárbaros, especialmente los americanos..

Se rió..

-Y con buena razón – añadió - No nos bañamos lo suficiente ni de cerca.

Cuando terminó de enjabonarse de cabeza a pies, llenó su cubo otra vez y se aclaró al menos una docena de veces, yo hice lo mismo. Luego se puso de pie y dijo,

-Aahrhh.. un baño japonés está muy caliente, mucho más caliente de lo que probablemente estés acostumbrado.

-Me gustan los baños calientes - dije

-Por favor, confía en mí, esto está muy caliente. Sugiero que abras la ducha y aguntes lo que puedas subiendo la temperatura gradualmente. Entonces podrás venir y sentarte en la bañera.

Le dije que me gustaría probar la bañera directamente.

Asintió, sonrió e hizo un gesto galán invitándome a entrar:

-Adelante, eres mi invitado.

Tan rápido como metí el pie, lo saqué de nuevo todavía más veloz.

Él me miró inexpresivo.

-Creo que haré lo sugerido... - admití, antes de pudiera decirme un *te lo dije* que nunca llegó.

Sólo me dijo *Bien*. Y se sentó lentamente en la bañera. El agua le llegaba hasta el cuello. Después de llegar a quemarme tanto como pude tolerar en la ducha, me uní a él en la bañera..

Y madre mía... si que estaba caliente. Pero la ducha ayudó mucho, al menos ahora podía meterme y sentarme dentro.

No te muevas, el truco es sentarse como una piedra hasta que te acostumbres a ello. Lentamente, me acostumbraba a la temperatura. Había cerrado los ojos y luchaba contra el calor al principio, pero ahora me estaba derritiendo literalmente en un estado de paz y placer.

Cuando por fin abrí los ojos vi que mi amigo había echado la cabeza hacia atrás en la bañera y se había puesto una toalla de mano muy caliente sobre su cara.

Miré por alrededor, la habitación estaba llena de luz y vapor, me imaginé que probablemente no quería hablar en ese momento, pero saqué el coraje para preguntarle en voz baja si estaba dispuesto a contarme algo sobre *Ser*.

Se quitó la toalla lentamente de su cara y sonrió satisfecho.

-¡Claro!

Tomó aire y empezó, como era costumbre... con una pregunta...

-¿Quién eres?

Bien, otra fácil... Estuve en silencio durante un largo tiempo. Sabía que solo decir mi nombre no bastaría. Solo serviría para que me hiciese otra pregunta.

Después de una eternidad a pequeña escala... dije:

-Soy la suma total de las experiencias que he tenido. Cualquier cosa que haya pensado sobre mí y esas experiencias. Soy también cualquier cosa que alguien me haya dicho sobre mí y esas experiencias.

Sus ojos parpadearon y se abrieron muchísimo. Para mi satisfacción esta vez fue él quien dijo...

-¡INCREÍBLE!

No estaba seguro de si me hablaba a mí o a sí mismo. Honestamente no esperaba esa respuesta, ¡Era magnífico!

Debo decir, ya fuese la anestesia del baño o la alegría de oír esos cumplidos de su boca, que me sentí de maravilla.

-Gracias - dije

-Muy bien – dijo con entusiasmo genuino, hablándome claramente a mí

-Y ahora, ¿Sabes que suman tus pensamientos más los pensamientos de otros sobre ti?

-¿Mi ser? - pregunté y respondí al mismo tiempo

-Casi... - dijo

-Es de donde viene tu sentido del *Ser*. Lo que crea cómo *eres* en cada situación. Todo esto suman tus **hábitos de creencia**, lo que algunos llaman *sistemas de creencias*.

-Yo no digo sistema de creencias porque no creo que la gente entienda ese término, la mayoría de personas piensa en sistemas como cosas complicadas y que no pueden cambiar ellos mismos. Aparte yo mantengo que nuestras creencias son hábitos de pensamiento que tenemos y debido precisamente a eso, a que son hábitos, sabemos cómo adquirirlos y también cómo cambiarlos.

-Los hábitos son cosas que creemos y hacemos sin atención consciente, sin ser conscientes de ello - continuó

-En el momento que somos conscientes de los que pensamos o hacemos ya no es un hábito, es una elección.

-Así que, puedes ver que podemos cambiar nuestros hábitos haciendo elecciones conscientes.

-¡¡Sí le dije!! - lo veía muy claro.

-Así que tenemos estos hábitos de creencia sobre nosotros y la razón por la que son tan importantes es porque controlan lo que *tenemos*, *hacemos* y *somos* en nuestra vida.

Ya habíamos vuelto al tener, hacer y ser y mi cara mostraba que todavía no había asimilado todo al cien por cien.

-Déjame ponerte un ejemplo: yo crecí siendo gordo, cuando me gradué del instituto pesaba 250 libras (113 Kg aprox)

-¿En serio? - exclamé - ¡No estás gordo ahora! y seguro que estarás más delgado después de este baño...

-Sí, es verdad - dijo riéndose conmigo - pero, en serio, aunque en realidad pesara 165 libras (74 Kg aprox) durante años, me pase mucho de ese tiempo creyendo que era gordo, durante casi 30 años mi experiencia me ha dado todas las evidencias que necesitaba para verme gordo, es más, mucha gente estaba dispuesta a contribuir con esas evidencias.

-Además, cada oportunidad que yo mismo tenía, lo supiera o no, simplemente me dedicaba a añadir esa creencia. Reforzaba la creencia, me lo creía todavía más. Mi mente había recibido el mensaje de *yo soy gordo* literalmente cientos de veces. En el colegio yo era el hazmereir de los chistes de gordos y recibí mucha crueldad por ser gordo. Cuando al principio empecé a perder

peso me compré pantalones demasiado delgados para mí, hasta que un día me di cuenta del hecho de que comprando pantalones que me quedaban pequeños la barriga me sobresalía por encima del cinturón. Y con ese detalle estaba alimentando de nuevo esa creencia...

-Más adelante perdí más de 75 libras, (34 kg aprox) yo mencionaba algo sobre ser gordo y la gente se quedaba en shock... Empezaban a decirme lo bien que lucía ahora, lo delgado que estaba, etc... Necesité dos años recibiendo ese estímulo para reemplazar mi hábito de creencia de que era gordo con uno donde realmente creía que definitivamente yo era delgado.

-Todo ese proceso me tomó más de quince años - cerró los ojos y dijo,

-Vaya pérdida de tiempo...

Estuvo en silencio por algún tiempo, luego tomó un profundo y lento respiro, abrió los ojos y dejó que el aire escapara lentamente de sus pulmones.

-Los budistas enseñan que la vida es sufrir - su voz estaba llena de una potente emoción - y estoy de acuerdo hasta determinado punto, lo que no enseñan es cómo de innecesario es estar sufriendo, cualquier cosa puede ser cambiada si literalmente ponemos nuestra mente a ello. Sólo necesitamos cambiar nuestra mente, ya lo hacemos todo el tiempo, solo tenemos que aprender a hacerlo a propósito. Los hábitos de las creencias son creadas del mismo modo que cualquier otro hábito, simplemente haciendo la misma cosa una y otra vez hasta que no pienses en ello más.

-Eso significa que tú puedes crear el mismo hábito de la misma manera, igual que yo cambié mi creencia de ser gordo con una de ser delgado

-Cuando empecé a hacer esto, no era consciente de lo que estaba haciendo. No veía como los comentarios sobre *ser delgado* que empezaba a oír de otras personas y en mi propio diálogo interno, estaban cambiando el hábito de creencia que tenía de *ser gordo*.

-Pienso en ello como una balanza en nuestras mentes, en lado que más pesa está puesto todo lo dicho y vivido, las experiencias que construyen nuestros hábitos de creencias dominantes; pero podemos cambiar eso poniendo suficiente peso en el otro lado mientras creamos nuevos hábitos. ¿Ves de lo que estoy hablando?

Decía mientras ponía las manos delante suya simulando que movía una balanza con ambos brazos.

Lo veía y se lo dije.

-Ok, así que si ceptas lo que yo he dicho hasta ahora, ¿cual es la primera pregunta que tienes? - me dijo

-¿Cómo cambias el hábito?

-Lo reemplazas con uno nuevo

-¿Cómo?

-¿Como conseguiste el original? - preguntó y luego respondió a la pregunta él mismo...

-Lo obtuviste teniendo un pensamiento sobre algo que creías y luego otro, y luego otro y otro y otro.. pasado un tiempo, ya no tenías que añadir más pensamientos, tu hábito de pensamiento estaba en su sitio, tú mismo lo mantenias ahí y lo reforzabas cada vez que añadías nuevos estímulos a ese pensamiento: alguna experiencia, algo que hayas dicho sobre eso, algo que alguien te haya dicho a ti sobre eso, cualquier cosa con la que estás de acuerdo podía ser añadida a tu existente habito de creencias.

-Así que- dije - Puedes empezar a reemplazar tus existentes hábitos de creencia.. ¿cómo lo llamas, dominante, predominante?

-Predominante - matizó

-Correcto, empiezas reemplazando tus hábitos de creencia predominantes para añadir nuevos pensamientos al otro lado de la balanza, ¿cierto?

-Correcto, ¿Qué tipo de pensamientos?

-Pensamientos sobre la nueva creencia que quieres tener.

-¡Si! - y saltó fuera de la bañera..

Se giró hacia mí fingiendo exageradamente ser el director de una orquesta con sus brazos moviendose adelante y atrás, dirigiendo alguna marcha musical inaudible, marcando con sus dedos los golpes de un ritmo imaginario al mismo tiempo que me decía estas palabras:

-Y... bien... (pum, pum)

-Yo... digo... que... tú... (pum, pum, pum,pum)

-Tienes... el... hábito.....(pum,pum,pum)

-de... Ser.. CALIENTE!... (pum, pum, PUM)

-Bien, ¡vamos! - sonrió - Vamos a cambiar al otro ahora mismo

Y antes de que terminara de decir *ahora mismo* había saltado dentro de la otra bañera, donde se sumergió completamente bajo el agua, permaneciendo un rato allí.

Después de diez segundos o así, salió disparado del agua con un grito de exclamación.

-¡Guau! ¡Guau! ¡Sí! ¡Sí!

-Vamos, ven aquí - me decía mientras saltaba fuera de la bañera.

Hice como decía.

¡Estaba helada! La bañera completa era puro hielo, no estaba fría, ¡estaba bajo cero!

-¡Waahaaa! - Grité mientras saltaba fuera al mismo tiempo.

Mientras me frotaba el agua de los ojos él me lanzó una toalla.

-Magnífico, ¡eh! - pensé que me estaba preguntando, pero no lo tenía muy claro. Todo lo que recuerdo de ese momento era como saltaba y pegaba chillidos alrededor del tipo, “oohhh, aahhh, oohhh”

-¡Guau! - dije. No había hecho esto desde los campamentos de niños.

-¡Guau!! - dije de nuevo - ¡¡¡Guaaaauuuu!!!

-¿Cómo te sientes? - preguntó, justo cuando acabó de secarse con la toalla y la colocaba alrededor de su cintura.

-¡Perfecto! - dije - Se siente vigorizante, ¿haces esto con frecuencia? - Pregunté

-Cada día - me respondió - No puedo pensar en algo mejor para el cuerpo o la mente. Actualmente tengo 97 años de edad. ¿Cómo me ves?

Y soltó otra de sus carcajadas, solo que esta vez parecía sonar una octava o dos más profunda.

-Te ves bien, anciano.. - respondí

-Hey – dijo. Como si recordara algo especial - ¿Te gustaría conocer a mi familia?

-¡Claro que sí! - dije con entusiasmo -Me preguntaba donde estarían

-Yo también - sonrió

No los he visto desde ayer por la tarde, antes de que llegases. Vamos a buscarlos.

Capítulo 9

La Maestra Cuidadora del Hogar

Cuando dejamos el baño y entramos en el pequeño vestidor, me di cuenta de que la ropa que habíamos dejado no estaba. En su lugar, había dos montones de ropa cuidadosamente doblada. Uno de ellos era la mía, la que llevaba puesta el viernes; ahora estaba limpia y como nueva.

Empecé a vestirme. Mi amigo se había puesto una camisa de trabajo y luego desplegó lo que parecía ser una gran bufanda o un chal.

Qué extraño, pensé.

-¿Qué es eso? - pregunté señalando la gran pieza de tela brillante que sostenía

-Es un *Sarong* – dijo – Lo visten en Tailandia y algunas islas tropicales como Java o Bali

-Es precioso – Comenté

-Gracias – dijo – Son las prendas más confortables del mundo – añadió - ¿Quieres probar uno?

-¡Claro! - dije un poco vacilante - ¿Cómo se pone?

Se acercó a unos cajones contruidos en la pared y sacó una prenda de tela de color azul brillante con los bordes bordados en blanco y azul oscuro.

Tú eres una persona azul, ¿no es así? - preguntó

-¿Lo soy? - respondí con algo de curiosidad.

-Tu ropa - dijo señalando mi pila de ropa en el banco – Es toda azul

-Era cierto - yo era una persona azul, correcto.

Me enseñó dos formas diferentes de vestir el *Sarong*. Yo elegí la manera que me gustó más, la cuál era diferente a la forma en la que él lo hacía. Él había rodeado su cuerpo con la prenda y había hecho un nudo en la parte delantera. La manera en que yo me puse el *sarong* parecía más conservadora, más formal.

Siguiendo cuidadosamente sus instrucciones, me envolví rodeándome con la prenda una vez, mantuve los dos extremos a un lado, pillé los dos lados de la tela que estaban más cerca de mi cuerpo apretándolos juntos, hice un par de vueltas plegándolos, los metí completamente y luego doblé toda la cintura para abajo.

Puedo imaginar que nadie entenderá nada de esta descripción. Es una de esas cosas, como atar

una corbata, que tienes que hacer por ti mismo para saber cómo funciona.

Tal como volvíamos a la casa pregunté,

-¿Cómo hiciste para que nuestra ropa estuviese aquí? No he escuchado a nadie venir.

-Probablemente fue Rachel, que es mi mujer. Pero podría haber sido Rebecca, que es mi hija.. o Kazuko. Ella es una mujer que cuida de nosotros.

-Kazuko – repetí el nombre solo para escucharlo dicho por mí. - ¿Es japonesa también?

-Sí – sonrió - Ya te habrás percatado de mi amor por las cosas japonesas

-Kazuko-san es una alegría. Pero ella es una mujer muy difícil - dijo. Y no podría decir si lo hizo de forma seria o no. Él debía haberse percatado de lo que estaba pensando porque añadió como simulando una protesta,

-Es cierto, ya lo verás

Caminamos por el comedor con un maravilloso Monet Multinivelero sobre el mantel y me dijo, *siéntate*, mientras se acercó a un inmenso armario francés, abrió las puertas e hizo algo que yo no podía ver. Supuse que era donde guardaba su equipo estéreo de música cuando la melodía llenó la habitación.

Increíble, pensé.

-¿Música Country? - pregunté

-Un hombre de muchos gustos y talentos – respondió.

-Pregunta Pop: ¿Quién está cantando? - me preguntó

-Ah.. mmmmh, Emmylou Harris? - pregunté, soltando el nombre de la única mujer que conocía que cantase música country.

-Bien supuesto - dijo, mirando desde alrededor de la puerta de armario de madera.

-K. T. Oslin – dijo

-Bueno... No soy un gran fan de la música country. Más por ignorancia que por elección. Nunca la he escuchado mucho. En parte porque pensaba que era para un tipo de personas diferentes a mí. Sé que es un argumento tonto pero eso es lo realmente pensaba, al menos hasta entonces. Frankly, K. T. era bastante buena.

Qué viaje, pensé, La mini cadena está guardada en un armario francés de anticuario, hay una imitación de Monet en la pared, justo venimos ahora de un baño japonés, estoy sentado aquí con un sarong puesto, escuchando música country... hablando sobre *Stranger in a Stranger Land*

(Extranjero en tierra extraña) ¡Me encantaba!

-¡Ah! Gaijin-san... ¿no estaba bloqueado hoy? ¡Me gusta mucho! - dijo una extraña voz nueva desde el otro lado de la habitación.

Me volví para mirar a esa pequeña mujer japonesa con una melena negra extralarga recogido en una cola de caballo y vestida con un brillante y colorido jersey cálido. Se inclinó hacia mí con sus manos sobre los muslos. Se inclinó y sonrió. No tenía absolutamente ni idea de qué edad tenía ella, 30 o 35, quizá más, quizá menos. No había ni una línea ni arruga en su agradable rostro.

-Oh, Oh, - dijo mi anfitrión, tal como cerraba las puertas del armario y giraba su cabeza hacia la mujer. Ella bajó los escalones bailando y se dirigió hacia mí dando unas zancadas largas que nunca habría esperado de una recatada mujer oriental.

Alargó su mano y dijo,

-Hola, soy Kazuko. Es un placer conocerte – y esta vez, sin ningún tipo de acento.

-Hola – dije. Y añadí que también era un placer para mí el conocerla. Por un momento sentí que andaba a tientas por las palabras.

-Ah, ¿Eres tú la persona que arregló mi ropa para mí? - le pregunté

-Como un ninja – correcto – a escondidas prendo fuego y entrego ropa – dijo riendo con un brillo centelleante en los ojos. Me gustó inmediatamente.

-Bueno, Gaijin-san – dijo y se giró hacia mi anfitrión - ¿Quieres que traiga algo? ¿Algo de beber quizá?

-¿Te gustaría tomar algo? - me preguntó él.

-¿Qué estás tomando tú? - le pregunté

-Yo realmente quiero una cerveza – dijo - ¿Te parece bien? Tenemos soda, té helado y todo tipo de cosas para ti ¿Qué quieres?

-Quisiera una cerveza también – dije – e inmediatamente Kazuko dio dos palmadas, como si ella estuviese en un restaurante y dijo en voz alta,

-Bobby-san, ¡Cerveza para tres para el salón!, ¿ok?

Y desde algún profundo rincón de la casa pude escuchar en la distancia,

-¡Ok!, ¡Para allá va!

-Supongo que has consentido amablemente unirme a nosotros – dijo mi amigo inclinándose ligeramente hacia Kazuko

-Sólo lo hago para derramar vuestras bebidas y asegurarme de que usted no llena la cabeza de este chico con demasiadas estupideces – respondió ella, devolviéndole una pequeña reverencia.

-Ya te hablé de ella - me dijo sonriendo

Los tres hablamos un poco de nosotros. Me fijé que ella le había llamado Gaijin, y le pregunté a ella el porqué.

Sonrió y dijo que era una broma entre ellos. Él era, hasta la fecha, uno de los pocos americanos que había conocido en Japón y además guardaba aprecio y respeto por las costumbres japonesas. Pero añadió que también era la forma de mantenerlo a raya.

Ella era una mujer encantadora.

Las cervezas llegaron, traídas por el hijo de mi anfitrión: Bobby. Un pequeño hombre con muy buena presencia del cual calculé que tendría unos diez años. Después de que él nos presentase mutuamente, su padre le preguntó si quería quedarse con nosotros pero el chico dijo

-No, gracias.

Nos explicó que estaba en mitad de un proyecto y que nos vería a todos más tarde. El chico iba abandonando la habitación cuando se giró y me preguntó si estaría para la cena.

Su padre me preguntó,

-¿Querrías estar?

-¡Claro! - dije

-Perfecto, te veo luego – dijo Bobby

Luego su padre le preguntó,

-¿Qué es ese proyecto, hijo?

Bobby retrocedió un escalón atrás hacia la habitación y dijo

-Estoy haciendo un terrario

-¿Para el colegio? – preguntó su padre, alargando la cabeza a través del sofá tanto como era posible para ver a su hijo

-No, es para mamá – dijo Bobby

-¿Quieres ayuda? - preguntó su padre

-Seguro – respondió Bobby mostrándose contento al respecto.

-Pero, creo que estábais hablando de negocios, ¿no? - dijo Bobby

-No – replicó su padre – De la vida. De cualquier modo, no recuerdo haberte preguntado por lo que creías que estábamos haciendo.

-Papaaaá – respondió el chico quejándose y burlándose al mismo tiempo.

-Vamos, entre tú y yo ¿Sí o no? - le devolvió su padre

-Sí. Tú... El mejor padre de todo el mundo entero - dijo Bobby al mientras iba a lanzar de vuelta el cojín que su padre le había tirado antes a su lado para bromear, sin intención de darle.

Luego, en un mismo movimiento se agachó para recogerlo y tirarlo hacia atrás mientras su padre ya se había levantado y estaba abandonando el salón.

-¡Aquí! Pon eso en el sitio que le pertenece, como un buen padre – dijo Bobby

-Brillante chico. Encantador chico- dijo el Mejor Networker del Mundo con un tono parecido al del personaje Scrooge en una navideña mañana de la película Canción de Navidad (*A Christmas Carol*)

-Creo que vamos a dejarlo vivir con nosotros un año más – reflexionó mientras dejaba la habitación y añadió un "Volveré" como el clásico de Schwarzenegger.

-Kazuko-san, cuida de mi amigo, por favor – dijo.

Cogió al niño del suelo y desaparecieron por el pasillo entre las protestas del niño y las risas típicas de cuando te están haciendo cosquillas.

Me giré y pregunté a Kazuko cómo había llegado a conocer al Mejor Networker y vivir aquí con su familia.

-Lo conocí en Japón hace... ¿Cuánto hace..? - se preguntó a ella misma en voz alta – Nueve, diez años ahora, quizá. Él estaba haciendo esfuerzos por introducir su negocio de Network Marketing en Japón y lo conocí en su primera presentación de negocio allí.

Yo estaba trabajando como cuidadora del hogar en la casa de un rico hombre de negocios y su familia. Cocinaba, limpiaba y cuidaba de los niños. Era una familia inusual en Japón. Muy occidentales en muchos sentidos. Los padres trabajaban los dos y habían sido educados en Estados Unidos. De hecho, fue allí donde nos conocimos.

-¿Estudiasteis en la misma Universidad? - pregunté

-Sí – dijo – El padre estaba haciendo un graduado de negocios, un MBA; y su mujer estaba en Derecho Internacional, lo cuál era algo único para una mujer japonesa en aquel entonces. Todavía lo es hoy en día, me imagino.

-¿Qué colegio? - pregunté

-Yale – respondió

-¿Qué estabas estudiando tú?

-Yo estaba en un programa de intercambio cultural donde las Major Drama eran enviadas de vuelta progresivamente de Yale a Tokyo.

-Esto es extraño para mí – le dije – ¿Tú fuiste a Yale, luego de vuelta a Japón y llegaste a ser una cuidadora del hogar?

Kazuko se rió.

-Sí, estoy segura de que así fue. Pero, verdaderamente estoy muy feliz cuidando una casa y siendo parte de una familia. Mis hijos están creciendo con otros chicos de su misma edad.

Espero que ella no se diese cuenta de la expresión de shock que se le quedó a mi cara después de hacerme esa revelación.

-Yo estoy entregada a esta familia, les he adoptado – continuó

-Kazuko... ¿puedo preguntarte qué edad tienes? - Pregunté de forma tentativa

-56 – dijo

Le conté que me parecía muy difícil de creer. Ella sonrió y me agradeció mis encantadores y buenos modales.

Continuámos hablando durante... no tengo ni idea de cuánto tiempo. Era una de las personas con la que más fácil había hablado nunca. Era una conversación natural, nada forzada.

Ella me contó cuando el Mejor Networker fue por primera vez a Japón, sobre la primera reunión de oportunidad de negocio y sobre lo emocionada que ella estaba ante la perspectiva de trabajar con él.

Ella había aprendido sobre Network Marketing mientras estuvo en los Estados Unidos y siempre había pensado que era un negocio perfecto para la gente japonesa. Otras compañías habían venido a Japón desde América antes pero la mayoría de ellas no habían hecho el tipo de cambios y ajustes en los productos, en lo que a posicionamiento, empaquetado y presentación se refiere; ni reflejaban en las reuniones de negocios las necesidades particulares y deseos de los japoneses. Pero esta compañía era diferente, habían hecho los deberes.

¡Ella me dijo que la primera reunión duró seis horas!

La presentación formal había llevado sólo alrededor de una hora y media, pero todo el mundo permaneció durante horas realizando preguntas sobre Network Marketing, sobre cómo se hacía en América y sobre cómo el Mejor Networker pensaba que podría ser mejor hacerlo en Japón.

Kazuko me dijo que la reunión se volvió un seminario de Network Marketing, que mi nuevo amigo respondió de forma simple cada cuestión que le hicieron y les mostró y contó todas sus ideas sobre cómo hacer mejor el negocio.

Hubo un número de personas allí que ya estaban involucradas con otras compañías de Network Marketing y él las ayudó también, mostrándoles nuevas formas de ofrecer sus productos y construir sus negocios.

-La gente estaba asombrada – dijo ella.

-Ellos no habían conocido a nadie que fuera tan experto y complaciente al compartir sus secretos. Algunas personas que ya estaban con otras compañías preguntaron si ellos podrían darse de alta con él, pero él les desanimó sobre esa idea. Les dijo que permaciesen con lo que estaban haciendo y se ofreció para ayudarlos siempre y cuando pudiese.

-Fue un evento reseñable – me dijo, y luego añadió – Realmente cambió mi vida.

-¿Cómo? - pregunté, pensando en cómo me sentí el.... ¿pasado jueves? Me parecía cómo si hubiesen pasados semanas.

-Había un número de potentes hombres de negocio allí presentes - contestó – Cada uno quería ser el "encargado" de Japón para él. Fue muy amable con todos ellos, pero les pidió por favor que esperasen. Él explicó que el presidente de su compañía llegaría la semana siguiente y que él sería el único que decidiría exactamente qué estructura deberían emplear y quién dirigiría qué esfuerzos.

-La mayoría de las personas habían concertado una cita para reunirse con él. Estoy seguro de que allí todo el mundo quería ser lanzado a ser *Ichiban* (El Distribuidor Número Uno)

-Permanecí hasta el final de la reunión y esperé que no quedase nadie. Fuí hacia él y dije: *¿Has planificado algo de tiempo para ver Japón?* Él me respondió que, de hecho, había previsto en su planing dedicar los tres días siguientes a ese propósito. Le pregunté si me permitiría ser su guía y él me respondió que le encantaría.

-Al día siguiente, muy temprano, nos reunimos en su hotel para desayunar. Era un "tour torbellino" – tal cómo hablaba, Kazuko parecía estar experimentado de nuevo la alegría y el agotamiento del viaje que estaba describiendo.

Ella me contó sobre los lugares que visitaron. Me contó cómo él sugirió visitar el Parque de la Paz en Hiroshima, y cómo él se emocionó cuando lo hicieron y lo profundo que a ella le tocaron las emociones también. Ella describió lo mucho que él disfrutó la comida, desde los tradicionales desayunos salados y los viajes nocturnos y de madrugada a los *Sushi Bars*, hasta un rápido tazón de fideos al vapor mientras esperamos la *Shinkansen* – los famosos "trenes bala", ese cohete

que cruza Japón - y las cenas formales *Kaiseki* de once platos, que cuestan mas de 500\$ por persona.

Kazuko me dijo que nunca había estado en tantos lugares de su propio país en un periodo tan corto de tiempo, pero a pesar de ser todo apresurado, ambos habían pasado un tiempo maravilloso.

Un punto álgido del viaje para ella fue la visita a Nara, la cuál Kazuko describe como quizás la ciudad más bella y tradicional de Japón.

Ella me contó que, en Nara, era más habitual que en ningún otro lado del Japón Moderno ver hombres de negocios y mujeres vistiendo *kimono* (la prenda clásica) y *obi* (faja)

Se quedaron en el Hotel Nara, en las habitaciones de tatami con tapetes hechos de fibra de arroz y durmieron en *futons* (colchonetas japonesas, explicó) las cuáles estaban extendidas en capas en el suelo, una sobre la otra.

Mientras caminaban alrededor de Nara, la cuál es famosa por sus santuarios sintoistas, los templos budistas y sus salones de té, llegaron a una magnífica casa que estaba cerrada y tenía el jardín más hermosos y tranquilo que ella había visto nunca.

Kazuko le había dicho a él que esa era el tipo de casa donde ella siempre había soñado vivir.

Ella recordó como él le había preguntado si ella quería comprar la casa, y como ella se burló de su pregunta diciéndole que ella nunca podría permitirse un lugar tan bello.

-Tuve la misma discusión con él acerca de esta casa – le conté

-Ah ¿Sí? - me preguntó – Bien, ten cuidado con lo que tú sueñas, amigo mío. Yo viví en esa casa de Nara hace seis años.

Me senté, mirándola fijamente durante un largo rato.

Finalmente, ella rompió el silencio diciendo,

-Cierra tu boca ahora. Las moscas van a entrar

Capítulo 10:

Citas con la Libertad

Sentado. Permanecía sentado mirando fijamente a la cuidadora del hogar del Mejor Networker, intentando comprender lo que ella me acababa de decir. Ella evitaba mi mirada educadamente, y continuaba con su relato de la primera visita de mi anfitrión a Japón.

Cuando ellos por fin regresaron a Tokyo, ella me contó que, mientras estaban sentados en la suite del Hotel Imperial, él le preguntó qué haría ella para establecer un negocio de Network Marketing en Japón: *¿A quién elegirías para dirigir el esfuerzo?, ¿Con quién piensas y sientes que quieres trabajar?, ¿Por quién quieres ser Patrocinada?*

-Eran unas preguntas demasiado grandes que no podía responder entonces – me dijo – Yo sabía que era terriblemente importante para mí, pero honestamente sentía que cualquiera de los hombres de negocios que estaban en la reunión serían una buena elección, y se lo dije

-Sin embargo, estaba preocupada porque ninguno de ellos tenía ninguna experiencia en network Marketing y él dijo que eso era realmente bueno de todos modos. De esta manera, explicó el Mejor Networker, ellos no tendrían que desaprender el negocio. Si tienen experiencia, sería bastante difícil ayudarles a que se despojasen de sus enfoques de venta y marketing tradicionales sin tener que cambiar lo que ellos piensan que saben sobre el Networking.

-Hablamos durante varias horas – me contó - de hecho, hasta bien entrada la mañana siguiente. Hablamos sobre lo que ella pensaba que funcionaría mejor en Japón, sobre cómo trabajan y viven los japoneses, y sobre lo que estos más valoraban y querían en sus vidas. Estuve intentando que me dijese lo que él pensaba, pero él solo quería saber mis respuestas.

-Sé exactamente lo que quieres decir – le dije – él hace más preguntas que cualquiera que haya conocido.

Nos reimos y tal cómo lo hacíamos el Mejor Networker volvió a la habitación y se sentó en una silla enfrente de Kazuko y yo.

-Bien – preguntó – ¿Te ha aportado luz Kazuko?

-Ella me estaba contando cómo os conocistéis. Cómo empezaste tu negocio de redes en Japón. Y cómo tú nunca le permites responderle a tus propias cuestiones, lo cuál me resulta familiar – le dije

Él sonrió y preguntó, ¿Te ha contado que ella estaba a cargo de nuestra red en Japón?

-¡No! - dije sorprendido - No lo hizo.

-¡Kazuko-san! – le regañó - Dile la verdad.

-Él me eligió para ser la encargada de nuestras operaciones en Japón – dijo ella directamente – Al principio, él recibió un montón de críticas por ello. La administración de su empresa quería a un poderoso hombre de negocios, pero él se mantuvo diciéndoles que dieran trabajo a una cuidadora de hogar - ella sonrió.

-¿Puedes imaginar cómo se sentían por eso? - me dijo – de todos modos él les dijo que yo era la mejor persona. Entiendo que discutieran bastante sobre eso

-No, no lo hicimos – le interrumpió – Yo simplemente hice un trato con ellos que iba con sus mejores intereses.

-Oh, sí – sin duda hizo eso - dijo ella riendo, volviéndose hacia mí y diciendo – Él les dijo que me dieran el puesto durante un año y que si no aumentaba sus ventas y los objetivos de los distribuidores en un 100% , él devolvería a la compañía sus cheques de comisión de los últimos doce meses.

-¿De verdad? - estaba, de nuevo, flipando.

-Sí – dijo ella – Y lo que es más, él nunca me dijo que había hecho eso. Yo solo me enteré en nuestra primera reunión de aniversario, donde el presidente y otros miembros de la compañía vinieron desde América a Japón.

-Dígale a este buen hombre cuáles eran los objetivos de venta, Kazuko.

-Llegar a finales de años con una facturación de 500.000 \$ al mes en Japón - dijo, como de forma casual.

-Y dile a este buen hombre cuánto fue lo realmente logrado – apuntó

-No, díselo tú, Gaijin-san – dijo ella echándose para atrás mostrando disgusto.

-Nuestra pequeña cuidadora del hogar aquí presente – me informó – tuvo un crecimiento más rápido que el distribuidor más exitoso en toda la historia de la compañía en todo el mundo.

-Su grupo, el cual incluía todo Japón, hizo algo menos de 11 millones de dólares en ventas totales en su primer año. Kazuko llegó a ser millonaria antes de terminar el segundo año en el negocio.

-Increíble – dije de forma entrecortada, y debí mirar muy sorprendido porque él me señaló a la cara y ambos se echaron a reír.

-Amigo mío – dijo inclinándose hacia mí – en este negocio, tú solo lograrás lo que tus hábitos de creencia te permitan. Elegí a Kazuko porque ví cómo ella creía que todo era posible. Ella no tenía

limitaciones en su propio paradigma acerca del Network Marketing en Japón. Ella no tenía nada de esto. Ella no creyó que no se podía hacer y se negó a escuchar a quien le dijo lo contrario.

-Ignorancia es Felicidad – añadió Kazuko sonriendo – Es verdad. Tuve la bendición de que mis padres me criaran haciéndome creer que yo podía hacer todo lo que quisiera, todo lo que mi mente y corazón se marcasen. Y crecer con eso era bastante para una mujer japonesa, créeme.

-Además – dijo – mi querido amigo aquí presente, se pasó literalmente todas las horas del día conmigo durante casi seis meses para arrancar nuestro negocio. Todo lo que hice fue seguirle, traducir y hacer lo que él me enseñaba. Eso en sí mismo, fue una de las más poderosas lecciones que aprendí. Y yo he hecho eso mismo con todas mis personas clave – añadió

-¿Cuántos líderes tienes? - le pregunté

-Ocho líderes clave – me dijo

-¿Cuántas personas has patrocinado tú en total? - pregunté sorprendido

-Oh, 50 o así – dijo ella

-¿En 10 años? - pregunté de nuevo bastante sorprendido por su respuesta.

-Sí – respondió ella - en 10 años. Eso es otra cosa que mi Sensei me enseñó. Él me dijo que todos los Networkers altamente exitosos que él ha conocido, habían recibido sus mayores ingresos de las ventas de dos a cinco grupos de distribución individuales, construidas en base al liderazgo de los distribuidores. Él dijo de buscar a estas cuatro o cinco personas y preguntar a todos mis nuevos patrocinados si ellos estaban comprometidos para lograr ese nivel de liderazgo y éxito, y que focalizara mis esfuerzos en desarrollar a los hombres y mujeres que sí hubiesen adquirido ese compromiso. Y así lo hice.

-¿Qué pasa con los que no adquieren el compromiso? - le pregunté

-Daba a las personas lo que ellos querían – me dijo – Recuerda, soy una cuidadora del hogar. Cuido de la gente. Simplemente proporcionaba a la gente el nivel de ayuda que necesitaban y les daba el tiempo y la atención que era apropiada para lo que ellos eran y querían lograr. Pero yo era muy clara sobre lo que yo quería. Yo quería líderes que se duplicasen a sí mismos. Nunca hago juicios sobre qué prospectos o nuevos distribuidores quiero – dijo Kazuko

-Les preguntaba. Y alguno de ellos no quería construir una gran red en un principio. Yo sabía que un número de aquellas personas simplemente no creían que fuese posible que tuvieran un gran éxito. Pero, yo siempre trabajé en establecer hábitos de creencia que les ayudasen a llegar a todo eso que realmente querían lograr. Muchos de mis líderes de hoy en día eran personas que no tenían ni idea de que eran capaces de este tipo de cosas cuando empezaron.

-¿Todavía patrocinas gente? - pregunté

-Oh, sí – respondió – pero no con frecuencia y normalmente no lo hago directamente. Ayudo a la gente patrocinada por mi downline, y cuando conozco gente nueva y emocionante, les hago reunirse con una persona de mi equipo con quien se divertirán trabajando.

Bueno, me estaba hundiendo cada vez más en el sofá, ya había escuchado todo eso antes. Lo había leído en libros y entrevistas en publicaciones de Networking. Pero nunca había estado sentado cara a cara con alguien que lo hiciese en la actualidad.

Mis hábitos de creencia estaban recibiendo aquí una buena lección de "estiramiento".

-Kazuko – pregunté – Estoy seguro de que tú puedes retirarte ahora mismo... ¿Por qué te mantienes trabajando en un negocio de Network Marketing y por qué permances... como una Cuidadora del Hogar?

-Estoy involucrada en el Network Marketing porque me encanta – dijo – No hay nada mejor que prefiera hacer; es como me gano mi vida.

El énfasis que puso cuando dijo *mi vida* me dejó muy claro que para ella eso significaba más que un trabajo o incluso una carrera.

-Soy cuidadora del hogar – sonrió mientras decía esas palabras – porque me gusta. Y ya sabes, He llegado a ser Cuidadora del Hogar porque es un excelente entrenamiento para el liderazgo en Network Marketing. Realmente – añadió, en respuesta a mi cara de incrédulo – Network Marketing tiene que ver con el cuidado de las personas y me gusta cuidar a las personas. Especialmente a este Gaijin-san – añadió, señalando directamente a mi anfitrión con un pulgar levantado como si estuviese haciendo autostop.

-Este es mi Sensei, mi mentor. Es un honor para mí estar con él. Aprendo constantemente de él y de la familia. No has conocido a Rachel todavía. Lo harás. ¿Lo hará, no? - preguntó Kazuko a mi anfitrión.

-Seguro – contestó – pero no tengo claro donde está ¿La viste hoy, Kaz?

-No, no la he visto – respondió Kazuko – Hoy es día 25, ¿es hoy día de show?

-En primavera todos los días es el Día del Show del Caballo – dijo – Creo que hoy estaba vacío. Voy a comprobar el Agenda de Compromisos. Sé que tenemos una cita para la cena – añadió

-Agenda de Compromisos – pregunté

-Como una Agenda para Citas – me respondió

-¿Haces citas con tu familia? - la idea me dejó fascinado

-Sí, - respondió - con Rachel y los niños también.

-Ah – Le pregunté tentador... - ¿Me hablarías sobre eso?

-Claro. ¿Qué quieres saber? - respondió

-Bueno, parece extraño hacer citas con tu propia familia – dije

-Es una bonita opinión – dijo- Luego repitió - ¿Qué querías saber?

-Bien.. ahhh... parece un poco frío, ¿no?

-No para mí – respondió

-Para nosotros, funciona – Yo hago citas de negocios, y hago citas familiares. Haciéndolas me ayudo a mantenerlas. Son mis compromisos.

-Pero – dije -¿eso no quita espontaneidad a las cosas?

-Justo lo contrario - me dijo – Es una manera de asegurarme que tengo tiempo para ser espontáneo – y añadió mirando mi cara perpleja - Déjame explicarte. Había un tiempo que mi familia ocupaba un segundo plano respecto a mi trabajo. Realmente, un segundo plano muy alejado. Me encanta trabajar. No hay en este mundo otra cosa que prefiera hacer. Y debido a eso puse a mi familia en segundo plano. Los ponía digamos cuando era conveniente, es decir, cuando había "tiempo libre" después de que mi trabajo fuese completado. Bien, en un punto determinado, me di cuenta de que nunca tenía "tiempo libre". Cada vez que algún espacio libre se presentaba tenía que rellenarlo con algo. Tenía toda mi vida programada y no tenía tiempo para ellos, y tampoco tiempo para mí, para mis cosas.

-Me pregunté, *¿qué está faltando? ¿Qué necesitaba para crear el tiempo que quiero para estar con mi familia y hacer las cosas que también quería hacer para mí?*

-Dos cosas faltaban - dijo él - Y la primera era simple: hacer un compromiso y mantenerlo. Yo sabía que podía hacerlo. Estaba realizando compromisos de negocios y manteniendo cada uno de esos malditos compromisos. Parecía un asunto simple para mí, no necesariamente fácil, pero simple. Si podía hacer eso en mis negocios, no había razón por la que no podía hacerlo en cualquier otro área de mi vida.

-Así que empecé a hacer compromisos para momentos específicos con Rachel, citas para cenar, citas para ver videos después de que los niños se fueran a dormir e incluso programar un par de seminarios de fin de semana en hoteles locales. Y voy a dejarte adivinar sobre qué temas eran los seminarios.

-Rachel y yo programamos 30 minutos todos los días a las 9:00 de la mañana para hablar con el otro sobre lo que nos está pasando en nuestro trabajo y nuestras vidas. Cuando alguno de

nosotros estaba viajando, lo hacíamos a través del teléfono.

-Hice citas con Bobby también. Lo contraté como mi "Coach de Diversión" porque vi que la diversión me había desaparecido también, ya sabes, mucho trabajar y no jugar... Bobby me llevaba fuera y jugábamos con la pelota, así es cómo llegué a ser un entrenador de teeball, por cierto... Íbamos a pasear, a tener aventuras. Simplemente le dejaba ser el entrenador y que me mostrase lo que hacer.

-Rebecca fue un poco más difícil al principio. Su única recomendación, aparte de los caballos, fue tenerme yendo con ella de compras. Papá como billetera. Yo ya dominaba esa materia, así que cambiamos y nos quedamos con los caballos. No había montado en.... - cerró los ojos, pensando – en al menos 20 años. Y sólo en una silla de montar del Oeste. Ella me enseñó a montar al estilo inglés y también me enseñó a saltar. Es buenísimo. Ella es una profesora maravillosa y ahora tengo dos clases a la semana con ella. Papá como alumno y cliente de pago.

-Nunca se me planteó que fuese una cuestión "fría" o "espontánea". Lo importante es, ¿Esta manera de hacer las cosas me empoderan a mí y mi familia? La verdad, que la tengo desde hace años, por lo que concluyo que funciona. Pero quizá no funcione para ti.

-No – protesté – Lo comprendo. Realmente suena como una estupenda manera de asegurar el equilibrio entre dos áreas de tu vida. Yo quiero intentarlo.

-Tú sabes - añadí – mantener un Libro de Compromisos como este e incluir citas con tu familia es una manera de crear hábitos de creencia, ¿no es así?

-Chico Brillante. Chico encantador - dijo el Mejor Networker, justo como hizo antes con Bobby imitando la voz del deformado Scrooge.

-¿Podemos terminar de hablar sobre los hábitos? - pregunté

-¡Vamos! - dijo mientras se inclinaba hacia delante y se frotaba ambas manos con una sonrisa – pero primero recuerda, te he dicho que noté que me faltaban dos cosas en mi capacidad de echar tiempo en las parcelas de mi vida que realmente quería.

-Si, lo dijiste – acordé - Crear y Mantener tus compromisos era uno. ¿Cuál era el otro?

-Tan pronto como empecé a honrar a mis compromisos, me surgieron espacios de tiempo de pequeña libertad para concretar otros nuevos – hablaba lentamente y con énfasis, como si tratase un tema serio. Rápidamente me di cuenta de que, efectivamente, se trataba de un tema serio.

-Creía que yo era una gran trato comercial. Ya sabes, un salario de seis cifras, todos los beneficios. Después de todo, yo tenía mi propio negocio y era el Jefe. ¡Error!

-Para decir verdad, me quedé sorprendido cuando vi la poca libertad que realmente tenía – se levantó y extendió sus brazos, como dibujando una conclusión importante en un seminario universitario

-¡Tiempo! Eso era lo que más me faltaba. Y sabía que la única forma de tener más de eso era crear mi vida y mi trabajo, con más tiempo para hacer lo que yo quería.

-¿Y es ahí donde entró en escena el Network Marketing? - pregunté suponiendo

-Y es ahí donde el Network Marketing entró en escena – dijo moviendo la cabeza asintiendo

-Supe sobre el Network Marketing durante años. Creía que podía ser interesante, posiblemente muy potente, pero no lo comprendía realmente. Tenía demasiado bagaje en el marketing tradicional para ver las posibilidades que tenía. Tú podías decir, y estarías en lo cierto, que mis hábitos de creencia no me permitían verme *siendo exitoso* en Network Marketing.

-Y, ¿qué hiciste? - pregunté fascinado

-Bueno, yo sabía que tenía que desaprender mucho, y sabía que podía ser duro para mí. Puedo ser muy terco.

-Lo iba a decir - intervino Kazuko

Él hizo una mueca con la cara a Kazuko y continuó, dejando escapar un profundo suspiro cuando habló.

-Seleccioné una compañía que tuviese una reputación excelente, una compañía que llevase existiendo el tiempo suficiente como para que hubiese aguantado las peculiares subidas y bajadas de esta industria, que son precisamente las que las hacen fuertes; una compañía que tuviera una gestión sólida con experiencia en este campo y una excelente línea de productos que los consumidores amasen cuando los probasen y quisieran seguir usándolos para siempre, de forma que el ingreso residual se produjese y además, quería el mejor patrocinador que pudiese encontrar.

-De hecho, el esponsor que quería – continuó diciendo de forma dramática – era el Mejor Networker del Mundo

-¡Wuau! - exclamé – Espera un minuto. Yo creía que tú eras el Mejor Network del Mundo.

-Sí, algunas personas dicen eso – admitió - Pero si eso es verdad, ¿Qué sería la persona que me enseñó todo lo que se sobre este negocio?

-Ya veo.. - dije sin mucho convencimiento. No lo sé. Este giro de película de Hitchcock hizo que mi cabeza estuviese dando vueltas un momento. Me senté allí, aturdido. ¿Había un Networker Mejor que él? Miré por encima de él y luego a Kazuko, y simplemente se sentaron allí riendo,

como dos chicos guardando un secreto. No había respuestas allí.

-Ok.. - dije, esperando decir algo más sin que nada fuese de mi mente hasta la boca.

-Vamos – dijo, levantándose y rescatándome – Vamos a encontrar a mi esponsor

¡Es ella!, pensé. Va a ser su mujer Rachel. *Esto es increíble* dije en voz alta cuando Kazuko y él habían salido de la habitación y fuera de la casa.

Capítulo 11:

El Hábito de *Descreeer*

Caminamos a través de la zona de la bandera del parking, enfrente de la casa, pasando por su estudio oficina y bajando hasta el establo de los caballos.

Tal como nos aproximamos a los establos, vi una larga camioneta para caballos, ese tipo de vehículo que podría llevar al menos cuatro caballos en un remolque con un set extra de ruedas traseras.

Había una pila de cascos y un sonido de voces que venía desde la parte final del trailer, a la que nos acercábamos por uno de los laterales. Allí, una mujer joven estaba persuadiendo a una alta yegua gris para que bajara la rampa de carga. Entre la altura del caballo y la longitud de su cuello, la yegua se alzaba por encima de la mujer.

-Oh Vamos - le decía al caballo – tú sabes lo que hacer. Deja de ser tan terca.. - le decía la chica mientras la yegua bajaba por la rampa, dando saltos y moviéndose para los lados.

-¿¿...a diferencia de su dueña?? - comentó mi anfitrión - ¿Cómo lo has hecho, Becc? - preguntó a la chica, la cual asumí que era su hija Rebecca.

-¡Estuve horrible! - dijo ella enfáticamente – ¡Pero Mamá estuvo brillante! Cuatro azules y uno verde

-¿Seis? ¿Qué ha pasado? - dijo él

-Mi silla de montar chirrió – respondió desde el trailer

-Ella también perdió con el juez - dijo Rebeca con una sonrisa – Deberías haberla visto papá, estaba muy enfadada. Pensé que le iba a pegar un puñetazo en la nariz. Ella le dijo que la próxima vez untaría de aceite su culo y pateó el suelo.

-Fue realmente divertido – continuó – Era el juez que ella ha contratado para el Red Mountain Show

-¡Señorita! - le amonestó una voz que salió del trailer – ¡Olvídalo!.. Fue... augh! Ese hombre... - dijo la voz antes de callarse.

De pie delante de mí, vestida con unas botas altas negras, pantalones de montar, una chaqueta azul a medida y una blusa blanca con un cuello alto de jinete, estaba Rachel.

Tiró del pañuelo que llevaba en su cabeza, agitando de forma rápida hacia delante y atrás su

grueso pelo negro y fuerte. Su larga melena negra extendiéndose alrededor de su cabeza me recordaba a la versión más atractiva de Medusa.

Ella me miró. Se acercó a mí. Extendiendo su mano y diciendo con una suave, profunda y sensual voz:

-Soy Rachel, y soy la más dulce y recatada mujer que nunca conocerás... - luego, cambió totalmente de tono y dijo con voz dura y un punto venenoso - ...y estoy tan cabreada que no estoy para quedar bien y agradable con ningún mortal. ¡Olvídame! - dijo de forma dramática y se fue dando pisotones por el establo.

Me quedé allí en silencio y en shock. Todos hicieron lo mismo. Lentamente el silencio fue reemplazado por las típicas risitas que surgen después de que aguantaran la carcajada tanto como les fue posible. Al momento todos estallaron y rieron, mi anfitrión el que más.

Todo lo que pude mostrar fue una sonrisa. No fui capaz de unirme a ellos.

Finalmente, cuando todos se recompusieron Kazuko dijo:

-Voy a dejar listo el baño de la reina, ¿Debería ponerlo a 20 °C o así, no?
-No te molestes – dijo mi anfitrión – En el momento que ella llegue lo subirá mucho más. Le gusta cocerse al vapor. No la he visto tan enfadada con nadie como conmigo, y eso fue al menos 12 años, cuando todavía bebía... ¡Guau! Rebecca, ¿le golpeó realmente?

-No, Papá – dijo la niña - Pero debería haberlo hecho. Aquello no ha tenido nombre. Ella había montado perfecto, casi perfecto. Creo que él juez no quería que ella diera *todas* sus clases.

-Parece que hoy escogió a la señorita equivocada para ser excesivamente justo – concluyó él.

-¿Cómo se enteró de que la penalizaron por que chirriaba? ¿Vió la Hoja?

-Sí – dijo Rebecca – Ella se fue en línea recta hacia el stand del jurado después de la clase. Todos le dijimos que no subiera pero nada le podía parar. Papá, le salía humo por las orejas..

-Estoy seguro – se rió – Bien, - dijo girándose hacia mí – Simplemente has visto la mujer más poderosa que conozco, siendo bueno lo de *poderosa*. Ella es algo... lo es...

-Estás preciosa cuando estás furiosa – gritó en dirección al baño mientras nos agarraba a Rebecca y a mí por los brazos dirigiéndonos a la casa y murmurando: *Vamos a salir de aquí*

Estuvimos hablando en el salón durante unos cuarenta minutos. Rebecca se estaba uniendo a nosotros después de darse una ducha cuando Rachel entró también.

Tal como dijo que haría, Kazuko había dejado el baño listo para ella, poniendo velas e incienso para calmarla.

Kaz había dispuesto el traje favorito de Rachel y un vaso de limonada que Rachel ponía ahora mismo sobre la mesa mientras se sentaba a mi lado en el sofá.

Puso su brazo sobre el mío y me miró directamente a los ojos diciendo:

-Bien, tu debes ser especial. No he montado un espectáculo como este en al menos siete años...

Se escuchó reírse a mi anfitrión.

-...y aparte sólo reservo mi melodrama para mi marido. Entonces, ¿Qué te hace especial? - me preguntó.

Antes de que pudiera decir una palabra, ella dijo rápidamente:

-Oh, se está ruborizando - y me apretó los brazos con los suyos:

-Me gusta él - informó a su marido y sonrió por encima de mí...

-¿De dónde ha salido? - preguntó sin dirigirse a nadie en particular.

-Lo conocí en la reunión del jueves por la tarde en la ciudad – dijo mi anfitrión – Le pregunté si quería venir de visita el viernes y estamos juntos desde entonces.

-Entonces, ¿Qué habéis estado haciendo? - me dijo Rachel

-Realmente no sé por donde empezar, ha sido mucho... - estaba empezando a tartamudear de nuevo.

-Relax – dijo acariciándome el brazo – Esto no es una prueba – dijo riendo e inclinándose a por su bebida.

-Señora - dijo Kazuko - ¿Has tenido un buen día?

-Sí, y gracias por el baño tan maravilloso, las velas y la limonada. Eres un encanto - dijo Rachel

-Un placer – respondió Kazuko – Parecía que lo necesitabas

-Por supuesto – respondió Rachel imitando perfectamente la voz de una Valley Girl. Ella se giró hacia mí de nuevo y preguntó...

-Entonces realmente, ¿Qué habéis estado haciendo y de qué habéis estado hablando desde que estás aquí?

Intenté hacer el mejor informe acerca de todas las cosas que habíamos dicho y hecho. Tal como lo hacía, me di cuenta de la masiva cantidad de información, pensamientos, ideas y experiencias a las que había estado expuesto en menos de 24 horas.

Por ahora, estoy seguro que esperas que diga... *increíble*, y no voy a decepcionarte. Esto es

precisamente lo que me parecía: INCREÍBLE.

-Bien – declaró Rachel cuando terminé de catalogar todo lo que había visto, oído y hecho.

-Parece que todos hemos tenido un precioso día completo. Dime, ¿Qué es lo siguiente para ti? - me preguntó

-El sitio por donde empezar es la formación de hábitos de creencia que apoyen mis metas.

-Chico Brillante, Chico encantador - dijo ella a su marido

-Se lo he dicho, aprende rápido – le confirmó él.

-Bien, ¿Por dónde empezarás? - dijo Rachel volviéndose hacia mí

-Con mis metas definidas y algunos hábitos de creencia generales que ya conozco podré soportar todo aquellos que decida lograr

-¿Quieres una sugerencia? - me preguntó ella

-Claro – dije

-Juega con tus hábitos primero

-¿Me explicas por qué dices eso? - pregunté

-No, dime tú – dijo suave pero rotunda

Estaba empezando a ver lo poderosa que era esta pareja, y cómo el Mejor Networker del Mundo tenía algo de su Mejor Networker del Mundo...

-Ok, sospecho que mis hábitos de *no creencia*... – me paré en ese punto al ver la reacción de sus caras cuando usé esa frase, pero me calmé al instante.

-¡Bien! - dijo él. Rachel sonrió y dijo:

-Continúa, mi inteligente amigo

-...mis hábitos de *no creencia* afectan a mi habilidad para crear mis metas de forma realista, y con esto me refiero a las limitaciones que tenía con lo que *yo creía que era posible*.

El tipo de hábitos que tengo ahora, o al menos los que he tenido hasta ahora, me han llevado a donde estoy ahora mismo; luego obviamente, estos hábitos necesitan algo de trabajo porque no estoy donde yo quiero estar.

-Entonces, el primer paso es hacer balance o empezar a equilibrar mis escalas - añadí

-¿Chico Brillante, Chico encantador? - les pregunté

-Touché – dijo Rachel – y muy cierto también.

-Ok, ¿Y cómo se hace eso? - dijo el segundo Mejor Networker del Mundo directamente desde su asiento

-Esa es mi pregunta para vosotros dos – dije y me senté, esperando la siguiente jugada.

Capítulo 12:

Imágenes de Creencia

Mi instrucción continuó con un pequeño cambio de sede. Nos mudamos del salón a la cocina.

El tiempo pasó volando de nuevo, eran algo más de las 6:00 cuando Kazuko nos preguntó si alguien estaba interesado en comer. Un unánime "Sí" fue la respuesta y Rebecca fue enviada a buscar a Bobby y Rachel a cambiarse de ropa mientras el resto de nosotros íbamos preparando la cena.

La cocina era una estancia a gran escala, como el resto de la casa. Grande hasta el punto de que se parecía más la cocina de un restaurante. Muchos de los aparatos eran de tipo industrial, como una gran horno de leña, ocho quemadores de cocina, estufa de gas y el reluciente refrigerador que era dos o tres veces más grande que uno normal.

Aún así, este espacio, tenía una calidez genuina. Claramente, este era el centro de su hogar. Podía decir que, por ese motivo, hacían mucha más vida aquí que en el salón o en cualquier otra parte de la casa.

Todo el mundo participó en las preparaciones. Yo fui reclutado para cortar verduras, dirigido de forma experta por Rebecca, que me explicaba con detalle por qué las zanahorias es mejor cortarlas en diagonal para que proporcionen el más amplio espectro de su sabor y *energía esencial*.

-Yin y Yang. De esta manera obtenemos lo mejor de las zanahorias. Al cortarlas así nos proporcionan el mejor equilibrio de la fuerza vital natural que tienen los vegetales – apuntó Kazuko para mi lección.

-Cielo y Tierra, juntos – dijo Rebecca

-Entonces, ¿Ahora voy a obtener una muestra de filosofía? - reflexioné en voz alta y todos se rieron.

Estábamos trabajando todos alrededor de una isla en el centro de la cocina. La parte superior era una oscura losa gigante de carnicero, a uno de los lados había un lavabo doble para los vegetales y el pescado que se usaba para la cena, el cuál se lavó todo a fondo: camarones, almejas, algunos filetes de un pez pálido, casi transparente, vieiras y... sí... ¡Langostas!

Encima de la isla había una tremenda variedad de formas, tamaños y colores de ollas y sartenes colgando de un fuerte cable de hierro forjado, y todos esos chismes estaban cubiertos por pequeñas luces blancas parpadeantes. Siempre era navidad en esta cocina.

Nuestros preparativos para la cena ocuparon cuatro grandes fuentes. Tres fueron cubiertas con una variedad de verduras cortadas en rodaja, como zanahorias, calabazas, col china, puerros, cebolletas, brócoli, pimientos rojos y verdes, vainas de guisantes y mazorcas de maíz en miniatura. El otro era una suntuosa variedad de pescado y marisco. Y cada plato estaba preparado como si fuera a ser fotografiado para una maravillosa revista como *Food & Wine*.

Todos nos quedamos mirando ese conjunto maravilloso hasta que ya no pude contenerme y pregunté... *¿Ahora qué?*

-¡Nabe! - exclamó Bobby (Él pronunció Nah-Bay, con un fuerte y largo "a")

-¿Qué es *Nabe*? - pregunté

Rachel lo describió como el tradicional "One Pot" (Una Olla) de la cocina japonesa, donde todo es cocinado delante de ti en una olla en la mesa, los comensales se sientan alrededor de esa olla de sopa clara calentada desde abajo con un calentador portátil y van seleccionando lo que quieren comer del plato de vegetales, pescado y marisco. Lo que toman lo van poniendo en la olla y lo sacan cuando está cocinado. Habitualmente hay cuencos de arroz y una serie de salsas donde mojan la comida también.

Kazuko explicó que en Japón el Nabe era un plato que se comía sobre todo en invierno y otoño. Pero, según cuenta, desde que los miembros de esta familia también eran del *país samurai*, el nabe estaba permitido todo el tiempo.

Comimos en una maravillosa mesa de madera vieja, colocada en un rincón haciendo esquina en la cocina.

Cuando seleccionábamos, sumergíamos y recuperábamos nuestra comida (todo, por supuesto con palillos de madera) Rachel me preguntó:

-Estábamos hablando sobre tus hábitos de *no creencia*... de la necesidad de equilibrar tus balanzas con nuevos hábitos... y tú estabas preguntándonos sobre cómo hacerlo.. ¿cierto?

-Sí - dije

-Bien, me gustaría escuchar primero lo que tú harías.

-OK, - dije, esta vez no estaba sorprendido porque la cuestión hubiese recaído de nuevo en mí

-Yo volvería a la película de mi vida que tú marido hizo conmigo, ¿conoces el ejercicio? - pregunté

-Lo conoce – dijo mi anfitrión – ella me lo enseñó a mí.

-Oh - sonreí.. - Ya veo

-Bien, Me gustaría tomar algunas escenas de la película y construir creencias. Nuevos y positivos hábitos de creencia alrededor de ellas.

-Magnífico – dijo Rachel – dime los en pareja, dime un hábito de creencia que tú tengas ahora y uno nuevo con el que te gustaría reemplazarlo en tu película.

-Bien – pensé en voz alta – Creo que no puedo hablar enfrente de un grupo, quiero decir, puedo, obviamente, pero no me gusta. No soy bueno en eso. Pero en mi película estaba encima de un escenario y tenía a la audiencia respondiéndome como si fuera un orador de primera clase.

-Bien – dijo Rachel, Describe que es lo que te gusta. Dame detalles. ¿Qué es lo que te gusta de ser un Orador de Primera Clase?

Hice mi mayor esfuerzo para atender su solicitud. Tenía dudas al principio, era extraño, porque parecía como... bueno.. una mentira. Ella se dio cuenta de mi dificultad y me preguntó qué pasaba y le dije:

-Lo estúpido que suena todo

-Lo comprendo – dijo ella – Probablemente será igual que al principio. Solo sé que es debido a todos los viejos hábitos que te has formado durante años, estas nuevas ideas e imágenes pueden parecerle una tontería ahora. Después de todo, tú sabes que no eres un Orador brillante, por ello la idea de decir o de creer algo que no eres te parece ridícula.

-Pero puedo ver – le interrumpí – que es el camino a seguir. Quiero decir, se lo que está pasando aquí, he mantenido un viejo hábito al rechazar uno nuevo. Es como si el viejo hábito estuviese luchando por su vida un poco más.

-Muy bien - dijo Rachel. Podía ver que ella estaba realmente contenta.

-Chico Brillante - añadió su marido

-Vamos, vamos – me animó ella

-Bien – dije – suspiré profundamente y cerré mis ojos para recuperaraar en mi mente la imagen de mí de pie en el escenario enfrente de una multitud aplaudiendo..

Me estremecí fuera de mi imaginación cuando la mano de Rachel tocó mi brazo y dijo un suave pero insistente:

-¿Qué estabas haciendo justo ahora?

-Bien – le dije – Estaba trayendo la imagen de esa escena desde mi película y la contemplaba, recordando como era. Cómo lucía la gente, cómo me sentía yo. El sonido de sus aplausos.

-Estupendo – dijo ella

-¿Por qué estupendo? - pregunté

-Porque eso, lo que acabas de hacer, recordar la imagen de tu mente, es exactamente el proceso que tú usas para alterar cualquier hábito de creencia que tienes en cualquier asunto, donde sea y cuando sea.

-A pesar de que estas imágenes son imaginadas, tu mente las acepta como si fueran reales, como si fueran experiencias vividas que las estás recordando de nuevo.

-Mira – cotinuó – Estás equilibrando tus balanzas, añadiendo nuevas imágenes y nuevas fotos de tus nuevas creencias. Tú mente trabaja en progresión geométrica también. Solo mantente multiplicando el número de veces que *recuerdas* o revives las experiencias. Así, en ningun momento la balanza se inclinará hacia el otro lado.

-Una vez que empiecen a coger algo de impulso, aunque sea un poco, ya estás pivotando hacia una dirección opuesta y positiva para cambiar tus hábitos de creencia. Cambiarás tus acciones proporcionalmente al cambio de tus balanzas, ¿ves lo que te estoy diciendo?

Extraño pero cierto. Estaba viendo lo que decía Rachel. Tenía en mi mente la foto de ese conjunto de escalas y balanzas con una montón de consideraciones de peso por una lado, y por el otro, empezaba a tener un crecimiento y un peso considerable. Incluso llegaba a tener un tipo de brillo como de importancia pero se hundió. Le dije que lo vi.

Rachel se sentó de nuevo en su silla y me miró con una amplia sonrisa: "Podría mirarte o abrazarte" dijo ella.

-Creo que voy a mirarte primero.

-¿Qué aspecto tiene el otro lado? - me preguntó el Mejor Networker

-¿Perdón? - dije sin entender lo que quería decir.

-El otro lado de tu balanza – dijo él – Tú nos cuentas que el lado que está haciéndose fuerte Era como... ¿Qué has dicho? ¿Brillante? ¿Qué hizo que el otro lado pareciese que crecía?

Cerré mis ojos e imaginé las balanzas. Le describí lo que veía. Veo moverse las balanzas. Un lado está incrementando su peso, brillando al menos casi como una chispa.

El otro lado era mucho más oscuro, tenía ese tipo de formas sombreadas que estaban como.. flotando.

¡Esto era salvaje! Nunca había hecho cosas como esta. Nunca vi fotos como estas en mi cabeza. Era como ver la Televisión o el Cine.

-¿Qué piensas de eso? - me preguntó

-¡Dios mío! - dije sintiendo y hablando con mi voz habitual de adolescente

-Las viejas creencias son cada vez más ligeras y están sólo flotando

-Fantástico – exclamó

-¿Qué quiere decir? - pregunté

-Ni idea – respondió – Pero suena muy bien, ¿no es cierto?

Admití que así era, y se sentía muy bien también. Actualmente me sentía físicamente más ligero. Mi sensación habitual de preocupación por el futuro de las cosas se había ido. En su lugar, sentí confianza.

-Es bueno que se te muestre – recalcó Rachel

Debería parecer un poco desconcertado porque ella arqueó las cejas y abrió mucho los ojos, acto seguido explicó:

-Es bueno tenerte aquí. Aquí mismo. Me di cuenta de que antes, algunas veces, parecías estar en otro lugar. Un lugar del tipo *allí, no aquí*.

-Salí a comer – dije y se rieron

Se rieron conmigo asintiendo con la cabeza.

Estuvimos sentados y en silencio durante un rato. Mi mente se llenó con imágenes de mi película. Estaba haciendo cosas que siempre había querido hacer, actuando con la gente de la forma en la que siempre he soñado ser. No necesitaba cerrar los ojos. Las imágenes surgían como flashes dentro y fuera de mi mente. Al menos dije,

-Esto es así, ¿no? Así es cómo formas tus nuevos hábitos, hábitos mentales de creencia que te ayudan a crear lo que tú quieres en tu vida. Increíble

-Sí, eso es – dijo Rachel

-Mamá, cuéntale acerca de tu agenda diaria, tu libro de Compromisos - dijo Rebecca

-¿Qué pasa con ella? - preguntó de vuelta Rachel

-¿Sabes lo que es una agenda, no? - preguntó ella

-Un libro con un calendario o diario donde tú anotas tus citas, reuniones, etc, como el Libro de Compromisos de tu marido. ¿Me cuentas algo sobre él? - pregunté de vuelta

-Sí. Exactamente, tanto Becca como yo tenemos un inserto transparente de plástico en nuestras agendas, con la misma página en el interior mecanografiada por ambas partes, de modo que se

pueda leer por los dos lados. En ella está escrita una completa descripción de todos los hábitos de creencia que nosotros queremos crear. Los leemos cada día, a primera hora y por la noche, justo antes de irnos a dormir. A lo largo del día, cada vez que miro mis citas y las cosas para hacer, escojo una frase o un párrafo completo, lo leo y luego cierro los ojos e imagino la imagen de mí haciendo eso o siendo eso. Supongo que probablemente hago eso 20 o 30 veces al día. Lo he hecho durante años.

-Así es como conseguí a mis caballos – me dijo Rebecca – Puse un par de páginas en mi encuadernación de triple anilla que usaba para la escuela. En una estaba la historia que escribí sobre mis caballos. En la otra había un montón de fotos cortadas de revistas y libros – añadí de forma confidencial

-Pensé que Papá iba a dispararme cuando encontró los libros de caballos que use de su biblioteca para hacer los recortes.

-Te disparé – replicó él – ¡Tengo una foto mía haciéndolo en mi Libro de Compromisos!

Todos nos reímos.

-En serio – dijo Rebecca – Lo miraba cada día. Muchas veces. Un día – dijo cubriendo su sonrisa pícaro con la mano – estaba en clase de inglés cuando la profesora se puso detrás de mí y me preguntó que estaba haciendo. Estaba realmente avergonzada. Pero, le dije la verdad de qué era aquello y por qué lo estaba haciendo y supongo que ella pensó que estaba bien...

-¿Bien? - interrumpió su padre – Voy a decir.. - dijo inclinándose sobre la mesa y despeinando su cabello por la parte superior de la cabeza ante las protestas de Rebecca,

-Papaaaá...

-La profesora convirtió el asunto en una misión - dijo él, con un orgullo y deleite evidente.

-Ella cedió a Becc una clase entera para que ayudara a construir las propias historias de creencias de sus compañeros, trayendo fotos de revistas, no de libros - dijo mirando a Rebecca – para recortarlas y pegarlas en la parte posterior de las historias que habían escrito. La profesora lo convirtió en un requisito. Todos los que quisieran al menos un aprobado en Inglés, deberían tener su historia de creencias. No estoy bromeando.

-¿Lo hicieron? - pregunte a Rebecca

-Sí – contestó mirando tímidamente hacia abajo.

-¿La clase al completo? - pregunté con incredulidad

-Toda la clase - Contestó Rebecca, sin un atisbo de timidez esta vez.

Estaba vendido.

-De todas modos - continuó Rebecca – Tuve mi propio caballo unos seis meses después de que empecé a cambiar mis creencias.

-Incorrecto – dijo su padre

-¿Incorrecto?... ¡Es correcto! - dijo Rebecca – Dos caballos.

-Oh, vamos – dije asombrado

-De verdad – me dijo Rebecca – Habíamos dicho a Rebecca que le ayudaríamos a tener un caballo propio y lo que tendría que hacer para poder llegar ello. Entonces, ella trabajó después de la escuela limpiando establos y ayudando en una granja que unos amigos nuestros tenían un poco más abajo. Ellos tenían una hermosa yegua purasangre de color gris y su potra no se llevaba bien con cualquiera de sus otros caballos. Daban coces y mordían cuando estaban con otros caballos y a nadie le gustaba montarlas. Los habían tenido en venta durante meses, pero nadie quería comprarlos. Rachel parecía ser la única que podía controlar la yegua y un día, simplemente subieron y le dieron a Rachel ambos caballos.

-Increíble – dije echándome para atrás en la silla

Me acerqué de repente a Bobby y le pregunté,

-¿Y qué extraños y maravillosos cuentos de grandes logros tienes que contarme tú?

-En primer lugar la Feria de Ciencias... La temporada de Tee-Ball y el Torneo de Campeones... Mi bici...

-Para, para.. - exclamé – He pillado el mensaje

-¿Te gustaría escuchar sobre cómo conseguí mi casa? - preguntó Kazuko

-No intentes pararla – avisó el Mejor Networker

-Me acerqué a la casa con mi cámara un día en una visita de networking, a la vuelta de Nara – empezó a narrar Kazuko

-Toqué en la puerta y a las personas que respondieron les expliqué amablemente que eran la casa y el jardín más bellos que había visto nunca. Les pedí permiso para tomar fotos, explicándoles que deseaba una casa igual y por qué necesitaba las fotos. Les conté cómo iba a usar las imágenes para crear hábitos de creencia con el fin de tener una casa semejante. Los propietarios se quedaron intrigados. Ellos sugirieron que tomara fotos de mí en el camino, en el jardín, en el salón. Me mostraron la casa completa, explicando su historia e invitándome a cenar también. Les firmé esa misma noche en mi red de distribución multinivel – Kazuko se reía

-Ellos son dos de mis líderes. Y queridos amigos ahora. Unos dos años después de conocernos, ellos querían mudarse para estar con sus niños en Yokohama y me pidieron por favor que comprara su casa. Era importante para ellos, decían que la persona que fuese la propietaria debía quererla como ellos lo hicieron y preservar su historia y su belleza. Así que la compré.

-¿Lección Número 74 completa? - preguntó mi anfitrión poniéndome la mano en el hombro.

-Completa – contesté

-Bien – dijo levantándose de su silla

-Chicos, hoy nos tocan los platos. Chicas, dividíos - ordenó

-Siempre te tocan los platos los días que solo hay una olla que limpiar – dijo irónicamente Rebecca mientras salía de la cocina con un salto

-Es un chico brillante y encantador – añadió Rachel

Kazuko se inclinó, sonrió y nos dejó a nuestro trabajo.

Capítulo 13:

Enseñando a Maestros

Cuando estábamos dejando la cocina, el Mejor Networker se giró hacia mí y preguntó,

-¿Juegas al billar?

-¿Pool? - pregunté de vuelta

-No, billar – contestó – No pockets. Tres bolas. Dos blancas, una roja.

Le conté que nunca había jugado aunque había visto antes mesas de billar como esa y me había interesado acerca del juego.

Me llevó a otra parte de su casa situada en un lado opuesto al salón. Fuimos a una maravillosa habitación que parecía la sala de un Club de Caballeros de Gran Bretaña o Filadelfia. Estaba expectante por ver salir en cualquier momento a un pareja de viejos señores con barba blanca, chaquetas de smoking y sosteniendo sus cigarrillos y copas de brandy.

La habitación estaba dispuesta alrededor de una mesa de billar de color verde vivo, el cuál lucía con más brillo debido a una lámpara con tres set de focos que daban una luz difusa y colgaba del techo en línea recta, quedando perfectamente cuadrada en el centro de la mesa.

La mesa era una antigüedad en sí misma, se veía pesada y vieja, con adornos tallados a mano por todos lados y agarres para las bolas. Había una placa de bronce en un extremo que decía: "Regalado a Anthony y Rebecca. Feliz 30º Aniversario"

Levanté la mirada hacia él al leer la inscripción y respondió mi pregunta no pronunciada.

-El padre y la madre de Rachel. Su padre le enseñó a jugar, ella me enseñó a mí. Ella es, como has visto, una super maestra – dijo

-Lo es – acordé

-Lo hace muy bien.... - dijo, dándome una bola blanca después de haberla hecho rodar por la mesa dos o tres veces diciendo,

-Intenta esto... es su devoción tener estudiantes que le superen. No importa el asunto sobre el que esté enseñando, montar caballos, billares, Network Marketing; ella está absolutamente decidida a llevarte más lejos de lo que ella misma ha llegado. Una mujer destacable – añadió con amor, respeto y un orgullo obvio

Me explicó brevemente el objeto del juego:

-Cada uno de nosotros elegimos una de las dos bolas blancas de *referencia* durante el tiempo que dure el juego y la tarea es golpear las otras dos bolas *objeto* con nuestra bola de referencia para sumar puntos.

Procedió a mostrarme como hacía 38 puntos seguidos antes de que finalmente fallara lo que él denominó *un tiro fácil a tres bandas*.

Destacaría que realizó seis disparos seguidos antes de sentarse a esperar su turno.

Entre tiro y tiro le pedía consejo sobre cómo apuntar o qué tipo de golpe -inglés- debía darle a la bola pero realmente hablamos de todo tipo de cosas.

La habitación tenía una serie de grabados de caza y animales disecados por las paredes. Dijo que no era un cazador aunque le gustaban las armas y disparar. Según me contó se mantuvo fiel a matar palomas de arcilla en lugar de matar palomas de verdad, aunque "Kazuko habría encontrado la manera de cocinarlas muy bien"

Los animales eran del padre de Rachel. Era un hombre deportista y mi anfitrión había guardado sus trofeos, sobre todo por conservar la memoria de su suegro.

Le pregunté qué le gustaba al padre de Rachel.

-Él me enseñó a disparar – contestó – y más, mucho, mucho más.

-Consideraba un defecto en mi carácter el que no disfrutase de la caza de animales. Era un tipo bastante machista, del tipo de Teddy Roosevelt. Solía decirme que sólo se molestaba en mantener mi compañía porque Rachel me apreciaba mucho. Era un hombre muy notable.

-Tony tuvo éxito en los negocios – continuó – No se hizo rico pero el trabajó duro y lo hizo muy bien para él y su familia. Rachel era su única hija y Tony siempre la consideró como el hijo mayor; el heredero de su apellido. Estaba expectante por ver si me insistiría en que tomase su apellido cuando Rachel y yo nos casamos.

-Cuando Rachel estaba cerca de los 16 ella quería un coche, un Corvette rojo. Tony dijo: *Ok, te conseguiré uno. Pero ¿Cómo puedo estar seguro de que te harás cargo de su valor y lo cuidarás apropiadamente?* Ella no sabía la respuesta para eso, pero él le dijo que había pensado una forma para saberlo. Y ciertamente lo hizo.

-Cuando cumplió 16 años, él le dio una pequeña caja envuelta en papel de regalo, dentro estaba la llave de un corvette nuevo y un número de teléfono en un trozo de papel. Puedo verla saltando emocionada, lanzando sus brazos alrededor de él, ¿ya sabes no?

Asentí con la cabeza.

El continuó.

-Rachel preguntó, ¿dónde está? ¿dónde está mi coche? Y él respondió que en el garaje. Ella corrió al garaje para verlo y allí estaba... ¡separado por piezas!

Debí poner cara de sorprendido porque me repitió,

-No estoy bromeando, estaba por piezas, cientos de ellas. Él había comprado el coche perfecto y luego había contratado a un mecánico local para que lo separara por completo, motor y todo. Y ahí estaba, todo esparcido por el suelo de la cochera.

-Increíble – dije. Y lo era. Le dije que no podía imaginar que nadie haga eso.

-Chico, yo tampoco podía – dijo – Hasta que conocí a Tony. Imagina eso, allí estaba Rachel, de pie y mirando todas esas piezas sueltas por el suelo mientras su padre llegaba preguntando: *¿No quieres saber para qué es el número de teléfono?* Ella dijo "Sí" y le contó que era el número del mecánico que le ayudaría a poner todas las piezas juntas de nuevo. *Está esperando expectante tu llamada*, le dijo

-¿Qué hizo Rachel? - pregunté algo incrédulo ante todo el asunto.

-Juntar todas las piezas – dijo con total naturalidad – Le llevó cuatro meses trabajando noches y fines de semana, pero lo hizo.

Condujo ese coche durante más de 17 años. Su padre estaba en lo cierto, ella lo cuidó de forma espectacular.

-Esto es increíble – dije

-Tony era increíble – dijo él sacudiendo la cabeza como rememorando anécdotas

Al dirigirse a Tony en pasado imaginé que su suegro había fallecido pero no le pregunté acerca de ello.

Me preguntó si me gustaría ver las armas que Tony le había regalado. Yo nunca había tenido un arma en propiedad, ni siquiera una de juguete cuando era niño. Mi madre era inflexible: "Armas no", pero admiro la calidad y la artesanía de algunos tipos de armas y, concretamente las que me enseñó mi anfitrión, eran mágicas. Podías ver y sentir lo bien hechas que estaban. Se podía apreciar un grado de excelencia en ellas.

Su principal orgullo y alegría era una magnífica pareja de escopetas de campo Weatherby, tenía a *él* y a *ella*. Estaban en una caja de madera, dentro de una funda verde de terciopelo que había pertenecido a su suegro. Calibre 12 para *él*, y calibre 20 para *ella*.

Mucha de la orfebrería realizada en las armas representaban escenas de caza parecidas a los cuadros de las paredes.

Pregunté si Rachel y él iban a disparar juntos y él me dijo que sí lo hacían. Pregunté quien era el mejor disparando y él me respondió que él.

Le pregunté si había enseñado a Rachel para que llegase a ser mejor que él, a lo que me respondió: "¡No!"

-Ya he tenido bastantes dificultades para llegar a su nivel. Además, si Tony no la enseñó a ser una *crack* del tiro, puedes estar seguro de que ella no está interesada del todo. Así que voy a seguir siendo el mejor tirador... al menos por algún tiempo – se empezó a reír y acto seguido perdió un tiro en el billar bastante fácil

-Wooo, creo que Tony está intentando decirme algo

Estuvimos jugando y hablando por otra hora o así. Lo hice bien, especialmente para ser la primera vez que jugaba. Me enseñó cómo hacer los tiros básicos, el tiro de apertura y cómo usar los diferentes tipos de golpe inglés según la situación que tuviese delante.

Disfruté mucho del juego.

-El billar se parece mucho al Network Marketing – me dijo – En varios sentidos.

-Es un juego de posición- Ciertamente, el siguiente tiro es importante pero tú debes pensar dos, tres o más tiros por delante. Quieres hacer el primer golpe con éxito pero debes estar planificando cómo será el siguiente, estás pensando donde acabará la bola después de que completes el tiro. De esta forma tú puedes encadenar fácilmente unos, 10, 20, 30 puntos o más.

-¿No pierdes foco cuando estás pensando tan por delante? - pregunté

-No – dijo él – Lo que haces es expandir tu foco, amplias tu perspectiva para incluir el futuro – se puso de pie, lejos de la mesa y se inclinó hacia la bola de referencia

-Te aseguras de ver la imagen en grande. Preveer como una acción determina otra y luego otra. Eso también genera momentum. Y cuando te enfoques en la construcción del negocio desde una perspectiva amplia, tus prioridades cambiarán y empezarás a enfocarte en asuntos a largo plazo.

-¿Como cuáles? - pregunté

-Enseñar a Maestros es un buen ejemplo – me dijo

-Normalmente, cuando tú estás concentrado en enseñar a las personas cómo enseñar a las personas, tus resultados van viniendo más lentamente que si te enfocas simplemente en enseñar a las personas como vender productos y patrocinar personas. Es un trabajo simple y produce mayores resultados en términos de generación de ventas e ingresos, al menos al principio

-Pero cuando tú enseñas a las personas a enseñar a otras personas, estamos pasando de la creación de resultados al empoderamiento de las personas y, por supuesto, eso es un resultado también. Pero un resultado más grande, lo que acabará dando un éxito de mayor duración, más líderes y más liderazgo en tu organización, lo que finalmente se traduce en una mayor estabilidad y mayor producción

-¿Recuerdas cómo te conté que empecé? ¿Que tenía un cierto éxito propio pero nadie más de mi equipo estaba teniendo éxito en el negocio?

-Sí – respondí

-Así es. Cuando comprendí cómo funciona el negocio me di cuenta de que dependes de tu habilidad para patrocinar de forma eficaz a personas que saben cómo enseñar a otras personas cómo enseñar a otras personas. Entonces mi negocio empezó a crecer de verdad.

-Supongo que podía haber enseñado a la gente a escribir persuasivas cartas comerciales, pero eso no es lo que conduce su negocio. Y, ciertamente, eso no es lo que me conduce a mí.

-He desarrollado un buen número de persuasivas cartas que la gente podía usar con sus prospectos para echar un vistazo a la oportunidad y mi gente ha llegado a tener resultados.. pero después ¿qué pasa? Después de que las personas han acordado echarle un vistazo, ¿qué hace la gente luego?

-¿Hace preguntas? - cuestioné

-Acertaste – respondió - ¿Pero por qué?

-Mira, a menos de que hayas estado ayudando a la gente a descubrir o revelar sus propios valores y lo que realmente les importa, no puedes conectar tu oportunidad de negocio con algo significativo o duradero en sus vidas. No estará anclado a ellos. Podrás encontrar uno o dos raros casos de personas que ya están auto-motivados, que ya comprenden el Network Marketing, las personas, las ventas y la única manera que tenemos de hacer este negocio: enseñando y entrenando a otros.

-Pero la mayor parte de las personas no tienen experiencia y los tienes que convertir en profesionales. ¿Y profesionales de qué? En Maestros Profesionales.

Paró por un momento y cerró los ojos. Yo sabía que estaba creándose una imagen de lo que quería decir. Cerré mis ojos solo por el gusto de hacerlo y para ver si podía venirme la imagen de lo que él iba a hablar a continuación. Cuando abrí mis ojos él me miraba.

-¿Te has quedado dormido en mí? - preguntó con humor

Le expliqué lo que estaba haciendo y el soltó una de sus risas de estruendo que llegó a retumbar

en toda la madera y los azulejos de terracota de la sala del billar.

-Bien – preguntó - ¿Qué has obtenido?

-Recordé esa historia que escuché a un nuevo líder en un taller de trabajo en Nueva Inglaterra. Él nos estaba contando a un grupo una historia sobre un profesor de música que había tenido en el colegio. Dijo que iba caminando el primer día de clase, pensando que él era bastante bueno, y el profesor le puso una horrible y difícil pieza musical en el estrado y le dijo que la tocara. La destrozó, fue horrible. El profesor le mandó ejercicios para casa.

-La semana siguiente se presentó a tomar su lección esperando con expectación para tocar la pieza que le habían dado para ensayar en casa, pero sin embargo, el profesor le puso otra nueva y todavía más difícil delante de él. Creyó que estuvo mal la primera vez, pero esta fue ridículo. Superó lo horrible

-Esto continuó durante otras dos semanas, él destrozaba la pieza en clase, el profesor le ponía deberes, él ensayaba en casa e iba de vuelta al colegio donde le ponían otra pieza el doble de difícil que la semana anterior. Finalmente, estaba molesto y frustrado y explotó todo sobre el maestro: *¿Por qué esto? ¿Qué es...?* Y el profesor sacó la primera pieza que le había dado y dijo seriamente: Y lo hizo bellísimamente.

-Él estaba asombrado. El profesor sacó la segunda pieza, la puso en el estrado y dijo: *Tócala..* Y lo hizo. Estuvo magnífico. Miró al profesor y éste dijo: *Robert si te hubiera dejado con tu propio mecanismo, todavía estarías practicando la primera lección y aún no la tocarías bien. Yo no me preocupo por como tocas una pieza. Yo me preocupo por cómo tocas.*

-Esto es lo que tengo – le dije

El Mejor Networker solo me miraba en silencio antes de contestar, estaba visiblemente emocionado y empezó a andar y gesticular diciendo,

-Esta historia es fantástica

-Es muy buena. No solo ilustra cómo enseñar a alguien más que bien.. sino que enseña a un hombre a pescar en lugar de darle un pescado. Ya sabes, cuando le enseñas a pescar le alimentarás para toda la vida en lugar de darle sólo una comida.

-Pero también es una muestra de todo esto de ampliar el negocio, de ir más allá de tu zona de confort. Ese estudiante estaba extendiéndose mucho más allá de lo que habría llegado por sí mismo. Chico, él tuvo un gran maestro. Me gustaría tener a ese tipo en mi negocio de Network Marketing.

-¿Qué tipo? - preguntó Rachel entrando en la habitación - ¿Listo para nuestro paseo? - preguntó a su marido.

Ella vestía pantalón vaquero, una camiseta de trabajo y unas zapatillas Keds de tela. Parecía una colegiala.

-Claro, déjame cambiarme y estaré ya abajo – respondió él

Todavía estaba vestido con su sarong y me di cuenta de que yo también.

-No es necesario – dijo – y le tiró unos pantalones y unas zapatillas de deporte con unos calcetines.

-Magnífico – dijo – Iba a buscar estos. Cuéntale a Rachel la historia que me acabas de contar y luego vente a dar un paseo con nosotros, ¿ok?

Miré a Rachel

-Te ha preguntado – dijo ella

Señalé mi sarong.

-Uups – dijo ella – Tu ropa todavía está en el baño, ¿cierto?

-Sí – contesté

-Vamos – dijo ella, haciendo un gesto para que la siguiera – Vamos a por la ropa y me vas contando la historia

-Ok, de acuerdo – cuando mi anfitrión se metió en el pequeño cuarto de baño de la habitación del billar, Rachel y yo caminamos a recoger mi ropa y contarle mi historia. Ella tuvo la misma reacción que tuvo su marido,

-¡Qué magnífica historia! -dijo.

-¿Puedes contarme más sobre enseñar a maestros? - Me preguntó cuando llegamos al baño.

Recogí mi ropa y debí parecer un poco perdido porque no había sitio donde cambiarme. Rachel sonrió, señaló la ropa que tenía en las manos y sólo dijo: "*Por favor..*" y salió de la habitación para esperar fuera y continuar desde ahí la conversación.

Mientras me cambiaba, ella me explicó cosas sobre enseñar a maestros, hablando en voz alta desde fuera para que la escuchase con claridad.

-¿Has visto a un mastro de Karate romper tablas o ladrillos? - dijo ella

-Sí – dijo

-¿Puedes imaginar donde concentra toda su energía?

-Directamente en el medio de la tabla – razoné

-No. Suena lógico pero no es la mejor manera. Él dirige toda su energía justo debajo de la última tabla. Es ahí donde se pone todo el foco, en la meta. De esa forma, el maestro de karate se asegura que la fuerza del golpe cruzará todas las tablas u obstáculos del camino.

-Por supuesto, necesitas enseñar a las personas a usar el producto y recomendarlo apasionadamente a otros y ellos necesitan saber los puntos importantes del plan de compensación, y sobre todo, tener un profundo y permanente respeto y orgullo de tu propia Red, todo eso es importante. Pero más que todo eso, ellos deben ser formados para enseñar a otros a tener éxito.

Salí, ahora vestido, y su voz bajo a un volumen normal cuando aparecí.

-Esa es la cualidad más desinteresada que todo líder en nuestro negocio posee. ¿Sabes a qué me refiero cuando digo *tomar una posición* respecto a algo o alguien? - preguntó

-Creo que sí. Le dije – Tomar posición es como... bueno.. "Stand by your Man" (*Permanece junto a tu hombre*) ¿Cómo se explicará eso a una persona que no sabe nada sobre música country?

Rachel se rió.

-Muy bien – dijo ella – Eso es lo que quiero decir, es como dar la cara por alguien, como los Queen's Champion en los viejos tiempos cuando eran caballeros intrépidos. En nuestro negocio, *tomas posición* con la gente que patrocinas. El camino más corto y directo para hacer esto es enseñarles a enseñar a otros.

-Bien, la verdad es que – añadió – los enseñas a hacer campeones, a tomar posición por su gente. Esto es lo que ese profesor de tu historia hizo por sus estudiantes. Tomó una posición en base a lo que era mejor para sus estudiantes. A veces, hacerlo requiere vivir momentos difíciles con la gente, otras veces puede estirar algunas heridas, especialmente si tu mente no es flexible y no estás acostumbrado a ello.

-Eso es otro beneficio de trabajar tus hábitos de creencia. Te habitúas a ser más abierto en tus propósitos. Te hace mentalmente más flexible – dijo justo cuando llegábamos a la puerta principal donde nos esperaba su marido.

-Bien, ¿Tú quieres a ese profesor de tu historia en tu Red? - preguntó ella

-Seguro, ¿No? - dijo él

Se empujó con un dedo a la altura del pecho y dijo: "Ya lo tengo", le dio un beso a su marido con un jugueteón gruñido, abrió la puerta y dijo: "Vamos a caminar señores"

Capítulo 14:

¿Cuál es el Siguiente Paso?

El sol había caído y estaba apunto de irse completamente cuando estábamos acercándonos a la arboleda del camino de entrada a la casa.

Era una tarde calurosa. Las nuevas hojas de los árboles brillaban y las partes de arriba y sus ramas se mecían, bailando suavemente con una agradable brisa.

No hablamos durante un largo rato, sólo se escuchaba el sonido de nuestras zapatillas de deporte contra el suelo en cada paso.

Estaba reflexionando sobre todo lo que había hecho, visto y oído en los dos últimos días. ¡Dos días! Dos días que valen por una semana.. no... ¡por más!

Miré hacia ellos, iban andando cogidos de la mano. Eran demasiado como pareja: atractivos, bellos, poderosos, exitosos, y todo tan real... tan maravillosamente humanos que representaban todo lo que quería ser. De repente, sentí el impulso de estar con mi mujer y los niños. *Los había engañado*. Pensé. Me había ido lejos. Estaba oculto para ellos y había estado escondiéndome de todo lo demás.

Dejé salir un suspiro y miré hacia mis pies mientras seguía caminando.

-Está pensando - comentó Rachel

-Eso hace – confirmó su marido

-¿Por qué miras hacia tus pies? - preguntó Rachel

-Serpientes – dijo su marido – Está protegiéndonos de las serpientes

Sonreí.

-Nuevos hábitos mi nuevo amigo – dijo Rachel – El momento en que te das cuenta de que estás pensando de forma antigua, añade ese otro lado de la balanza, solo proyecta la película. Elige una escena. Cualquier escena.

-Ahhh- Suspiré de nuevo - ¿Es realmente así de fácil?

-Sí señor – dijo – simplemente lleva tiempo. Recuerda todo el tiempo que les llevó a los antiguos pensamientos acumularse e instalarse ahí.

-Sí lo se – dije

-Hay otro asunto - añadió la Mejor Networker – Y es.. ¿Con qué estás comprometido?

-Con mi mujer, mis hijos, conmigo mismo. Y estoy comprometido con ser exitoso en este negocio - dije mirándoles.

-Así que, ¿Cuál es el siguiente paso? - preguntó

-Dios mío – dije – suspirando de nuevo, y esta vez sacando todo el aire que tenía hasta quedarme vacío. Hice lo mismo una vez más y eché hacia atrás la cabeza y cerré los ojos. Una avalancha de imágenes vinieron al Cine -Teatro de mi mente.

Escenas de mí hablando con la gente, de manera entusiasta y con alegría. Hablaba con personas con las que no me había atrevido a conversar por algún tipo de miedo u otras cuestiones. Gente como mi jefe en el trabajo. El padre de Kathy, que era un hueso duro de roer; y a otras personas también. Extraños, viejos amigos, gente que yo pensaba que no querían escuchar lo que tenía que decir acerca del Network Marketing.

Estaba hablando con todos ellos ahora, fácilmente y sin esfuerzo y con éxito y notaba como ellos me apreciaban. Me admiraban.

Me respetaban y confiaban en mí.

Abrí mis ojos ante la creciente oscuridad en mi alrededor y más flashes con imágenes cruzaron mi mente. Simplemente venían. No tenía que hacer nada para provocarlas.

Pensé sobre hacer citas con mi mujer e hijos. Tener a mis hijos como *entrenadores de diversión*. Los veía jugar juntos, rodando por una colina cubierta de hojas en el otoño. En Disney World, montándose juntos en atracciones, haciéndose fotos con los personajes de Disney, Mickey Mouse, Goofy...

Nos veía chapoteando entre olas, haciendo cosas juntos, jugando con la nieve, tomando clases de esquí, persiguiendo luciérnagas, riendo, abrazándonos, agarrándonos de la mano, leyéndoles cuentos, dándoles un beso de buenas noches.

Había imágenes de mi haciendo citas con Kathy para románticas cenas italianas y escapadas de fin de semana.... verla con ropa nueva, brillante y bella, luciendo esbelta, veía como la gente se paraba y la miraba, qué orgulloso me sentía, como afortunado. Ella era maravillosa, amorosa, fuerte, ,poderosa también. Nos veía en Europa juntos. Vi el gran y profundo brillo de un anillo con una esmeralda verde que siempre había querido para su dedo. Nos ví más felices que nunca habíamos estado, divirtiéndonos, cerca, hablando más y juntos... compartiendo... más enamorados.

Me ví de vuelta en Cambridge, riendo con los chicos, jugando con esos nuevos pero anticuados ordenadores. Siendo un verdadero pionero. Quería eso otra vez y ahora, justo ahora. Quería esa sensación de hacer algo que pocas personas han soñado hacer y la verdad es que llegar a tenerla

era una broma.... una bola... un gran y glorioso juego de descubrir e inventar.

Me ví vestido con nuevos trajes, italianos e ingleses, con ojales reales, hechos con la más suntuosa y sensual tela. Estaba fantástico. Corbatas brillantes, pañuelos a juego, elegante, con un Rolex de oro, dando la mano, viendo de reojo que hay personas mirándome, hablando sobre mí... sobre lo exitoso que era, lo buen tipo que era... cómo me merecía toda mi fortuna... cómo ellos querían ser como yo.

Me ví andando en la ciudad de Nara, Japón, bajando por la pequeña calle de adoquines en frente de la casa de Kazuko, la misma que sale en la postal.

Siento la tranquilidad de su jardín, cómo se para el tiempo, la libertad y la paz. Me sentí como en casa en la otra punta del mundo. Y me encantaba tenerla como amiga. Me ví en todo el mundo... China, Rusia, en todo tipo de lugares, hablando con amigos, siendo bienvenido, valorado... honrado.

Evocaba imágenes mías hablándole a grupos de gente sobre Marketing de Redes, sentado, hablando seriamente con ellos. Respondiendo a todas sus preguntas. Me veía enseñando a personas.... llegando a ellos... preocupándome por y para ellos, revelándoles sus sueños... mostrándoles formas de conseguir las metas que nunca antes imaginaron que eran posibles. Me veía como una inspiración para la gente... como una prueba de que ellos también podían hacerlo.

-Miradme – les decía – Si yo puedo hacerlo, si yo he tenido éxito, entonces tú también puedes. Vamos, sólo cambia tus creencias... Sólo se que tú te creas todo, por eso también puedes crear la vida de tus sueños. Vamos, ven conmigo.

Paré de caminar y miré alrededor. Estaba solo. Miré atrás del largo camino pero no había nadie a la vista. Sonreí y suspiré. Ellos sabían que pensaba. Ellos lo sabían.

Caminé a lo largo del oscurecido camino, mezclando sensaciones entre las particulares sombras y sonidos de la noche del campo y el desfile de imágenes que marchaban por mi mente.

Llegué al área de parking al final del camino, la cuál estaba inundada de luz. Había una gran pieza de papel colocada debajo del parabrisas de mi coche. Caminé a él, lo saqué y leí la nota escrita a mano.

Eres bienvenido a pasar la noche, tu cama está lista. Pero pensamos que posiblemente quieras ir a casa y estar con tu familia. Hay té caliente dentro de un termo en el asiento del coche. Te ayudará a estar despierto y alerta. Ven al hotel el próximo Jueves. Soy el ponente especial. Llama cuando quieras. Eres especial para nosotros.

Miré su casa. Puse las manos sobre mis muslos e hice una reverencia como había visto hacer a

Kazuko y dije en voz alta:

-Gracias a ambos por todo, que es mucho más de lo que puedo decir.

Si, tengo muchas ganas de estar con mi familia, pensé. Me metí en mi coche y conducí a casa.

Capítulo 15:

El Comienzo

Ha pasado toda una semana, pensé mientras conducía al hotel el jueves después del trabajo. Si alguien me cuenta algo de los eventos que me habían sucedido, no podría creerle nunca. Pero ahora, estaba empezando a creer que algo era posible.

Lo que la mente puede creer tú lo puedes lograr ¿De quién era eso? ¿Clement Stone? ¿Napoleon Hill? ¿Mío? Una cosa era cierta, estaba convencido de que todo lo que realmente necesitaba para hacerlo era empezar a creer y los logros irían llegando uno tras otro.

Desde el momento que regresé de la casa del Mejor Networker, el sábado por la noche, había empezado a incorporar cosas al lado positivo dentro de las balanzas de mi mente, detalles que jugaran siempre a mi favor.

Los niños estaban durmiendo cuando llegué pero Kathy subió y estuvimos hablando hasta el amanecer, hablando sobre mi fin de semana, sobre mis viejas y nuevas creencias, sobre lo que ella creía y quería reemplazar de sus viejos hábitos...

No habíamos hecho nada de esto desde que nos conocimos. A pesar de que estuviese cansado por falta de sueño, ese domingo fue el día más fantástico. Fuimos a un lugar especial que Kathy y yo conocíamos desde que llegamos aquí.

Caminamos hacia arriba a través del bosque, primero los niños corrían alrededor, luego los llevamos un rato a hombros y luego a correr de nuevo por el campo. Había un estanque que habíamos descubierto hace tiempo y fuimos todos a bañarnos y chapotear lanzando los niños al aire. No recordaba sentirme tan libre, tan relajado, tan en casa conmigo mismo y mi familia.

Luego fuimos al restaurante italiano donde el Mejor Networker me había llevado a cenar esa noche. La ayudante de sala se acordaba de mí.. el maitre me reconoció y me dijo que era bueno tenerme de nuevo por aquí. Kathy me miró levantando las cejas. ¡Me encantó!

Y esto no lo vas a creer. ¿Recuerdas que yo era el tipo que no había patrocinado a un alma? Bien, ¿sabes qué? Esa semana.. ¡3 nuevas personas! Eso está bien, ¡tres! Y esta noche dos de ellos vienen a la reunión y cada uno trae a un invitado. No bromeo.

Ah, y esa no es la mejor parte. Una de las personas que he patrocinado, es mi jefe. Entró en mi oficina el día antes, justo antes del almuerzo, me dijo: *No se lo que estás tomando, pero quiero lo que sea eso, ¡ahora!*

Me reí y le dije que si me compraba el almuerzo, yo le daría el valor de un año. Él firmó conmigo

en ese momento y allí mismo.

Y tengo algo mejor, mi jefe había estado interesado en Network Marketing durante unos años, pero había escuchado algunas opiniones contradictorias sobre el negocio y nunca había comprendido realmente cómo funcionaba hasta que se lo expliqué. Me dijo que había sido profesor de derecho en la facultad, pero el sueldo no era bueno y eso era lo que realmente quería, enseñar a la gente sobre cómo tener éxito en la vida. Network Marketing suena perfecto, me dijo. ¿Cómo empiezo?

Increíble. Todo era increíble.

La verdad es que mi vida había cambiado 180 grados en solo cinco días. Puse mi coche en la entrada principal del hotel, Chris, el portero que había conocido la semana pasada, vino fuera y abrió la puerta del coche antes de que lo hubiese apagado.

Le dije "Hola" y le pregunté si estaría dispuesto a aparcar mi coche detrás de la camioneta gris y él dijo que había que esperar un poco. Le pregunté si era cierto lo que él dijo sobre ir a Japón y él dijo que sí. Le pregunté si podríamos almorzar o cenar para hablar del asunto en algún momento. Él dijo que le encantaría y me dio la mano.

Caminé dentro del hotel, buscando mis personas nuevas y sus invitados. Allí estaban, temprano, con dos personas más de las que esperaba. Estaba tan absorto hablando con ellos y respondiendo sus preguntas que no me di cuenta del hombre que estaban de pie detrás de mí. Escuché una voz familiar diciendo,

-Perdóneme, Sólo quería decirle lo bien que le veo

Extendí mi mano, pero él la apartó a un lado y me dió un gran abrazo, luego me soltó un poco, me miró y dijo,

-Te veo realmente bien, ¿Cómo estás?

-Mucho mejor de lo que parece – dije con alegría.

Él asintió y luego soltó una de sus carcajadas patentadas.

-Apuesto a que sí – dijo según crecía su risa

-Conoce a mis amigos – insistí y lo hizo

Le presenté a ellos, y pude ver por la expresión de sus caras que acudir a su primera reunión y ser introducidos en ella por el Mejor Networker del Mundo, era mucho más de lo que ellos creían cuando firmaron. Fue magnífico.

Me aparté un poco cuando los presenté y empezaron a realizarle preguntas. Un par de veces, él

me lanzo un par de miradas de apreciación cuando se enteró de que los había patrocinado y lo emocionados que se mostraban por estar allí. Me sentía genial.

Él se volvió hacia mí y puso una mano en el hombro,

-Tú eres un estudiante muy rápido, amigo mío

-He tenido un maestro excelente – contesté

-Gracias – dijo con una calidez auténtica y un apretón en el hombro – Ahora, ¿estás listo para superar al maestro? - dijo respirando profundamente con una sonrisa.

Lo miré a los ojos. No tenía ninguna expresión en la que pudiera leer algo, sabía que no habría ninguna. Cerré mis ojos y respiré hondo. Un cascada de imágenes cayeron en mi mente, mostrándome una nítida imagen de mí como un dinámico, capaz y poderoso líder.

-Sí – dije, abriendo los ojos y volviendo a mirarle.

-Bien – dijo – La reunión está empezando. Vamos a sentarnos.

La reunión era una de las mejores a las que había ido. Se notaba una alta energía y había humor y risas. Según iban pasando un orador tras otro, iba viendo como en la cara de mis invitados había interés y también participación. Estaban contentos de haber venido. Por último, presentaron al Mejor Networker e inmediatamente se produjo una gran ovación con silbidos y aplausos.

Estaba de pie delante del grupo, reconociendo nuestro aplauso. Cuando terminamos de aplaudir y nos sentamos, se quedó de pie y en silencio un buen rato, simplemente mirándonos.

El parecía fijarse en cada una de las caras de la sala. Finalmente, habló.

-Esta noche, voy a mostraros el secreto del éxito. Ahora, si estás escuchando cuidadosamente, te darás cuenta de que dije *voy a mostraros el secreto*. No dije *que os lo diría*

-Todos habéis escuchado el secreto para el éxito muchas veces. Y para algunos de vosotros, el oírlo ha provocado tremendas diferencias en vuestras vidas, pero para la mayoría de nosotros, sólo escucharlo no es suficiente.

-Muchos de vosotros habéis leído sobre el secreto del éxito también. Y aunque algunos de vosotros habéis ganado más de lo que habéis leído, sólo la información no es suficiente para marcar una profunda diferencia en tu forma de vivir y trabajar.

-¿Recuerdas cuando érais pequeños? ¿Cómo aprendíais a andar o montar en bici?

-Os lo mostraron. Vistéis a los adultos andando. Viste como ellos lo hacían. Luego, algunos andaron con vosotros, os ayudaron, os recogieron cuando caísteis. Al tiempo de todo esto,

también empezaban a participar vuestras manos y tarde o temprano saldríais valientemente, moviendo vuestras piernas y andando. ¡Eras libre al fin!

-Alguien te puso en una bicicleta y corrió alrededor de ti, sosteniendo el asiento para mantenerla firme y que no te cayeses. Y te mostró cómo hacerlo. Y un día, quizás minutos después de que te mostraron por primera vez cómo hacerlo... o quizás horas o días después, tú montabas en bicicleta. Se tambaleaba. Tuviste miedo pero, finalmente, pudiste andar por la acera y montaste tu bici completamente solo. ¡Eras libre al fin!

-En cada paso, aunque sabías mucho sobre cómo andar y cómo montar en bici, ese conocimiento sólo no era suficiente. Sabías todo sobre cómo pero no podías hacerlo todavía. Conocer esa información no era suficiente. De hecho, entonces sabías que era de poca utilidad para ti. Mirando atrás acerca de todo esto, se podía suponer que lo que pensabas que no sabías era eso que se entiende como *el secreto*. Una vez que tienes el conocimiento, una vez que aprendes algo que sabes que no conocías antes.. entonces caminas, entonces montas en bicicleta.

-Pero si piensas hacia atrás con cuidado, descubrirás que el secreto para caminar y el secreto para montar en bicicleta no vienen a través de lo que sabías, y no viene tampoco de lo que tú pensabas que no sabías. Ese secreto especial vive en alguna parte de una vasta expansión de conocimiento inexplorado; lo que he aprendido a llamar: **LO QUE TÚ NO SABES QUE NO SABES**.

-¿Os estoy confundiendo? Espero que no. En realidad es una idea muy simple, pero es el origen más poderoso de creatividad y energía que nosotros podamos aprovechar para lograr algo.

-Caminar y montar en bici son partes de una balanza, de un equilibrio. El equilibrio no es algo que tienes, como algo que posees. No es algo que haces, como moverte en una dirección u otra, pero sin embargo ambos estados son parte para lograr el equilibrio.

-El equilibrio es un estado del *Ser*. O estás en ese estado o no lo estás:

-Estás caminando o estás en el suelo; estás conduciendo la bici o estás chocando.

-El equilibrio es la llave. Una vez que el *ser* alcanza un estado de equilibrio, ya tienes el secreto. Nadie puede alejarlo de ti. No puedes perderlo ni pueden robártelo. Ni siquiera puede ser olvidado, aunque es cierto que puedes vivir algún momento donde no te acuerdes de que recuerdas el secreto, pero no durará mucho.

-Y ¿Por qué os estoy contando todo esto? Algunos de vosotros os estaréis haciendo la misma pregunta - y su risa inundó la habitación cuando lo dijo – Puedo ver algunas caras que se lo están preguntando. ¡Bien!

-Estoy contando esto acerca de mostrar el ser, sobre lo que *Tú No sabes que No Sabes*.. sobre el

equilibrio, porque el éxito... teniendo éxito y haciendo las cosas bien... es exactamente como adquirir equilibrio. Es un estado del ser: **Estás teniendo éxito o no lo estás teniendo**. No hay término medio. Estás aprobando o suspendiendo el curso. Blanco o Negro. Sin grises. Como estar embarazada.

-Entonces, ¿Eres exitoso? ¿Sí o no? ¿Lo eres?

Hizo una pausa y nos miró nuevamente a cada uno de nosotros. Por mi parte, me hice la siguiente pregunta; *Sí o no, ¿Era exitoso?* Me respondí inmediatamente y en voz alta: *Sí*

Me miró directamente.

-¿Respondiste sí? - preguntó, moviéndose desde el atril hasta la parte del estrado que estaba más cerca de mí

-¿Te pones de pie por favor? - me pidió

Lo hice.

-Eres exitoso – dijo – ¡Eso es maravilloso! Dime, ¿Cuándo te diste cuenta?

-El domingo -dije

-¿Este domingo pasado?

-Sí – sonreí – Justo este domingo pasado – podía oír algunas risitas detrás de mí en el público.

-Por favor – ven al escenario y cuéntanos que pasó – me dijo

Respiré hondo y lo miré. Él sonrió y me animó a unirme a él al escenario. Fui y me puse junto a él. Me presentó al público, pidió un micrófono para mí y cuando el hombre me había puesto el micro, él explicó cómo nos habíamos conocido.

Contó a la gente el hombre que vió por primera vez hace una semana, sentado en su escondite en la parte de atrás de la sala. Informó con detalles específicos sobre cómo le describí mi negocio, cómo me sentía entonces y lo que estaba planeando hacer. Eso era el pasado jueves cuando tuve mi *última* reunión. Estaba abandonando el negocio. Les habló sobre el éxito que había tenido patrocinando a nuevas personas, teniendo invitados presentes esta noche. Describió a mis invitados y comentó que parecían estar emocionados y entusiasmados de estar aquí. Contó que cuando había hablado con ellos, mis invitados le contaron que el descubrimiento del Network Marketing era algo que ellos habían estado buscando durante años, un lugar con personas que honraran sus valores y les dieran una forma de cumplir con sus propósitos en la vida.

Le contó al público mi propósito de vida y las cosas que valoro, tanto lo que significaban para mí

como lo que me ofrecen.

Cuando hablaba, me conmoví de manera evidente mientras avanzaba, hasta que literalmente, las lágrimas brotaron de mis ojos y me vi levantándome las gafas para limpiar mis ojos. Nunca antes nadie había dicho esas cosas de mí. Ciertamente, nadie lo había hecho nunca delante de cientos de personas. Dijo que yo era *una inspiración para él*.

Dijo que estaba orgulloso de mí.

Él me llamó "un joven maestro". Y luego dijo,

-Os prometí que os mostraría el secreto del éxito... - Puso una mano en mi hombro señalándome con la otra mano y dijo,

-Aquí está.

El silencio de la sala era un rugido en mis oídos, las caras se me empezaron a poner borrosas. Tenía la sensación de estar cayendo, sin embargo, sabía que estaba de pie y que mis pies estaban firmemente plantados en el escenario alfombrado.

Una imagen surgió en mi mente. Era como el cristal claro, afilado y brillante. Era una habitación llena de personas vistas desde el escenario. Yo era el único enfrente de toda esa gente, mirándoles. Ellos estaban de pie aplaudiendo, animando. Les había dado algo que provocaba una diferencia en ellos, algo que les llegaba y los movía, algo que les empoderaba, inspiraba, y me lo estaban reconociendo. Ellos se acercaron al escenario. Estaban estrechando mi mano. Dándome las gracias. Diciéndome lo mucho que había significado para ellos lo que yo decía y hacía.

Una mujer en particular destacaba. Ella tenía mi mano agarraba con ambas manos y estaba diciendo, *Gracias, muchas gracias por mostrarme mi propósito de vida, por mostrarme cómo vivir conmigo misma*

Me sacó de mi película el brazo del Mejor Networker, todavía alrededor de mis hombros, dando una firme apretón antes de soltarme. Se retiró, me miró a los ojos y dijo,

-Tú eres muy especial para nosotros. Ahora, muéstrales éxito - y caminó fuera del escenario.

En un instante, las personas estaban de pie aplaudiendo. Animaban y decían mi nombre. Estaba en shock. Recuerdo abrir mis brazos un poco y darle las gracias, sonreír y decir,

-Gracias, muchas Gracias.

Mientras miraba a la multitud, la sala se llenaba con un enérgico aplauso. Vi al Mejor Networker en la parte de atrás de la sala, al lado de la puerta. Nuestras miradas coincidieron. Sonrió. Y escuché su risa explosiva por encima de todos los vítores y aplausos. Levantó su mano, me

saludó y salió por la puerta.

¡Increíble!

Capítulo 16:

Epílogo

Si fuera tú, creo que me gustaría saber como cambió todo para mí. Pues cambió, y de forma tan increíble como parece (al menos así lo veo yo) Todo es más bonito de lo que esperas. Esa noche de jueves de hace cinco años fue la primera de muchas, ahora innumerables, maravillosas tardes y noches donde he sido capaz de mostrar a las personas lo que necesitan para ser exitosas.

Es lo que hago ahora para vivir.

Mi negocio de Network Marketing, prosperó a partir de entonces. He construido una organización internacional. Estoy trabajando en mi tercer libro, los dos primeros son best sellers de la industria. Y, aunque es una cuenta imposible de calcular, si no lo he hecho ya, estoy en el buen camino para haber provocado una diferencia de grandes dimensiones en las vidas de millones de personas. Es una bendición. Soy un hombre afortunado.

He logrado un éxito impresionante en todas las áreas de mi vida. Mis relaciones y asociaciones, especialmente con mi familia y amigos, que son el origen de placer y satisfacción en mi vida. Soy rico, un millonario. En realidad, somos un par de ellos, por ahora. He estado en Japón, China y Rusia y en montones de otros lugares que nunca había soñado.

Y en Disney World, ¿recuerdas que mis hijos tenían muchas ganas de ir? Pues bien, vamos dos veces al año, pero no solo con mis hijos. Kathy y yo creamos un grupo de 50 niños que son parte de un programa de mi organización en el que estamos involucrados ayudando a niños víctimas de abuso en nuestra ciudad. Mis propios hijos llegan a ser sus anfitriones y les encanta hacerlo. Como a mí.

¿Una vida de cuentos de hada libre de problemas? De ninguna manera. La verdad es que he tenido más problemas de la cuenta. Cuando mis sueños y logros se hacen más grandes y más grandes, los obstáculos que vienen son más grandes y más impresionantes también.

Pero, a lo largo del camino, he experimentado una lección de vida que me ha dado más libertad que cualquier otra cosa que haya aprendido. Esto es simple:

Estamos en que los problemas son malos.

Que los problema son malos no es simplemente lo que pensamos, y no es solamente una sensación que tenemos o sabiduría a la que agarrarnos como a una verdad. Es una forma de vida para el ser humano. Normalmente, somos inconscientes al respecto, como un pez en el agua que se baña. Los problemas son malos, esta es la norma. Esa es el ciclo natural que tenemos: Nacemos, comemos, respiramos y los problemas son malos.

Pero, ¿Y si los problemas no fueran buenos ni malos? ¿Y si sólo fueran? ¿Y que pasaría si los problemas fueran sólo cosas que pasan? ¿Podríamos hacer de ellos lo que quisiéramos, lo que fuese para que nos sirviera y nos empoderase al mismo tiempo?

¿Y si cada vez que ocurre un *problema*, elegimos pasarlo bien?

En cierto momento, cuando estaba cansado de que los problemas fueran malos, decidí hacer que todos fuesen como Richard Bach describe en su maravilloso libro "Illusions":

No hay problemas sin un regalo para ti un en las manos . Tú buscas problemas porque necesitas sus regalos.

El día que empecé a ver los problemas como regalos fue el día que mi vida se convirtió en Navidad y Cumpleaños 365 días al año.

De hecho, podía llenar otro libro entero con todos los maravillosos regalos que han venido desde la fatídica noche que conocí por primera vez al Mejor Networker del Mundo.

¿Te estás preguntando si compré finalmente su casa?

Sí, lo hice.

Puedes recordar que tuve una visión de estar sentado en su estudio oficina hablando con otro hombre joven, de la misma manera que él y yo estábamos ahí sentados hace ya tiempo. Ha pasado muchas, muchas veces.

Y si te estás preguntado... si nos vemos todavía. Sí, claro, nuestras familias están muy unidas.

Él y Rachel se mudaron a una plantación en Kauai, en las islas Hawai, hace dos años. Hemos pasado Navidad con ellos cada año.

Bobby está en una universidad en Alemania. Rebecca optó por no ir a la Universidad. Ella es profesora de equitación en un establo en Virginia. Kazuko volvió de Nara a Hawai. Todos estan bien y felices.

Realmente, están como esperabas que estuviesen. Cuando me puse a escribir este libro, esperaba hacer un trabajo razonable para contar esta historia como sucedió. Ahora, estoy seguro de haberlo hecho. Pero todavía tengo una cuestión.

Me pregunto, ¿estás convencido, sin género de duda, sobre el increíble poder que tienes para cambiar tus hábitos de creencia?

¿Sabes, completa y absolutamente, el tremendo impacto que tendrá en tu vida y en las vidas de las incontables personas a las que llegues?

Espero con todo mi corazón y mi mente que tu respuesta sea Sí. Ahora o pronto.

Al conseguirlo, al comprender el fenómeno poder creativo y de libertad que tienes, puedes vivir de la forma que tu elijas creer que es posible.

Se que no tienes al Mejor Networker para pasar el rato. Está perfecto. Tienes este libro, lo que es más, tienes otros maravillosos libros y cintas, así como maravillosos hombres y mujeres que son maestros en este secreto del éxito. Y, verdaderamente, ellos están en todas partes, y dedican sus vidas a llevar el secreto a distancia. Hay mentores al acecho en todas partes, a la espera de servirte. Todo lo que tienes que hacer es dejar constancia y estar listo, ellos aparecerán inmeditamente. "Cuando el alumno está listo..." Las minas aparecen ahora todo el tiempo.

Gracias por leer mi libro. Y ahora, me gustaría compartir contigo un secreto simple que me ha servido mucho desde la primera vez que me lo enseñaron:

Ahora que lo has leído y releído de nuevo. Léelo una tercera vez. He leído el libro de *Coaching Kids* ("Entrenando a Niños") al menos unas 20 veces desde la primera vez que lo vi el sábado por la mañana en casa del Mejor Networker, y he sacado algo nuevo cada vez.

Cuando lees libros de nuevo, úsalo como linterna. Hay pensamientos, sentimientos y experiencias que, al igual que esos mentores que aún no has hallado, están esperando listos para ser descubiertos.

Y luego, pregúntate, ¿Qué es lo próximo para ti?

Una cosa más. Si te cruzas con alguien de nuestro negocio que parece listo para explorar lo que ellos no saben que no saben todavía, préstales una copia de nuestro libro. El día que lo hagas puede ser el día que cambie sus vidas para mejor y para siempre.

Disfruta.

Te deseo lo mejor.