

Anthony Robbins

Mensaje a un amigo

Cómo hacerse cargo de la propia existencia

SUPERACIÓN PERSONAL



RIPPED BY ACT. DEMIAN LUCYFERIAN

¡Gracias!

Gracias por invertir en este libro. El interés que manifiestas en mejorar tu propia vida contribuye de por sí a mejorar la vida de otras personas. Tu aportación coadyuva a los esfuerzos que año tras año realiza altruistamente la Fundación Anthony Robbins para proporcionar alimentos, educación, ropa y otros recursos a más de 150.000 personas necesitadas en Estados Unidos y Canadá.

Escribí este libro hace unos años, con un estilo llano y sencillo, como parte de nuestro acto anual de Acción de Gracias de la Brigada de la Cesta. Tal como leerás en las páginas siguientes, esta fiesta significa mucho para mí; no es sólo una tradición nacional* sino que también tiene gran importancia personal. Es una ocasión en la que, más que nunca, el sentimiento de gratitud por los favores que la vida ha prodigado sobre mí se desborda en el anhelo de que se extienda a los demás. De modo que este libro responde exactamente a su título: es el mensaje a un amigo, que lo puede leer en cualquier época e instante del año quienquiera que necesite o desee un toque de inspiración de alguien que se preocupe por él. Brinda ánimo a quienes precisan que se les recuerden las verdades fundamentales de la vida y ofrece el estímulo de unas cuantas buenas ideas acerca del modo de afrontar los desafíos que se les planteen, sean cuales fueren.

No deja de ser irónico el que la sencillez de este librito haya resultado extraordinariamente atractiva tanto a los miles de voluntarios que lo entregan como a las personas que lo reciben. Muchos han deseado el libro para sí, como recordatorio de los fundamentos necesarios para alcanzar verdaderamente el objetivo de crear y disfrutar de una vida de calidad. Es más, una investigación somera y superficial me ha demostrado que muchas personas no llegaron a leer nunca mis obras más extensas, Poder sin límites y Controle su destino, porque les intimida lo voluminoso de ambos libros (más de 400 páginas cada uno).

En consecuencia, he decidido poner al día y publicar una nueva edición de Mensaje a un amigo para el público en general. Si ya has estudiado mi trabajo, aquí encontrarás pocas novedades. Lo que no es óbice para que parezca ejercer un efecto especial sobre quienes lo leen: obtienen una nueva perspectiva cuando revisan este texto redactado con estilo asequible y fácil de leer. Si accedes por primera vez a mi obra, espero que esta introducción te resulte amena y te anime a echar un vistazo a las fuentes de las que se extrajo Mensaje a un amigo.

Tendemos a olvidar que todos nosotros pasamos por épocas duras, momentos en los que comprobamos que los acontecimientos y circunstancias tienen más dominio que nosotros sobre nuestras propias vidas. A veces nos sentimos fuera de combate. Vernos despedidos de un empleo, por ejemplo — incluso aunque todavía dispongamos de un hogar y contemos con nuestros seres queridos—, puede ocasionarnos una tremenda sensación de pérdida. Los retos de nuestra propia existencia pueden parecer tan descomunales que también tendemos a olvidar las frustraciones de la gente que nos rodea.

No estamos solos. Una parte de la calidad de vida, una parte de un éxito de verdad estriba en aprender a apreciar y considerar la brega emocional de nuestros vecinos. Eso nos concede una mayor sensación de gratitud por nuestra propia vida, inclusive por nuestra propia lucha. En última instancia, el único camino que lleva a experimentar la riqueza de la vida es una actitud de agradecimiento: apreciar lo que tienes y lo que puedes dar. El mejor sistema para garantizar tu felicidad es ayudar a los demás a disfrutar de la suya.

Desde el momento en que estás leyendo este libro, ya has dado algo significativo. Como «miembro honorario» de nuestra Brigada de la Cesta participas ya en nuestros esfuerzos por proporcionar algo más que alimento. Mensaje a un amigo facilita nutrición para el pensamiento, un modo sencillo de contemplar sus vidas y una avenida para empezar a transformarlos y mejorarlos. Gracias por tu colaboración. Confío en que este libro no sólo te ayude a mejorar inconmensurablemente tu calidad de vida, sino que también te inspire para ayudar a los demás.

¿ Qué ocurriría si en las siguientes páginas aprendieses unas cuantas pautas sencillas que te permitieran ser más feliz, ganarte mejor el pan o mejorar prácticamente todos y cada uno de los ámbitos de tu vida?

* El día de Acción de Gracias se celebra en Estados Unidos y Canadá el cuarto jueves del mes de noviembre. Se cree en general que en él se conmemora el feliz resultado de la cosecha de 1621. Establecido en 1941. (N. del E.)

Introducción: Historia de un hombre

Un Día de Acción de Gracias, hace muchos años, una joven familia se despertó con la sensación de que no les esperaba nada halagüeño. En vez del augurio de una jornada plena de motivos de gratitud, lo que colmaba su mente era la preocupación por todo lo que no tenían. En el mejor de los casos, lo máximo que podrían arañar en aquel día de «festines» iba a ser una comida exigua, ni siquiera frugal. De haberse puesto en contacto con algún grupo o institución caritativa, habrían conseguido un pavo con toda su guarnición, pero no lo hicieron. ¿Por qué? Pues, porque, como muchas otras familias, eran personas con amor propio. De un modo u otro, se las arreglarían con lo que tuvieran.

Las circunstancias difíciles condujeron a la frustración y a la desesperanza, de las que luego se pasó a lo irreparable, al intercambio de palabras ásperas entre el padre y la madre. El hijo mayor se sentía anonadado y abatido al ver que el desaliento y la indignación se iban apoderando paulatinamente de los seres a los que más quería en este mundo.

Y entonces intervino el destino... una sonora e inesperada llamada a la puerta! El muchacho fue a abrir y se encontró con el saludo de un hombre alto, vestido con prendas arrugadas. El recién llegado animaba su rostro con una amplia sonrisa e iba cargado con una cesta enorme, rebosante de todas las exquisiteces concebibles para una espléndida fiesta de Acción de Gracias: pavo, rellenos, pasteles, batatas, latas de conserva... ¡cuanto se precisaba para un banquete por todo lo alto!

La familia se quedó de una pieza. El hombre de la puerta dijo:

—Esto es de parte de alguien que sabe que se encuentran en una situación precaria y desea informarles de que se les considera y se les aprecia. —Al principio, el padre de la familia se negó a aceptar la cesta, pero el hombre insistió—: Mire, no soy más que un mandado. —Sin dejar de sonreír, puso la cesta en los brazos del chico, dio media vuelta y, mientras se alejaba, deseó, hablando por encima del hombro—: ¡Que tengan un feliz Día de Acción de Gracias!

En aquel momento, la vida de aquel jovencito que había abierto la puerta cambió para siempre. A través de aquel sencillo detalle de bondad, comprendió que la esperanza es eterna, que las personas — incluso los «desconocidos»— realmente se preocupan de los demás. El sentimiento de gratitud le conmovió profundamente y se prometió a sí mismo que algún día haría lo que fuera preciso para corresponder ayudando a otros de modo similar. Y cuando contaba dieciocho años ya había empezado a cumplir su promesa. Con sus menguados ingresos se dispuso a comprar comestibles, no para sí, sino para dos familias de las que se enteró necesitaban alimentos de modo apremiante. Una vez adquiridos fue a entregarlos, vestido con un par de viejos pantalones vaqueros y camiseta de manga corta, con la intención de presentar el obsequio como si él fuera un chico de los recados. Al llegar al primer hogar, una casa ruinosa, le atendió una mujer hispana que le miró recelosamente. Tenía seis hijos y el marido había abandonado a la familia unos días antes. Carecían de comida.

El muchacho ofreció:

—Tengo una entrega para usted, señora.

Se apeó del vehículo y empezó a trasladar al interior de la casa bolsas y paquetes llenos de comida: un pavo, rellenos, pasteles, boniatos, conservas. La mujer se quedó boquiabierta. Los niños, en cuanto vieron que entraba comida en casa, prorrumpieron en alborotados gritos de júbilo.

La joven madre, que apenas chapurreaba el inglés, empezó a cubrir al muchacho de besos, al tiempo que exclamaba:

—Eres regalo de Dios! ¡Eres regalo de Dios!

—No, no —denegó el joven—. No soy más que el chico de los recados. Esto es un obsequio de un amigo.

Entonces le tendió un escrito que rezaba:

Esta nota es de un amigo. Le agradeceré que disfrute de una maravillosa Acción de Gracias... su familia y usted se lo merecen. Sepa que se les aprecia. Y algún día, si tienen ocasión, tengan la bondad de hacer lo mismo por alguien.

El joven seguía trasladando bolsa tras bolsa de comestibles. La emoción, la euforia y el afecto alcanzaron un punto febril. Para cuando se retiró de la casa el sentido de relación y aportación conmovió al muchacho hasta las lágrimas. Mientras se alejaba, volvió la mirada hacia los rostros sonrientes de la familia a la que había tenido el privilegio de ayudar y comprendió que se acababa de cerrar el círculo, que aquel «día horrible» de su adolescencia fue en realidad un verdadero don divino para indicarle y guiarle hacia la realización personal a través de una existencia comprometida con la ayuda al prójimo. Con ese acto inició una tarea que aún hoy continúa realizando: la de devolver el regalo que se le hizo, a él y a su familia, y la de recordar a la gente que siempre hay un modo de darle la vuelta a las cosas, que se les

quiere y que —mediante simples pasos, un poco de comprensión y actos masivos— sean cuales fueren los retos que se planteen pueden convertirse en valiosas lecciones y oportunidades para el desarrollo personal y una felicidad a largo plazo.

¿Que cómo sé tanto acerca de ese joven y de su familia, no sólo de lo que hicieron, sino también de sus sentimientos? Pues porque ese joven soy yo.

Escribí este libro porque quiero que sepas que alguien se preocupa de ti. Quiero que sepas que por muy intimidatorias y abrumadoras que puedan parecer las circunstancias, verdaderamente puedes darle la vuelta a la situación. Puedes convertir en realidad los sueños que una vez acariciaste. ¿Cómo? Utilizando la energía que anida en tu interior en este momento, mientras lees estas palabras. El poder que existe dentro de ti puede cambiar todas las cosas de tu vida literalmente en cuestión de breves momentos. Lo único que tienes que hacer es desencadenarlo.



Lo único que tienes que hacer es dar rienda suelta a esa energía.

¿Cómo puedo asegurártelo con tanta convicción? Sencillamente porque yo he utilizado ese mismo poder para cambiar mi vida a gran escala. Hace poco más de un decenio, me encontraba luchando a la desesperada, completamente frustrado y con muy pocas expectativas, por no decir ninguna. Vivía en un reducidísimo apartamento de soltero, de menos de cuarenta metros cuadrados, en Venice (California). Era una persona solitaria, desdichada y con diecisiete kilos de más. No tenía planes de futuro. Consideraba que no merecía la pena tomar la mano que me tendía la vida y que no podía hacer nada para cambiarlo. Estaba arruinado económicamente y en la más absoluta bancarrota sentimental. Me sentía agobiado, desamparado y derrotado.

Estoy aquí para decirte, sin embargo, que en menos de un año lo cambié todo. Perdí trece kilos en menos de un mes. Y mantuve el peso a raya, porque no sólo continué con la dieta, sino porque también cambié de actitud. Entrené el cuerpo para conservarle en la condición física ideal. Desarrollé la confianza que era necesaria para superar las dificultades de los tiempos duros y alcanzar los objetivos soñados. Mi secreto fue concentrarme en las necesidades de otras personas. Me formulaba continuamente la siguiente pregunta: «¿Cómo puedo añadir algo valioso a la vida de los demás?». A través de ese proceso mental, me convertí en un líder. Enseguida me di cuenta de que no podía cambiar a los otros si no era capaz de cambiarme a mí mismo. No sólo constituía el secreto para vivir dando, sino que para dar tenía que convertirme en una persona mejor.

Durante el proceso de mi propio desarrollo enamoré a la mujer de mis sueños, me casé con ella y me convertí en padre. En menos de un año pasé de vivir en precario a tener unos recursos económicos por valor de un millón de dólares netos. Me mudé de un pisito miserable a mi actual hogar: un castillo de novecientos treinta metros cuadrados con vistas al océano Pacífico. Pero no me detuve ahí. En cuanto me demostré que era capaz de ayudarme a mí mismo, busqué de inmediato los medios más eficaces para ayudar a otros. Empecé por una búsqueda de modelos dignos de imitar, susceptibles de crear cambios con la rapidez del rayo. Estos especialistas cimeros fueron algunos de los mejores maestros y terapeutas del mundo, quienes, en una o dos sesiones en vez de en uno, dos o más años, ayudaron a diversas personas a

solucionar sus problemas. Como una esponja, absorbí tantos conocimientos como me fue posible y empecé instantáneamente a aplicar lo que me habían enseñado. Procedí a desarrollar una serie de estrategias y ajustes de mi propia cosecha.

Desde entonces, estas técnicas me han llevado a trabajar con más de un millón de personas de cuarenta y dos países del mundo, a los que ofrecí «herramientas» y adiestramiento para cambiar radicalmente su vida. Este increíble privilegio y oportunidad para compartir mi trabajo se ha extendido a una maravillosa diversidad de seres humanos, desde trabajadores manuales hasta personas de sangre azul pertenecientes a familias reales de todo el globo, desde presidentes de países hasta directores de empresa y presidentes de Asociaciones de Padres de Alumnos, desde estrellas cinematográficas hasta atletas y equipos deportivos profesionales, desde madres y doctores en medicina hasta niños y personas sin hogar. Y a través de libros, cintas, seminarios y programas de televisión he llegado prácticamente a diez millones de almas. En cada caso, mi objetivo fue ayudar a la gente a hacerse cargo, dominar y aumentar instantáneamente su calidad de vida.

No lo digo para impresionarte, sino para que se te grabe en la mente lo rápidamente que se pueden cambiar las cosas. Una vez comprendamos qué es lo que configura nuestros pensamientos, sentimientos y comportamientos, todo lo que hace falta es acción consistente, inteligente e imponente. Con este libro, me brindo a ser tu preceptor para que realices los cambios que desees.

EL PENSAMIENTO POSITIVO NO BASTA

Todos tenemos nuestros sueños, ¿verdad? A todos nos gusta creer que somos especiales, que de una u otra manera nuestra vida puede marcar una diferencia, que podemos impresionar de un modo especial a nuestra familia, a nuestras amistades o a otras personas. En algún momento de nuestra existencia, todos tuvimos una idea de lo que realmente deseábamos y de lo que realmente merecíamos.

Sin embargo, demasiadas personas olvidan sus sueños cuando se enfrentan a los desafíos que les presenta la vida. Dejan a un lado sus aspiraciones, olvidan que están capacitadas para construir su futuro y después pierden su fe y su esperanza. El objetivo de mi existencia ha sido recordar a las personas — Personas como tú y como yo— que el poder para cambiar cualquier cosa permanece dormido dentro de nosotros. Podemos despertar ese poder y resucitar nuestros sueños, *empezando hoy mismo*. Este libro te proporcionará unos cuantos instrumentos sencillos para lograr que eso suceda.

Naturalmente, el pensamiento positivo es un magnífico punto de partida. Desde luego, prefieres concentrarte en el modo de darle la vuelta a las cosas —*en soluciones*— más que en averiguar por qué están tan «mal». Pero el pensamiento positivo no basta para darle la vuelta a las cosas. Debes contar con algunas estrategias, con algunos planes para cambiar paso a paso la forma de pensar y de sentir, y para imponerte respecto a lo que procede hacer *cada uno de todos los días de tu vida*.

¿No es cierto que todos nosotros deseamos cambiar o mejorar algo de nuestra vida? Casi todos los cambios que deseamos hacer entran en una de dos categorías: o queremos cambiar lo que sentimos respecto a las cosas (tener más confianza, superar nuestros miedos, desembarazarnos de nuestras frustraciones, sentirnos felices o más satisfechos acerca de lo que sucedió en el pasado) o deseamos cambiar nuestras *acciones* (proceder de un modo distinto, dejar de fumar o de beber, aplazar cosas desagradables). El gran problema estriba en que pese a que todo el mundo desea hacer esos cambios, *muy pocos saben cómo llevarlos a la práctica... y mantenerlos durante mucho tiempo*.

Lo que pretendo con este libro, y lo que me gustaría, es ayudarte a que iniciaras tu camino en la dirección de realizar cambios positivos sobre una base firme. Con este librito no te prometo lo nunca visto. Pero sí te garantizo que puedes tomar el control absoluto y empezar a transformar tu calidad de vida mediante el empleo de las pautas sencillas que aprenderás en las siguientes páginas. También estarás en condiciones de aplicar estos simples principios para ayudar a los miembros de tu familia y a tus amigos.

Lo único que se precisa para que esta obra te funcione a partir de ahora mismo es empezar a creer que el cambio es posible. El pasado no importa. Todo lo que no funcionó en el pasado no tiene nada que ver con lo que hagas hoy. Lo que hagas a partir de este momento configurará tu destino. De ahora en adelante, debes ser un amigo de ti mismo. No puedes permitir que «te derrote en toda la línea» lo que ha sucedido ya; en vez de eso, lo que has de hacer es concentrarte inmediatamente en las soluciones en lugar de en los problemas.

¿Estás dispuesto a emprender el viaje? Partamos. Empecemos a transformar nuestras vidas aprendiendo de lo que tenemos que hacer cuando nos abruma...

PRIMERA LECCIÓN
La sensación de agobio... cómo
volverla del revés

A menudo, en la vida nos ocurren cosas sobre las que no tenemos el menor control. La empresa en la que trabajamos decide «ir a menos» y prescinde de nuestros servicios por la vía del despido. Nuestra esposa nos abandona. Enferma un miembro de la familia o muere un deudo al que apreciábamos mucho. El gobierno suspende un programa del que dependía nuestro sustento. En tales situaciones, tal vez nos acucie la impresión de que no podemos hacer nada para mejorar las cosas.

Quizás hayas vivido ya la experiencia de haberlo intentado todo, infructuosamente, para conseguir empleo, ayudar a tu familia, encontrar un amigo del alma o simplemente sentirte feliz. Pero nada pareció dar resultado. Cuando probamos un nuevo enfoque, nos esforzamos al máximo y a pesar de ello no alcanzamos el objetivo, suele ocurrir con frecuencia que entonces nos acobarde la simple idea de intentarlo de nuevo. ¿Por qué? ¿Porque todos queremos evitarnos disgustos! Y a nadie le hace gracia volver a fracasar. Nadie, él o ella, quiere entregarse en cuerpo y alma, sólo para encontrarse al final con otra desilusión. A menudo, después de una serie de tales decepciones, ¡dejamos de intentarlo! Llegamos a un punto en el que creemos que nada va a dar resultado. Si te encuentras en esa tesitura en la que ni siquiera estás dispuesto a probar de nuevo, te has situado en un lugar que se llama «impotencia cultivada». Literalmente, has aprendido —inclusive en plan autodidacta— a ser un «incapaz».

La buena noticia consiste en que estás equivocado. ¡Puedes hacer que sucedan cosas! Puedes conseguir transformarlo prácticamente todo a base de cambiar tus percepciones y tus actos.

No estoy desanimado, porque cada intento fallido que se des- carta es un paso más hacia adelante.

Thomas Edison

El primer paso para darle media vuelta a tu vida es desembarazarte de esa negativa creencia de que no puedes hacer nada o de que eres incompetente. ¿Cómo puedes conseguirlo? Con frecuencia, el motivo por el que las personas dicen que no pueden hacer esto o aquello estriba en que en el pasado intentaron cosas que no funcionaron. Pero recuerda —y conste que he utilizado esta frase una y otra vez a lo largo de mi vida— que **TU PASADO NO ES IGUAL QUE TU FUTURO**. Lo que importa no es el ayer, sino lo que hagas de ahora en adelante. ¡Son tantas las personas que tratan de adentrarse en el futuro utilizando para guiarse un espejo retrovisor! Si haces lo mismo, te estrellarás. En vez de empeñarte en ese sistema, debes concentrarte en lo que puedes hacer hoy para mejorar las cosas.

LA PERSEVERANCIA RINDE

Mucha gente me dice: «He probado millones de sistemas para triunfar, ¡y nada resulta!», O «He intentado miles de procedimientos!». Reflexionemos. Es probable que no hayan probado cientos de veces a cambiar las cosas o ni siquiera docenas de veces. La mayoría de las personas probaron a hacer un cambio en ocho, nueve o diez ocasiones y en vista de que no funcionó, desistieron.

La clave del éxito consiste en decidir qué es más importante para uno y luego poner toda la carne en el asador diariamente para mejorar las cosas, incluso aunque parezca que los esfuerzos resultan estériles.

Te citaré un ejemplo. ¿Has oído hablar de un ciudadano llamado coronel Sanders? Claro que sí. ¿Cómo se las arregló el coronel Sanders para conseguir un éxito tan increíble? ¿Fue acaso porque nació rico? ¿Pertenece a una familia adinerada? ¿Le enviaron a una universidad de primera, como Harvard? A caso triunfó en la vida porque inició el negocio cuando era muy joven. ¿Es cierto alguno de estos detalles? La respuesta es no. ¡El coronel Sanders no empezó a cumplir su sueño hasta después de cumplir los sesenta y cinco años! ¿Qué le impulsó al final a entrar en acción? Estaba solo y sumido en la pobreza. Al recibir su primer cheque de la Seguridad Social, por un importe de ciento cinco dólares, se volvió loco. Pero en vez de echarle la culpa a la sociedad o de escribir al Congreso una nota de protesta subida de tono, procedió a preguntarse:

«¿Qué podría hacer por los demás que merezca la pena? ¿Qué podría devolver?». Empezó a pensar qué había hecho de valor por el prójimo.

Su primera respuesta fue: «¡Bueno, tengo esta receta de pollo que parece que encanta a todo el mundo! ¿Y si vendiera mi receta de pollo a los restaurantes? ¿Podría ganar dinero haciendo eso?». A continuación pensó: «Eso es ridículo. Con lo que me dieran por mi receta ni siquiera podría pagar el alquiler de la casa». Entonces se le ocurrió una nueva idea: «Y si no sólo vendiera la receta, sino que también les enseñara el modo adecuado de cocinar el pollo? ¿Y si el pollo resultara tan suculento que hiciera prosperar su negocio? Si aumentara el número de clientes que acudiesen a comprobar la exquisitez del

pollo y se incrementasen los ingresos, es posible que me concedieran un porcentaje sobre las ventas adicionales».

Muchas personas tienen ideas geniales. Pero el coronel Sanders era distinto. Era un hombre que no se limitaba a pensar en grandes cosas susceptibles de ponerse en práctica. Las ponía en práctica. Empezó a llamar a las puertas y a exponer su proposición a todo propietario de restaurante que encontraba en su camino: «Tengo una estupenda receta de polio y creo que si la utiliza aumentará sus ventas. Y me gustaría recibir un porcentaje sobre ese incremento de recaudación».

Bueno, muchas personas se le rieron en la cara. Dijeron:

«Vamos, anciano, lárguese de aquí. ¿Por qué lleva ese estúpido traje blanco?». ¿Se dio por vencido el coronel Sanders? Ni por lo más remoto. Tenía la clave número uno del éxito; yo la llamo «poder personal». Poder personal significa perseverancia en la acción: cada vez que uno hace algo saca de ello su propia enseñanza y encuentra un modo de mejorarlo la próxima vez. ¡Y desde luego el coronel Sanders utilizó su poder personal! En lugar de dejarse vencer por el derrotismo cuando salía del último restaurante que rechazaba su idea, empezaba automáticamente a concentrarse en el modo de presentar su historia de manera más efectiva y conseguir un resultado más fructífero en el siguiente establecimiento.

¿Cuántas veces crees que recibió el coronel Sanders un no, antes de conseguir la respuesta que deseaba? Le rechazaron 1.009 veces antes de que oyera el primer sí. Se pasó dos años al volante, recorriendo Estados Unidos de una parte a otra en su viejo y destartado coche, durmiendo en el asiento trasero sin quitarse el arrugado traje blanco y levantándose todos los días ávido de compartir su idea con alguien nuevo. A menudo, su único alimento consistió en un bocado rápido de las muestras que preparaba para los clientes en perspectiva. ¿Cuántas personas crees que hubieran aguantado 1.009 noes —idos años de noes!— sin renunciar a seguir adelante? Muy pocas. Por eso no hay más que un soio coronel Sanders. En mi opinión, la mayor parte de las personas no hubieran pasado de los veinte noes, ¡y mucho menos de un centenar o de un millar! Sin embargo, esa tenacidad es lo que hace falta para alcanzar el éxito. Si miras a cualquiera de los máximos triunfadores de la historia, encontrarás en ellos ese rasgo común: nunca estaban dispuestos a dejar que los rechazasen. No aceptaban el no. No iban a permitir que algo, lo que fuese, les impidiera convertir en realidad su visión, su objetivo. ¿Sabías que Walt Disney se vio rechazado en 302 ocasiones antes de conseguir financiación para su ilusión de crear The Happiest Place on Earth? Todos los bancos lo tomaron por un chiflado. Disney no estaba loco; era un visionario y, lo más importante, estaba comprometido con el propósito de convertir en realidad su visión. Hoy, millones de personas han compartido «la alegría de Disney», un mundo como ningún otro, un mundo proyectado por la determinación de un hombre.

Cuando vivía en mi pequeño apartamento de mala muerte, donde me veía obligado a fregar los platos en la bañera, tenía que recordarme continuamente esta clase de historias. Tenía que recordarme una y otra vez que **NO HAY MAL QUE CIEN AÑOS DURE. NINGÚN PROBLEMA VA A AFECTARME TODA LA VIDA. ÉSTE TAMBIÉN QUEDARÁ ATRÁS SI CONTINUO ACTUANDO MASIVA, CONSTRUCTIVA, POSITIVAMENTE.** Seguí diciéndome sin parar: «Aunque parece que la vida me trata ahora de un modo terrible, hay muchas cosas por las que debo estar agradecido, como mis dos amigos, la circunstancia de contar con los cinco sentidos o el hecho de que puedo respirar aire libre». Me imponía constantemente el deber de concentrarme en lo que deseaba, de proyectar la imaginación sobre las «soluciones» más que sobre los problemas. Y me recordaba que ningún problema le afecta a uno durante toda su vida, incluso aunque pudiera parecerlo en el momento presente.

De forma que llegué a la conclusión de que no tenía más remedio que abandonar la idea de que mi vida en pleno se había ido al garete simplemente porque tenía dificultades económicas o frustraciones sentimentales. Decidí que no me ocurría nada grave, simplemente me encontraba «rezagado». En otras palabras, me daba perfecta cuenta de que si continuaba nutriendo las semillas que había plantado —si seguía haciendo las cosas apropiadas— saldría de aquel invierno de mi vida y entraría en una primavera en la que iba a recoger la cosecha de los años de esfuerzos aparentemente infecundos. También llegué a la conclusión de que, si hacía exactamente lo mismo una y otra vez, esperar un resultado distinto era demencial. Tenía que intentar algo nuevo y tenía que repetir esa forma de proceder hasta dar con las respuestas que necesitaba. El mensaje que te dirijo es sencillo, y en el fondo de ti mismo sabes que es verídico: la acción sólida y firme, acompañada de la pura perseverancia y el oportuno sentido de flexibilidad en la persecución de tus objetivos te proporcionará en última instancia el logro de lo que deseas, pero debes abandonar la idea de que tus problemas no tienen arreglo. Debes concentrarte al instante en las acciones que puedas emprender hoy, incluso aunque sean actos insignificantes.

Esto tiene lógica, ¿verdad? Entonces, ¿por qué no siguen más personas el consejo de Nike y se limitan a hacerlo? La respuesta es que el miedo al fracaso les obliga a inhibirse. Pero he descubierto algo maravilloso respecto al fracaso...

SEGUNDA LECCIÓN

El fracaso no existe

Ahora es el momento oportuno para que tomes una decisión. En este preciso momento debes prometerte que nunca más volverás a dejarte dominar por ninguna sensación de derrota o desaliento. Lo que no significa que debas de carecer de realismo ante los desafíos que se te presenten. Simplemente significa que a partir de ahora has de darte cuenta de que los sentimientos de derrota o abatimiento tal vez te impidan adoptar las disposiciones que pueden cambiar tu existencia. Debes creer que incluso aunque esas cosas te parezcan inabordables, puedes darles la vuelta. Verás, todos tenemos problemas, sufrimos decepciones y frustraciones, pero el modo en que hacemos frente a nuestros reveses configurará nuestra vida más que cualquier otra cosa que emprendamos.

Me gustaría hacerte partícipe de un maravilloso ejemplo de este principio en acción. Hace muchos años, un joven soñaba con llegar a ser un músico famoso, así que abandonó el instituto y se echó a la calle. Encontrar trabajo era algo realmente duro para un estudiante de bachillerato rebotado y sin ninguna experiencia. No tuvo más remedio que tocar el piano y cantar en algunos de los garitos más sórdidos de la ciudad, entregándose con los cinco sentidos a actuar para individuos con tal intoxicación étfica encima que ni siquiera podían percatarse de que el muchacho estaba en la sala. ¿Te imaginas la frustración y humillación que debía de experimentar? Estaba deprimido y destruido emocionalmente. Como se encontraba sin blanca, dormía en lavanderías. Lo único que le impulsaba a seguir era el amor de su novia, para él la chica más bonita de la Tierra.

Pero un día, la muchacha le dejó... y el aspirante a la celebridad musical creyó que la vida se le había acabado. Decidió suicidarse. Pero antes de cometer ese acto definitivo intentó conseguir ayuda ingresando en una clínica mental. En ese centro hospitalario, su vida cambió, no porque le «curasen», ¡sino porque le aterró ver con sus propios ojos hasta qué punto podían ir mal las cosas! Comprendió que él no tenía verdaderos problemas. Y aquel día se prometió que nunca jamás volvería a dejarse abatir. Trabajaría tan duro como tuviese que hacerlo, y durante todo el tiempo que hiciese falta, para convertirse en el músico de éxito que sabía podía llegar a ser. Ninguna persona, ninguna desilusión valía lo suficiente para suicidarse por ellas. La vida siempre merece la pena vivirse. Siempre hay algo que agradecer.

De modo que siguió adelante. Las recompensas no llegaron enseguida, pero al final empezó a obtenerlas. La verdad es que su música se conoce hoy en todo el mundo. El muchacho se llama Billy Joel.

Tú y yo necesitamos tener presente que LOS RETRASOS DE Dios NO SON NEGATIVAS DE Dios, que Dios aprieta, pero no ahoga, que el fracaso no existe y que, si pruebas algo y no te da resultado, pero de ello sacas la enseñanza que te ayudará a ser más efectivo en el futuro, entonces en realidad has triunfado.

Lo cierto es que hay un proverbio que me ha ayudado a lo largo de los años:

EL ÉXITO ES EL RESULTADO DE UN JUICIO CERTERO.

EL JUICIO CERTERO ES EL RESULTADO DE LA EXPERIENCIA.

LA EXPERIENCIA ES A MENUDO EL RESULTADO DE UN JUICIO ERRÓNEO.

Insiste! Si continuamos esforzándonos en hacer mejor las cosas y en aprender de nuestros «errores», alcanzaremos el éxito. Y ahora, vamos a echar un vistazo a lo que nos impulsa a entrar en acción...

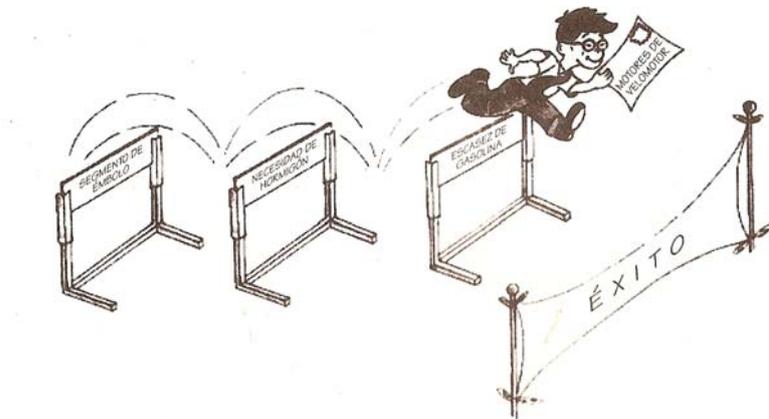
TERCERA LECCION

Tú, el imparable: el que toma las decisiones

A lo largo de este librito he dicho que existe el poder susceptible de facultarte para cambiar cualquier parte de tu vida. Así que, ¿dónde está? ¿Cómo podemos inducirlo a participar en la tarea? Sabemos que para obtener nuevos resultados hemos de emprender nuevas acciones, pero debemos comprender que todos nuestros actos los engendra una decisión: el poder de decisión es el poder de cambio. Volvemos a encontrarnos con el hecho de que no siempre podemos controlar los acontecimientos de nuestra vida, pero sí nos es posible controlar lo que decidiremos pensar, creer, sentir y hacer respecto a esos acontecimientos. Debemos tener presente que en cada momento de nuestra vida, tanto si lo reconocemos como si no, una nueva serie de opciones, una nueva serie de actos y una nueva serie de resultados son simplemente consecuencia de una decisión o dos que nos aguarda. EN ÚLTIMA INSTANCIA, SON NUESTRAS DECISIONES, NO LAS CONDICIONES DE NUESTRA VIDA, LO QUE DETERMINA NUESTRO DESTINO. El modo en que vives hoy es la consecuencia de con quién decidiste pasar el tiempo, de lo que decidiste estudiar o no estudiar, de lo que decidiste creer, de si decidiste abandonar o perseverar, casarte y tener o no tener hijos, de lo que decidiste comer, de si decidiste fumar o beber, de tus decisiones acerca de quién eres y de qué eres capaz... Todo eso es lo que ha controlado y dirigido literalmente tu existencia. Si deseamos de veras cambiar de vida, hemos de adoptar algunas decisiones nuevas relativas a la actitud que

vamos a adoptar, a lo que vamos a hacer... y a los «compromisos» que vamos a adquirir. Cuando empleo la palabra decisión quiero decir opción real y consciente. Muchas personas afirman: «Bueno, he decidido quitarme de encima unos kilos», pero eso es demasiado general, no lo suficientemente concreto. Esas personas se limitan a exponer una preferencia; en otras palabras, están diciendo: «Me gustaría estar más delgado». Una decisión auténtica es la que se realiza cuando se excluye cualquier otra posibilidad, salvo la que constituye el compromiso de uno, cuando uno no mira atrás, cuando uno no considera en absoluto, ni mucho menos, la alternativa de renunciar.

Permíteme que te cite el magnífico ejemplo de un hombre que entendió el poder de una decisión firme, alguien que decidió no renunciar. Se llama Soichiro Honda y fue el fundador de la Honda Corporation, fabricante de los automóviles y motocicletas Honda. El señor Honda no permitió nunca que tragedias, problemas, retos o vueltas y revueltas de las circunstancias le apartasen de la trayectoria que se había fijado. A decir verdad, decidió con frecuencia considerar algunos de los más importantes obstáculos que surgían en su camino como simples vallas de una carrera hacia las metas que se había marcado. En 1938, el señor Honda era un estudiante pobre que alimentaba el sueño de diseñar un segmento de émbolo que pensaba vender y facturar a la Toyota Corporation. Día tras día iba a clase y luego se pasaba noches enteras trabajando en su diseño, embadurnado de grasa hasta los codos. Se gastó en su proyecto el poco dinero que tenía, sin llegar a re-matarlo. Por último, empeñó las alhajas de su mujer para poder continuar.



El señor Honda prefirió considerar algunos de sus inconvenientes más importantes como simples vallas en una carrera de obstáculos hacia sus objetivos.

Al cabo de varios años de esfuerzos logró diseñar el segmento perfecto y seguro que, en su opinión, la Toyota se mostraría dispuesta a adquirir. Pero cuando lo presentó, se lo rechazaron. Le remitieron de nuevo al colegio para sufrir la humillación de sus profesores y amigos, que le tildarían de idiota por haber diseñado un artificio tan ridículo.

¿Se sintió defraudado? Apuesta a que sí. ¿Estaba arruinado? Desde luego. ¿Abandonó? Ni hablar.

Lo que hizo, en cambio, fue dedicar los siguientes dos años a la búsqueda de sistemas más efectivos para crear un segmento de émbolo mejor. Poseía la fórmula clave para el éxito que podría desglosarse en cuatro puntos:

1. Sabía qué deseaba.
2. Puso manos a la obra.
3. Observó si ésta funcionaba o no y, cuando las cosas no salían como era debido...
4. ... cambiaba el enfoque. Lo hizo todas las veces que fue necesario. Se mostraba flexible en su modo de hacer las cosas, según los resultados.

Por último, al cabo de un par de años más, perfeccionó el diseño de la pieza y la Toyota se lo compró!

Para construir su factoría de segmentos de émbolo, el señor Honda necesitaba hormigón, pero el gobierno japonés se preparaba entonces para la Segunda Guerra Mundial, así que no había cemento disponible. Una vez más, todo parecía indicar que su sueño iba a morir. ¿Se dio el señor Honda por vencido? En absoluto. Decidió construir aquella fábrica. Puesto que renunciar no era su opción, reunió a un grupo de amigos suyos y durante semanas trabajaron día y noche probando distintos planteamientos hasta que encontraron un nuevo método para manufacturar hormigón. Levantó su fábrica y al final logró producir sus segmentos de émbolo,

«PERO, AGUARDA, HAY MÁS...»

La historia no acaba aquí. En el transcurso de la guerra, los Estados Unidos bombardearon su fábrica y la destruyeron casi totalmente. En vez de considerarse derrotado, el señor Honda convocó a su personal y les dijo: «Rápido! Salid fuera y observad a esos aviones. Van a arrojar sus latas de combustible. Caerán del cielo y necesitamos localizar el punto donde aterrizan, para recogerlas enseguida porque contienen materias primas que nos hacen falta para nuestro proceso de fabricación». Esos materiales no podían conseguirse en ningún lugar del Japón. El señor Honda encontró un modo de empleo que volvió a insuflarle vida. Por último, un terremoto arrasó su fábrica y se vio obligado a vender a Toyota su línea de segmentos de émbolo. Pero Dios nunca cierra una puerta sin abrir otra, de modo que es preciso estar siempre alerta para advertir cualquier oportunidad que la vida tenga a bien presentarnos...

Al término de la guerra, Japón quedó sumido en un auténtico caos. Los recursos eran escasos en todos los lugares del país —la gasolina estaba racionada y era prácticamente imposible de encontrar— y el señor Honda apenas conseguía combustible suficiente para conducir su coche hasta el mercado donde comprar alimentos para su familia. Pero en vez de sentirse abatido o impotente, adoptó una nueva decisión. Decidió que no estaba hecho para aquella deficiente calidad de vida. Se formuló a sí mismo un par de preguntas sustanciales: «Cómo puedo alimentar a mi familia?», «Cómo puedo utilizar las cosas de que dispongo para dar con una vía que lleve a ese objetivo?». Se fijó en un motorcito que tenía, un motor del tamaño y modelo que se emplea para impulsar las cortadoras de césped, y se le ocurrió la idea de adaptarlo a su bicicleta. En aquel momento se creó el primer ciclomotor. En él iba y venía del mercado diariamente y sus amigos no tardaron en pedirle que fabricase también para ellos algunos de esos vehículos. Al poco tiempo, había montado tantos «velo- motores» que se quedó sin motores, por lo que decidió construir una nueva factoría en la que fabricarlos. Pero carecía de fondos, y Japón estaba destrozado. ¿Cómo arreglárselas?

Tu destino se moldea en los momentos de decisión.

Anthony ROBBINS

En lugar de abandonar y decir: «No hay salida», levantó cabeza con una idea brillante. Decidió dirigir una carta a cada uno de los propietarios de tiendas de bicicletas del Japón, contándoles que creía tener la solución para que el país volviera a ponerse en marcha, que su velomotor resultaría barato y trasladaría a la gente a donde necesitase ir. A continuación les pidió que invirtieran en el proyecto. De los dieciocho mil dueños de tiendas de bicicletas que recibieron la carta, tres mil aportaron dinero al plan del señor Honda, que manufacturó su primera remesa. Y entonces llegó el éxito, ¿no? ¡Error! El velomotor era demasiado grande y voluminoso, y muy pocos japoneses lo compraron. Así que, de nuevo, comprobó que la cosa no funcionaba y, en lugar de llevarse las manos a la cabeza y tirarlo todo por la borda, volvió a cambiar el enfoque del asunto. Decidió desguazar el velomotor y crear uno más ligero y más pequeño. Lo llamó El Cachorro y fue un éxito instantáneo, con el que Honda obtuvo el Premio del Emperador. Todo el mundo miró al señor Honda y pensó que era un hombre de «suerte» por habersele ocurrido aquella idea.

¿Era un hombre de suerte? Quizá, si S.U.E.R.T.E. significa Saber Utilizar el Entendimiento para Realizar un Trabajo Efectivo. Hoy en día, la empresa del señor Honda es una de las más prósperas del mundo. La Honda Corporation emplea ahora a más de cien mil personas y vende casi todos los automóviles Toyota en los Estados Unidos, todo gracias a que «el señor Honda nunca se dio por vencido». Jamás permitió que los problemas o las circunstancias adversas se interpusieran en su camino. ¡Decidió que siempre hay un modo de alcanzar el triunfo si uno está realmente comprometido de veras!

¡ DECISIONES, DECISIONES!

Tanto tú como yo sabemos que hay personas que vinieron al mundo en situación ventajosa: nacieron de padres opulentos en ambientes privilegiados; parecían bendecidos por unos cuerpos robustos y rebosantes de salud; los llevaron en palmitas, en todos los sentidos imaginables y nunca carecieron de nada. Sin embargo, tú y yo sabemos también que muchas de esas mismas personas acabaron siendo individuos obesos, frustrados y adictos a las drogas.

Por la misma razón, constantemente nos encontramos, leemos o tenemos noticia de personas que, contra todo pronóstico, han triunfado, rebasando los límites de su condición a base de tomar «nuevas decisiones» referentes a la forma de conducir sus vidas. Se han convertido en ejemplo del poder ilimitado del espíritu humano.

¿Cómo se las arreglaron esos asombrosos individuos? Todos ellos, en algún momento, decidieron que ya tenían bastante. Decidieron que en adelante no tolerarían nada que no fuese lo mejor. Tomaron la decisión real de cambiar su vida. De forma tajante e inmediata.

¿Qué quiero decir con eso de «decisión real»? Son infinidad las personas que comentan: «Bueno, realmente debería perder unos kilos. Debería ganar más dinero. Debería hacer algo para conseguir un empleo mejor. Debería dejar de beber». Pero puede que por más que los «debería» les abrumen por todas partes, ¡las cosas sigan sin cambiar!

La única forma de que tu vida cambie estriba en que tomes una decisión real. Una decisión real, auténtica, significa «eliminar cualquier otra posibilidad» que no sea la que se ha decidido convertir en realidad.

Si tomar decisiones es tan sencillo y formidable, ¿por qué no las toman más personas más a menudo? Porque no saben lo que es una decisión firme. Creen que las decisiones son como una lista de intenciones: «Me gustaría dejar de fumar», o «Quisiera dejar de beber». Hace tanto tiempo que la mayoría de nosotros no ha tomado una decisión que hemos olvidado lo que es hacer semejante cosa.



Cuando realmente tomas una decisión, te marcas una línea, y no en la arena, sino en el cemento.

Cuando tomas una decisión de verdad, trazas una línea, y no en la arena, sino en cemento. Sabes exactamente lo que quieres. Esa claridad te faculta para esforzarte incluso más de lo necesario con vistas a conseguir el objetivo de tu decisión. Las personas que superan todas las dificultades y le dan la vuelta a la vida toman diariamente tres clases importantes de decisiones:

1. sobre qué he de concentrarme
2. qué significan las cosas
3. qué hacer

Otro de mis ejemplos favoritos es la historia de Ed Roberts. Es un hombre «corriente», confinado en una silla de ruedas, que se ha convertido en un ser extraordinario merced a su decisión de actuar por encima de sus aparentes limitaciones. Con el cuerpo paralizado del cuello para abajo desde los catorce años de edad, se vale día tras día de un dispositivo respiratorio con el que hace frente a sus enormes discapacidades, para llevar una vida lo más normal posible, mientras pasa las noches en un pulmón de acero. Al haberse visto a dos dedos de la muerte en varias ocasiones, muy bien podía haber decidido concentrarse en su propio dolor, pero en vez de ello decidió señalar una diferencia para los demás.

¿Qué es lo que hizo a través de su fuerza de voluntad? Durante los últimos quince años, su decisión de luchar contra un mundo que con frecuencia le parecía condescendiente ha proporcionado innumerables mejoras en la calidad de vida de las personas discapacitadas. Ed Roberts concienció al público e inició todas las campañas, desde la de las rampas de acceso para las sillas de ruedas hasta las barras a las que cogerse, pasando por los espacios de aparcamientos especiales. Fue el primer tetrapléjico que se licenció en la Universidad de California, en Berkeley, y con el tiempo alcanzó el cargo de director del Departamento de Rehabilitación del Estado de California, cargo que también propuso ocuparan siempre personas discapacitadas, idea que no dejó de promover.

Salta a la vista que ese hombre eligió concentrarse en algo distinto a lo que la mayoría de las personas en su situación hubieran enfocado. Se concentró en el modo de marcar una diferencia, de hacer algo distinto. Sus deficiencias físicas representaban un «desafío» para él. Decidió hacer cuanto pudiera para mejorar la calidad de vida de las demás personas que se encontraban en la misma situación que él. Se comprometió de manera total y absoluta en la tarea de configurar el entorno de forma que mejorase la calidad de vida de todas las personas con deficiencias físicas.

Ed Roberts constituye la impresionante evidencia de que lo que importa no es dónde empiezas, sino las decisiones que adoptas respecto a dónde estás determinado a llegar. Todos los actos de Ed Roberts se fundamentaban en un único, enérgico y comprometido instante de decisión. ¿Qué podrías hacer de tu vida si realmente estuvieses decidido a hacerlo?

¡ASÍ QUE DECIDE AHORA!

Todo avance humano empieza con una decisión nueva. De modo que, ¿cuáles son las cosas a las que estás dando largas, cosas que sabes necesitas hacer para que mejore tu vida? Hay algunas, ¿no? Tal vez la decisión de dejar de fumar o beber y sustituir el tabaco o la bebida por la marcha a paso ligero o por la lectura. O acaso la de levantarte todos los días un poco antes y con mejor disposición. Quizá sea la decisión de no culpar o reprochar nada a nadie y, en cambio, idear alguna forma que pueda mejorar tu vida de día en día. Quizá te fijes la obligación de encontrar un nuevo empleo buscando la forma de hacerte más valioso que cualquier otro. Quizá te hagas el propósito de estudiar y adquirir nuevas capacidades que te permitan ganar más o dar más a tu familia y a tus amistades.

Ahora mismo, toma dos decisiones que estés determinado a cumplir a rajatabla... durante todo el tiempo que sea preciso. Primero, toma una decisión sencilla: prométete a ti mismo o promete a los demás algo que resulte fácil cumplir. Al tomar esta decisión y actuar en consecuencia, te demostrarás que puedes adoptar decisiones incluso más importantes. ¡Empezarás por desarrollar fuertes «músculos forjadores de decisiones»!

Adopta ahora una segunda decisión que, de entrada, sabrás que requiere un mayor compromiso por tu parte. Una decisión que te inspire. Anota ambas decisiones en el espacio que se reserva a continuación, cuenta a tu familia las decisiones que has tomado ¡y disfruta del orgullo de mantenerlas!

¡Dos decisiones importantes que he tomado y que me comprometo a mantener!

1. _____

2. _____

El que las decisiones que has tomado sean firmes o no dependerá de tu aptitud para...

CUARTA LECCIÓN

Crear tus propias creencias y.. ¡adelante!

Hay una fuerza que controla todas tus decisiones. Ejerce su influencia sobre lo que piensas y lo que sientes durante todos y cada uno de los momentos que vives. Establece lo que vas y no vas a hacer. Determina tus sentimientos respecto a cuanto ocurre en tu vida. Esa fuerza son tus creencias.

Cuando crees algo, das al cerebro una orden indiscutible que ha de cumplir en determinado sentido. Por ejemplo, ¿te ha hecho alguien alguna vez una petición como: «Te importaría traer la sal, por favor?» ¿Puede que, en tal caso, entrases en la cocina al tiempo que pensabas: «No tengo idea de dónde está la sal». Tras echar un vistazo a los armarios, acabaste por decir: «No encuentro la sal». Indudablemente, la persona que te la había pedido se llegó a la cocina, se colocó a tu lado, señaló con el índice algo situado ante tus narices y preguntó: «Y esto qué es?». ¡Era la sal! ¿Estuvo siempre allí? Apuesta a que sí. ¿Cómo es que no la viste? Porque no creías que la sal se encontrase allí.

En cuanto tenemos una creencia, ésta empieza a controlar lo que vemos y lo que sentimos. La verdad, ¿sabes que las creencias pueden incluso cambiar el color de los ojos de las personas? Pues, sí. Según el doctor Bernie Siegel, autor de *Love, Medicine, and Miracles* [Amor, medicina y milagros], así como de otros libros acerca de la relación cuerpo-mente, los científicos han realizado interesantes descubrimientos sobre las personas que poseen múltiples personalidades: cuando alguno de esos individuos cree que se ha convertido en otra persona, su cerebro emite una orden que cambia literalmente su bioquímica... ¡y el color de los ojos varía al intercambiarse las personalidades!

Las creencias pueden incluso afectar el ritmo de los latidos cardiacos. Una persona que tenga una fe ciega en el vudú morirá si alguien le echa un maleficio..., no a causa de la hechicería, sino porque la víctima pasa a su corazón la orden incuestionable de que deje de palpar.

¿Piensas que tus creencias pueden afectar a tu vida y a la vida de quienes te rodean? ¡Claro que sí! Las creencias, las convicciones son muy poderosas, de modo que ándate con mucho ojo acerca de lo que optas por creer, especialmente en lo que se refiere a ti mismo. Puedo asegurarte que, a lo largo de los años, hay ciertas creencias que realmente me han ayudado. Ya he mencionado algunas en este libro:

- Siempre hay un modo de darle la vuelta a las cosas si me he comprometido.
- En la vida no existe el fracaso. Siempre que aprendo algo sobre algo, eso indica que he logrado el éxito.
- Los retrasos de Dios no son negativas.
- El pasado no es igual que el futuro.
- En cualquier momento puedo cambiar toda mi vida adoptando una nueva decisión.

Estas creencias han dirigido mi pensamiento y mi comportamiento. Me han ayudado a darle la vuelta a las cosas, frente a obstáculos tremendos, para crear un éxito vitalicio.

Fe es creer lo que no ves; la recompensa de esta fe es ver lo que crees.

San AGUSTÍN

¿Qué es una creencia, de todas maneras? A menudo hablamos de cosas sin tener una idea clara de lo que verdaderamente son. La mayoría de la gente trata una creencia como si fuese algo real, cuando lo cierto es que no pasa de ser un sentimiento de certidumbre acerca de lo que significa una cosa. Si dices que crees que eres inteligente, lo que en realidad estás diciendo es: «Tengo la certeza de que soy inteligente». Esa sensación de certidumbre te permite obtener recursos que te ayudan a actuar de manera inteligente para extraer los resultados que deseas. Todos tenemos solución prácticamente para todo... o al menos tenemos acceso, a través de los demás, a las soluciones que necesitamos. Pero a menudo nuestra falta de creencia —o de certidumbre— nos inhabilita para utilizar el poder que se alberga en nuestro interior. Un sistema sencillo para entender una creencia consiste en meditar acerca de su bloque constructivo básico: una idea. Hay un montón de ideas en las que acaso pienses que no crees, que no tienes fe en ellas. Por ejemplo, examinemos la idea de que eres afectuoso. Haz una pausa momentánea y di para tus adentros: «Soy afectuoso».

Ahora bien, si «Soy afectuoso» es una idea o una creencia resultará de la cantidad de certidumbre que te inspire la frase cuando la pronuncies. Si piensas: «Bueno, no soy afectuoso», lo que en realidad estás diciendo es: «No me siento muy seguro de ser afectuoso».

¿Cómo convertimos una idea en una creencia? Permíteme que te ofrezca una sencilla metáfora para describir el proceso. Si concibes la idea como una mesa que sólo tiene una o dos patas, tendrás una buena imagen del motivo por el que una idea no parece tan sólida como una creencia. Sin sus correspondientes patas, la mesa no se sostendrá. Una creencia, por otra parte, es una mesa con el suficiente número de patas sólidas. Si realmente crees: «Soy afectuoso», ¿cómo sabes que lo eres? ¿No es cierto que cuentas con algunas referencias que apoyan la idea? En otras palabras, ¿no tuviste algunas experiencias que la respaldan? Esas son las «patas» que dan solidez a tu mesa... que confieren certidumbre a tu creencia.

Tal vez alguien te ha dicho que eres una persona muy cariñosa. O quizás haces a diario cosas gracias a las cuales otra u otras personas se sienten más cómodas, más dichosas o más optimistas. Tal vez sientes simpatía hacia otras personas y ese sentimiento afectuoso significa que rebosas cariño hacia los demás. Pero ¿sabes una cosa? Todas esas experiencias no significan nada hasta que las utilices para apoyar la idea de que eres afectuoso. Cuando lo haces, las patas se encargan de que sientas solidez (certidumbre) respecto a la idea y motivan el que empieces a creerlo. Tu idea se hace progresivamente más sólida y acaba convirtiéndose en una creencia.

Una vez entiendas cómo y por qué las creencias son como mesas, empezarás a ver cómo se forman y tendrás un indicio acerca del modo en que puedes también transformarlas. Sin embargo, primero es importante que tomes nota de que podemos concebir creencias acerca de todo si encontramos suficientes patas para sostenerlas.

¿No es cierto que cuentas con suficientes experiencias o sabes lo bastante acerca de otras personas que han pasado por épocas difíciles y que, si lo desearas de verdad, podrías fácilmente desarrollar la creencia de que hay personas infames a las que, si se les presentara media oportunidad, se aprovecharían de ti? Acaso no quieras creerlo, y estoy seguro de que sabes que esa clase de creencia no te llevará a ninguna parte, ¿pero no tienes experiencias que podrían sustentar esa idea e inculcarte la certidumbre de ello si lo desearas?



¿En qué consisten esas experiencias que tuviste y que te imbuyen la certidumbre de que eres afectuoso?

¿No es también verdad, sin embargo, que tienes experiencias —referencias— que respaldan la idea de que las personas son esencialmente buenas y que si realmente te preocupas por ellas y las tratas bien, se mostrarán dispuestas a ayudarte también ellas?

La pregunta más importante es: ¿cuál de esos interrogantes es cierto? Cualquier creencia que decidas montar... eres tú quien la elige. La clave, pues, estriba en decidir qué creencias te facultarán y cuáles te desautorizarán.

Las creencias constituyen una enorme fuente de poder. Elige lo que desees creer acerca de ti mismo y esas creencias determinarán los actos que lleves a cabo. Lo importante es elegir creencias que te apoyen y te proporcionen esperanza y energía.

¿Qué tres creencias necesitas en este momento? ¿Necesitas creer que tienes la suficiente confianza para mantener con éxito una entrevista de trabajo? ¿La entereza para romper una relación insatisfactoria? ¿El afecto preciso para embarcarte en una gran relación? Escribe a continuación una creencia que debas adoptar inmediatamente:

Debo creer:

A veces, alguien me dice: «Sí, Tony, creí en algo una vez... pero no funcionó». ¿Cómo saben con tanta seguridad que no funcionó? Quizá deberían haber concedido al caso un poco más de tiempo.

Tal vez ese alguien debía conocer esta fábula milenaria de la India. La protagoniza un granjero que sólo dispone de una caballería para tirar del arado. Y entonces el caballo huye. Los vecinos del granjero exclaman: «Eso es terrible!».

—Quizá —dice el granjero.

Al día siguiente, vuelve con dos caballos. Sus vecinos se animan: «Eso es estupendo!».

—Quizá —repite el granjero.

Su hijo trata de domar a los caballos y acaba con una pierna rota, «¡Oh, eso es terrible!», lamentan los vecinos.

—Quizá —vuelve a decir el granjero.

Al día siguiente se presenta el ejército con la misión de llevarse para la guerra a todos los hombres, pero no pueden hacer eso con el hijo del granjero, ya que está herido. Ahora los vecinos dicen: «Oh, sí que tienes suerte!».

¿Sabes cuál es la respuesta del granjero? Exacto: «Quizá».

Y el cuento sigue y sigue, como la vida. Si crees en algo y ese algo aún no ha funcionado, quizá lo estás juzgando prematuramente. Cuando supones estar en dificultades, quizá no es así. Quizás es sólo un inconveniente temporal.

Recuerda que tu capacidad para juzgar sabia y acertadamente depende en buena parte de las posibilidades de tu imaginación, porque...

QUINTA LECCIÓN

Lo que ves es lo que tienes

Son infinitas las personas que desean cambiar su disposición pero no saben cómo hacerlo. El sistema más rápido para cambiar tus opiniones o sentimientos hacia algo consiste en transformar tu enfoque sobre ese algo. Si desearas sentirte fatal ahora mismo, te resultaría fácil, ¿no es cierto? Todo lo que tendrías que hacer es pensar en algo doloroso que te haya sucedido en la vida y concentrar tu atención sobre ello... si pensaras en eso durante el tiempo suficiente, volverías a sentirte mal.

Qué ridículo! ¿Permanecerías sentado en la butaca mientras proyectaban ante tus ojos una y otra vez un bodrio de película? ¡Claro que no! Entonces, ¿por qué pasar en tu cerebro una película aburrida? Este experimento sólo demuestra lo fácil que es para alguien caer en sentimientos funestos... y lo fundamental que es controlar tu enfoque. Incluso si las cosas van mal, tienes que concentrarte en lo que puedes hacer, en lo que puedes controlar.

Si quieres tener ahora buenas sensaciones, ¿podrías o no podrías conseguirlo con la misma facilidad? Podrías concentrarte en algo que te haga feliz, en algo que haga que te sientas a gusto respecto a ti mismo, a tu familia o a tus amigos. Puedes concentrarte en algo por lo que hoy te sientas agradecido. ¡O podrías concentrarte tan intensamente en el futuro con el que sueñas que te entusiasmarás por anticipado! Lo cual te proporcionará las energías precisas para empezar a conseguir que sucedan las cosas.

Permíteme que te cite un simple ejemplo. Supongamos que asistes a una fiesta y llevas una cámara de vídeo. Durante toda la noche enfocas el objetivo de la cámara sobre el rincón izquierdo de la sala, donde una pareja se las tiene tiesas. Mientras los enfocas, tú también puedes verte afectado por su enojo e infelicidad. Mientras observas su cólera, probablemente pienses: «Qué pareja tan desdichada. Qué fiesta más deplorable».

¿Y si, esa misma velada, proyectas tu atención sobre la esquina derecha de la sala? En esa parte derecha, un grupo de personas ríen, bromean y, en vez de pelearse, ¡lo pasan bomba! Entonces, si alguien te preguntara: «¿Qué te parece la fiesta?», seguro que contestabas: «Ah, es una fiesta maravillosa!». La cuestión es simple: hay un número ilimitado de cosas que la gente puede observar, pero muchos de nosotros, demasiados, nos concentramos en lo malo, en las cosas que no podemos controlar.

PROYECTA TU ENFOQUE EN LA DIRECCIÓN CORRECTA

¿Comprendes por qué es tan importante el enfoque? Controla la forma en que ves el mundo y lo que haces respecto a él. ¿Crees que también puedes controlar lo que sientes? Apuesta a que sí.

Tu enfoque puede literalmente salvarte la vida. Una de las cosas que más placer me producen son las competiciones automovilísticas. Nunca olvidaré la lección más significativa que sobre las carreras de coches aprendí en la academia de conducir. El profesor dijo: «Lo más importante que tienes que recordar es qué hacer cuando el coche te derrapa». (Es una buena metáfora para la vida, ¿no es cierto. A veces, cuando nos damos cuenta de que hemos perdido el control, tenemos la sensación de estar resbalando en pleno patinazo.) El profesor me aleccionó: «La clave para ello es concentrarse en lo que más temen... la valla de contención. Pero en lugar de eso, debes centrarte en la idea de hacia dónde quieres ir». Estoy seguro de que has oído hablar de personas que rodaban en su coche deportivo por alguna carretera secundaria y que, de súbito, perdieron el dominio del vehículo. Sólo había un poste de teléfono en una distancia de bastantes kilómetros, pero de una forma u otra se las arreglaron para chocar contra él. La razón estriba en que, en cuanto un conductor pierde el control del coche, se lanza directa y exactamente contra el punto que quiere evitar..., y conecta con él. La realidad es que sea como fuere, siempre avanzarás hacia lo que te concentres.

Mi instructor me dijo:

—Vamos a subir a un «coche deslizante». Tengo aquí un ordenador y cuando pulse este botón, las ruedas patinarán sobre el asfalto y perderás el control. Cuando derrapemos, no mires la valla de contención. Concéntrate en el punto hacia el que deseas ir.

—No se preocupe —dije—. Comprendo.

En mi primera salida por carretera, no paraba de chillar y el instructor apretó el botón. De pronto, el coche patinó y perdí el dominio del volante. ¿A dónde crees que dirigí la vista? ¡Exacto! ¡Justo a la valla de protección! En los últimos minutos me sentí aterrado, convencido de que íbamos a estrellarnos. Pero el instructor me agarró la cabeza, me retorció el cuello y me obligó a mirar en la dirección que necesitaba tomar. Seguimos derrapando y supe que íbamos a chocar, pero me obligué a mirar en la dirección que el instructor me señalaba. Desde luego, al concentrarme en esa dirección no pude por menos que girar el volante. Los neumáticos se afirmaron en el último segundo y nos libramos del impacto. ¡Puedes imaginarte mi alivio!

Algo que te resultará provechoso conocer es lo siguiente:

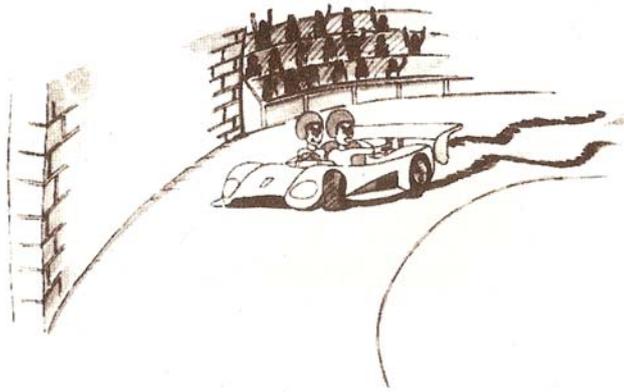
Cuando cambias de enfoque, recuerda que hay ocasiones en las que no debes cambiar la dirección inmediatamente. ¿No es eso cierto también en la vida? A menudo hay un retraso, un desfase entre el momento en que cambias la dirección del enfoque y el instante en que tu experiencia lo capta. Razón de más para que empieces enseguida a concentrarte en lo que quieres, sin demorarte lo más mínimo en resolver el problema.

Pero volvamos a nuestra anécdota. ¿Aprendí la lección? No del todo. En la siguiente ocasión en que me dirigí hacia la valla, el instructor tuvo que recordarme en voz alta que mirase al punto al que debía dirigirme. La tercera vez, sin embargo, volví la cabeza por mi cuenta y a su debido tiempo. Confié en que eso resultaría, y resultó. Ahora, cuando el coche me derrapa, ¡bam!, mi cabeza se vuelve hacia donde quiero que vaya el coche, las ruedas giran y el vehículo obedece. ¿Garantiza esto que siempre conseguiré dominar mi enfoque? No. ¿Incrementa mis posibilidades? ¡Apuesta a que sí!

¿Qué relación tiene esto contigo? Tú y yo debemos asegurarnos de que cuando surgen los problemas nos concentramos en la solución, que miramos hacia donde queremos ir en lugar de hacia donde está lo que nos asusta. Experimentarás la mayor parte de lo que pienses, sea lo que fuere.

Cambiar de enfoque, tomar decisiones y cambiar tus creencias o criterios... ¿se produce todo eso de la noche a la mañana? Claro que no. Una vez más, viene a ser algo parecido a desarrollar músculos. ¡Tus músculos no se hinchan tan rápidamente como los de Popeye! Todo sucede poco a poco. Pero te garantizo que, si cambias tu enfoque, aunque sea ligeramente, tu realidad va a cambiar una barbaridad.

Ahora, permite que te dé a conocer una de las herramientas más poderosas para cambiar tus enfoques, algo que he utilizado durante todos los días de mi vida, desde que decidí convertir mis sueños en realidad...



Concéntrate en el lugar adonde quieres ir.

SEXTA LECCIÓN ***Las preguntas son la respuesta***

El mejor método para controlar tu enfoque es mediante el poder de las preguntas. ¿Sabes que formular la pregunta adecuada puede verdaderamente salvarte la vida?

Salvó la vida a Stanislavsky Lech. Los nazis irrumpieron una noche en su casa, reunieron a toda la familia y la llevaron, junto con él, a un campo de exterminio de Cracovia. Asesinaron a toda su familia delante de sus propios ojos.

Débil, acongojado y muerto de hambre, trabajaba de sol a sol junto con otros prisioneros del campo de concentración. ¿Cómo puede alguien sobrevivir a tales horrores? No se sabe cómo, pero él continuó. Un día, observó la pesadilla que le rodeaba y llegó a la conclusión de que si seguía allí una jornada más, moriría. Decidió que tenía que huir. Y lo que es más importante, se convenció de que aunque nadie se había evadido antes de allí, sin duda había un modo de hacerlo.

Cambió su enfoque y, en vez de la pregunta de cómo sobrevivir, formuló la de: «¿Cómo puedo huir de este horrible lugar?». Recibió la misma contestación reiteradamente: «No seas insensato! No hay escapatoria. Hacer tales preguntas sólo servirá para que tortures tu alma». Pero él no estaba dispuesto a aceptar esa respuesta. Siguió preguntándose: «¿Cómo puedo hacerlo? Tiene que haber un medio. ¿Cómo puedo salir?».

Un día le llegó la respuesta. Lech percibió olor de carne putrefacta a escasos palmos de donde estaba trabajando: habían amontonado en la caja de un camión los cadáveres desnudos de hombres, mujeres y niños asfixiados con gas. En vez de plantearse la pregunta: «¿Cómo permite Dios que ocurra una cosa tan perversa?», Lech se interrogó: «¿Hay alguna forma de aprovechar esto para evadirme?». Cuando se puso el sol y la cuadrilla de trabajadores emprendió el regreso a los barracones, Lech se quitó la ropa, cuando nadie le veía, y se zambulló desnudo debajo del montón de cadáveres.

Se fingió muerto y esperó bajo el peso de todos aquellos cuerpos, envuelto por el nauseabundo olor que despedían. Oyó por último el ruido del motor del camión al ponerse en marcha. Tras un breve trayecto, la montaña de cadáveres cayó en una fosa común recién abierta. Aguardó hasta tener la certeza de que no había nadie por las proximidades y entonces salió y, a la carrera —desnudo—, recorrió los cuarenta kilómetros que le separaban de la libertad.

¿Qué fue lo que constituyó la diferencia entre el destino de Stanislavsky Lech y el de tantos millones que murieron en campos de concentración? Salta a la vista que intervinieron varios factores, pero una diferencia estriba en que formuló una pregunta distinta. Y la formuló una y otra vez, siempre a la expectativa, convencido de que recibiría una respuesta.

¡ ÉSA ES UNA BUENA PREGUNTA!

A lo largo del día nos hacemos numerosas preguntas. Nuestras preguntas controlan nuestro enfoque, nuestra forma de pensar y de sentir.

Formularme las preguntas adecuadas fue uno de los principales medios por los que le di la vuelta a mi vida. Dejé de preguntarme: «¿Por qué es la vida tan injusta?» y «¿Por qué mis proyectos nunca dan resultado?». En vez de seguir por ese camino, empecé a plantearme interrogantes susceptibles de proporcionarme respuestas útiles.

Pedid y se os dará; buscad y hallaréis; llamad y os abrirán.

San MATEO VII, 7

En primer lugar, preparé algunas preguntas destinadas a resolver problemas. Esas preguntas me prepararon con vistas a buscar y encontrar soluciones a los problemas que pudieran surgir.

Preguntas que resuelven problemas

1. ¿Qué tiene de importante este problema?
 2. ¿Qué es lo que aún no es perfecto?
 3. ¿Qué estoy dispuesto a hacer para llevarlo a cabo de la forma que quiero?
 4. ¿Qué estoy dispuesto a dejar de hacer a fin de llevarlo a cabo de la forma que quiero?
 5. ¿Cómo puedo disfrutar del proceso mientras hago lo necesario para llevarlo a cabo de la forma que realmente quiero?
-

Si te resulta difícil contestar a alguna de estas preguntas, recurre al condicional podría. Ejemplo: «¿Qué podría procurar la mayor felicidad a mi vida en este momento?».

También me planteo un conjunto de preguntas específicas al levantarme por la mañana y otra serie de ellas por la noche, antes de irme a dormir. Me preparan para sentirme espléndidamente durante todo el día y para acabar la jornada con nota alta.

Preguntas tonificantes matinales

1. ¿Qué me hace feliz en la vida en este momento? ¿Qué es lo que tiene para hacerme feliz? ¿Qué sensación me hace experimentar?
 2. ¿Qué me entusiasma en la vida en este momento? ¿Qué es lo que tiene para entusiasmarme? ¿Qué sensación me hace experimentar?
 3. ¿Qué me enorgullece en la vida en este momento? ¿Qué es lo que tiene que me enorgullece? ¿Qué sensación me hace experimentar?
 4. ¿Qué agradezco en la vida en este momento? ¿Qué tiene para que suscite mi agradecimiento? ¿Qué sensación me hace experimentar?
 5. ¿De qué disfruto más en la vida en este momento? ¿Qué tiene para producirme ese placer? ¿Qué sensación me hace experimentar?
 6. ¿Qué compromiso tengo en la vida en este momento? ¿Qué fue lo que me indujo a comprometerme? ¿Qué sensación me hace experimentar?
 7. ¿A quién aprecio? ¿Quién me aprecia a mí? ¿Qué es lo que me induce a ser afectuoso? ¿Qué sensación me hace experimentar?
-

Preguntas tonificantes vespertinas

1. ¿Qué he dado hoy? ¿En qué sentidos he sido donante hoy?
 2. ¿Qué he aprendido hoy?
 3. ¿Cómo ha aumentado hoy el nivel de mi calidad de vida? ¿Cómo puedo utilizar el día de hoy como inversión en mi futuro?
-

Estas preguntas han sido salvavidas para mí. Te ayudarán a cambiar tu enfoque... y pueden ayudarte a cambiar tu vida.

EL REGALO DE LAS PREGUNTAS IMPORTANTES

Cuando conoces el modo de formular preguntas inspiradoras, puedes ayudarte a ti mismo así como también a los demás. Una vez, en Nueva York, concerté una cita para almorzar con un amigo y asociado comercial mío. Era un abogado prominente y le admiraba por sus éxitos profesionales y por la clientela que se había ganado desde que empezó a ejercer la profesión en su juventud. Pero aquel día acababa de sufrir lo que consideraba un golpe devastador: su socio había abandonado la firma y le había dejado una

tremenda cantidad de cuentas y asuntos pendientes, así como muy pocas ideas acerca de cómo entenderse con ello.

Recuerda que su enfoque determinaba el resultado. En cualquier situación, puedes concentrarte sobre lo que te hará sentirte mejor o lo que te hará sentirte peor... y de estos dos puntos, el que mires será el que encuentres. El problema consistía en que el hombre formulaba todas las preguntas equivocadas: «Cómo es posible que mi socio me abandone así? ¿Es que no le importa? ¿No se da cuenta de que me destroza la vida? ¿No comprende que sin él no puedo seguir adelante con el negocio?». Todas esas preguntas daban por supuesto que su vida estaba deshecha.

Podía haber ayudado a mi amigo de muchas maneras, pero decidí limitarme a hacer unas cuantas preguntas. De modo que empecé planteándole las preguntas tonificantes matinales y las preguntas que resuelven problemas.

Podía haber ayudado a mi amigo de muchas maneras, pero decidí limitarme a hacer unas cuantas preguntas. De modo que empecé planteándole las preguntas tonificantes matinales y las preguntas que resuelven problemas.



Estas preguntas han sido como un salvavidas para mí.

Empecé por preguntarle: «Qué es lo que te hace feliz? Ya sé que parece estúpido, ridículo e iluso, pero ¿qué te hace realmente feliz?». Su primera respuesta fue: «Nada».

Así que le dije: «Con qué podrías ser feliz en este preciso momento si quisieras serlo?». Reflexionó unos instantes y luego expuso: «La verdad es que soy feliz con mi esposa, que en estos momentos se está comportando realmente bien y nuestra relación es estrecha de veras». Entonces le pregunté: «¿Qué experimentas cuando piensas en lo unido que te sientes a ella?». Contestó: «Es uno de los regalos más increíbles de mi vida». «Es una mujer muy especial, ¿no?», comenté. El hombre se centró en sus sentimientos hacia ella y de inmediato empezó a sentirse mejor.

Puedes decir que yo no hacía más que distraerle, pero realmente le estaba ayudando a penetrar en un estado emocional más satisfactorio y, desde luego, en una condición más favorable siempre se pueden encontrar mejores sistemas para tratar con las cosas.

Así que le pregunté qué otra cosa le hacía feliz. Empezó a hablar acerca de lo contento que tenía que sentirse al haber ayudado a un escritor a firmar el contrato de su primer libro y de lo encantado que se sentía el escritor. Me dijo que debería sentirse orgulloso, pero no era así.

—Si te sintieras orgulloso —le pregunté—, ¿qué hubieras experimentado?

Mientras pensaba en lo estúpida que había sido aquella experiencia, su estado emocional empezó a cambiar. Luego le pregunté: «De qué otra cosa te enorgullecen?». Respondió:

«Estoy auténticamente orgulloso de mis chicos. Se preocupan de veras de la gente y se cuidan de sí mismos. Me enorgullezco de lo que han llegado a ser como hombres y mujeres y de que sean hijos míos. Son parte de mi patrimonio».

—Qué sentimiento suscita en ti saber que has producido ese impacto? —le pregunté, y aquel hombre, que poco antes creía que su existencia había concluido, cobró vida.

Le pregunté entonces de qué estaba agradecido. Contestó que se sentía realmente agradecido por lo que había hecho a lo largo de las épocas difíciles, cuando era un abogado joven y luchador, que se abrió paso ascendiendo desde abajo y que vivió el «sueño americano». Luego le pregunté: «Qué es lo que

verdaderamente te produce entusiasmo?». Dijo: «La verdad, me entusiasma el tener ahora mismo la oportunidad de cambiar».

Pensaba en eso por primera vez y lo hizo así porque había cambiado de manera radical su estado de ánimo. Le pregunté:

«A quién quieres y quién te quiere a ti?». Se lanzó a hablar de su familia y de lo increíblemente unidos que estaban.

A continuación le hice una pregunta realmente peliaguda:

«Qué tiene de estupendo el abandono de tu socio?». Repuso:

«Sabes?, lo que este asunto podría tener de formidable es que aborrezco tener que ir a la ciudad día tras día y que me encanta estar en mi casa, en Connecticut. Lo que también es estupendo es que he logrado contemplarlo todo de una forma nueva». Eso le indujo a pensar en toda una larga serie de posibilidades y decidió abrir un nuevo despacho en Connecticut a cinco minutos de su casa, introdujo a su hijo en el negocio y ahora tiene un servicio de contestador que recibe sus llamadas en Manhattan. Está tan entusiasmado que ha decidido estudiar la apertura inmediata de una nueva oficina. En cuestión de unos minutos, el poder de las preguntas había ejercido su magia. Los recursos de mi amigo, ¿siempre estuvieron a su disposición? Naturalmente, pero las preguntas que había formulado le hicieron sentirse desvalido, induciéndole a considerarse un anciano que había perdido cuanto construyó. En realidad, la vida le había otorgado un don fantástico, pero no fue capaz de ver la verdad hasta que empezó a formular preguntas de calidad.

Otra herramienta para cambiar la vida es tu fisiología. ¿Que qué es eso? Permíteme que te hable de ello...

SÉPTIMA LECCIÓN **Bienvenido al gran estado... ¡tú!**

La mayoría de nosotros nos damos cuenta de que el modo en que nos sentimos emocionalmente afecta al modo en que nos sentimos físicamente. Pero pocos de nosotros tenemos conciencia de lo intensamente cierto que es lo contrario: cuando nos movemos físicamente, también nos movemos emocionalmente. Ambos actos son inseparables.

Todos debemos comprender que el movimiento crea la emoción. El modo en que nos movemos cambia la forma en que pensamos, sentimos y nos comportamos. El movimiento afecta a la química de nuestro cuerpo, todo incluido, desde las actividades físicas dinámicas (como correr, batir palmas o saltar) hasta los más insignificantes movimientos de los músculos faciales.

Por ejemplo, ¿qué aspecto te parece que tiene una persona que está deprimida? Si alguna vez has estado deprimido, ¿qué postura adopta tu cuerpo? Para sentirte deprimido, ¿no utilizas tu cuerpo de cierta manera? ¿Qué debes hacer con los hombros, hundirlos y dejarlos caídos hacia adelante o erguirlos hacia atrás y sacar pecho? La respuesta es evidente, ¿no? ¿Dónde está tu cabeza... inclinada hacia el suelo? ¿A dónde miran tus ojos? ¿Al suelo? Estar deprimido requiere esfuerzo. Sabes qué aspecto presentas cuando estás deprimido porque ya lo ejercitaste en algún momento del pasado, ¿no es así? Nos ha ocurrido a todos. Incluso a Charlie Brown.



He aquí algo interesante. Si bien muchos investigadores estudiaron durante bastante tiempo la forma en que las emociones pueden afectar al cuerpo, sólo hace muy poco empezaron a interesarse por el modo en que el cuerpo puede afectar a las emociones. Uno de esos estudios concluyó que no es tan significativo saber que sonreímos al sentirnos bien o reímos cuando estamos de buen humor como saber que la sonrisa y la risa ponen en marcha procesos biológicos que, en verdad, nos hacen sentirnos bien. Incrementan el flujo de la sangre en el cerebro y modifican el nivel de oxígeno, el nivel de estímulo de los mensajeros del cerebro o neurotransmisores. Lo mismo ocurre con otras expresiones. Pon tu expresión facial en el registro fisiológico del miedo, la indignación, el disgusto o la sorpresa y eso es lo que sentirás.

Hace años, uno de los medios más importantes de que me serví para cambiar mi vida fue el de cambiar las pautas que regían mi forma de moverme, de gesticular, de hablar. Al principio, pensé que era algo bastante tonto, un poco como «darse humos», pero lo que no tardé en descubrir fue que al mover mi cuerpo de manera distinta, enviaba literalmente un mensaje al cerebro, a través del sistema nervioso, respecto a lo que esperaba de mí mismo. Empezaron a cambiar mis sentimientos y mi actitud. Empecé a concebir pensamientos más dinámicos y a acometer acciones más enérgicas, positivas y agresivas. Pero el secreto consistió en hacer eso de modo consciente y deliberado desde el principio y hasta que los movimientos poco familiares se convirtieron en cosa propia. Con el tiempo, ni siquiera tuve que pensar en ellos. Dejé de pensar cómo tenía que realizarlos. Eran simplemente hábitos poderosos y positivos dentro de mi cerebro y mi sistema nervioso.

Mis movimientos era sencillamente copia de los que había visto hacer a otras personas rebosantes de confianza en sí mismas. Todo lo que hice fue imitarles imprimiendo la misma intensidad y fuerza. Esto me dio un nuevo enfoque sobre la vida; también me hizo mucho más persuasivo. Me vi con capacidad para empezar a influir positivamente no sólo sobre mí mismo, sino también sobre mis amigos y mis socios comerciales.

Tal vez esto te parezca excesivamente simplista —cambia la forma de moverte y cambiarás tu vida—, pero es absolutamente certero. Cuanto mayor sea el cambio de tus movimientos, mayor será el cambio de tus emociones y actos cotidianos. Te haré una sugerencia: la próxima vez que empieces a sentirte frustrado, salta un segundo, sacude el cuerpo, respira hondo, adorna tu cara con una sonrisa tonta, sin motivo, y pregúntate:

«¿Qué tiene mi “problema” de extraordinario?», «¿Qué tiene de demencial?», «¿Qué tiene de divertido?», «Me seguirá preocupando dentro de diez años?». Cambiar tu fisiología y tu enfoque te pondrá en un estado de ánimo mucho mejor. Con una nueva mirada, te las arreglarás mucho más efectivamente con cualquier cosa que te inquiete.

¿Acude a tu imaginación alguien cuyos movimientos te gustaría asimilar? ¿Hay amigos, miembros de tu familia, profesores, actores, bailarines, locutores u otros modelos que podrías imitar? Imagínate a esa persona. Aunque no estés exactamente seguro de cómo se movería o hablaría, ¿no se te ocurre una buena idea?

Supón que eres un quarterback estrella y acabas de realizar un touchdown en la Super Bowl. (O sea, que eres algo así como una gran figura del fútbol que acaba de marcar el gol de la victoria en un partido decisivo de la Liga de las Estrellas) ¿Agacharías la cabeza y hundirías los hombros? ¡Ni hablar! ¡Te pavonearías! Todo tu cuerpo exclamaría: «Soy el más grande!». ¿Afectaría ese cambio a tu estado de ánimo y a tus actos? ¡De eso no cabe la menor duda! Comprobarás que al moverte del mismo modo que lo hace otra persona, empezarás a adquirir sus mismas impresiones y sentimientos. Ahora mismo, antes de pasar al capítulo inmediato, prueba lo que sigue. Ponte de pie y, mientras lees esta página, piensa en un objetivo o en algún deseo que albergues, algo que quieras de verdad que suceda en tu vida. Mientras le das vueltas en la cabeza, empieza a esperarlo. Sigue en pie mientras alimentas esa esperanza, sin estar seguro de que la cosa vaya a funcionar. Esperas que funcione. Confías en que no se vaya a hacer gárgaras. ¿Cómo respiras mientras dudas, mientras te limitas a confiar, sin estar seguro? ¿Qué expresión tiene tu rostro mientras esperas? ¿Qué postura adoptan tus hombros? ¿Dónde apoyas el peso de tu cuerpo? ¿Qué imaginas mientras albergas la ilusión de poder alcanzar una meta? ¿Tienes la impresión de que está dando resultado y al mismo tiempo de que no va a funcionar? Inténtalo ahora. Sin leer una sola palabra de esta página.

Imagínate «preocupado». Empieza deliberadamente a preocuparte acerca de tu objetivo, sólo durante un momento para ver qué tienes que hacer con tu cuerpo. ¿Qué harás con las manos para preocuparte? ¿Qué les ocurre a tus hombros? ¿Hay tensión en tu cuerpo? ¿Respiras más despacio o de modo más restringido? ¿Qué les pasa a los músculos de tu rostro? ¿Cómo suena tu voz cuando estás preocupado? ¿Qué imaginas? ¿Ves sólo que la cosa no funciona? ¿Ves mentalmente el peor de los panoramas? Repite, sitúate ahora en ese estado y observa qué haces con tu cuerpo para sentirte preocupado.

Sal ahora de esta situación y empieza a sentirte seguro. Piensa en el objetivo que te has marcado y, a partir de ahora, respira y yergue el cuerpo como si tuvieras la plena y absoluta certeza de que vas a

alcanzarlo. Si no tuvieses la menor duda en tu cerebro, ¿cuál sería tu postura? Colócate en esa situación ahora, incluso mientras lees estas palabras. ¿Cómo respirarías? ¿Qué expresión pondrías en tu cara? ¿Qué haces con las manos cuando estás absolutamente seguro de que vas a conseguir lo que quieres?

¿Cómo es ahora tu postura? Muy distinta de la que tenías durante tus momentos de esperanza y preocupación, ¿verdad? ¿Dónde se apoya el peso de tu cuerpo? ¿Está equilibrado? Si realmente tienes una certeza plena, lo más probable es que notes que lo tienes bien asentado y centrado. ¿Qué imaginas? Apuesto a que no ves que la cosa no va a dar resultado, sino que sólo ves que está funcionando.

¿Cómo puedes tener esa sensación todos los días? Localiza a una serie de personas que hayan triunfado y modela la fisiología de su confianza: sus gestos, su respiración, sus andares. Mejor aún, modela los movimientos físicos que empleas tú cuando te encuentras en un estado mental o emocional cumbre. Descubrirás que esto no es sólo un juego, sino también una forma de irrumpir en la asombrosa inteligencia concebida dentro de cada célula de tu cuerpo y tu cerebro. Planta las mismas semillas de movimiento y respiración y cosecharás similares recompensas.

Mientras identificas y estudias ejemplos de confianza, éxito y felicidad, no sólo observas su fisiología sino que también empiezas a escucharlos. Escucha, pues, la estructura de su lenguaje y aprenderás a desarrollar...

OCTAVA LECCIÓN *El vocabulario para el éxito definitivo*

Hace varios años, mantuve una reunión informativa de negocios durante la cual pude verificar el terrible poder de las palabras. Estaba con dos hombres a los que conocía desde mucho tiempo atrás y acabábamos de descubrir que uno de nuestros socios había intentado aprovecharse de nosotros. Me disgustó mucho aquella circunstancia. Supongo que incluso podía decirse que estaba indignado.

Otro de los socios se encolerizó hasta el punto de ponerse rojo. «Estoy furioso!», clamó. Le pregunté por qué estaba tan iracundo. «¡Porque si te enfureces de veras, te vuelves tan fuerte que puedes ponerlo todo patas arriba!»

Pero mi otro socio se limitaba a seguir sentado tranquilamente, como si tal cosa. Dijo sentirse «un poco malhumorado». ¿Malhumorado? «Por qué te sientes un poco malhumorado en vez de furibundo?», le pregunté.

—Bueno, si uno se enfurece pierde el control. Y el otro sale ganando —respondió.

Malhumorado. Pensé que era la palabra más estúpida que había oído en la vida. ¿Cómo podía aquel chico, que era un triunfador, ir por el mundo empleando palabras como aquella y a pesar de todo mantener la cabeza alta?

La respuesta estribaba en que no lo hacía. Casi parecía disfrutar hablando de cosas que a mí me hubieran puesto frenético. Su palabra tenía un efecto claro y preciso sobre él... y sobre mí. No sé cómo ni por qué, pero decir «malhumorado» me hizo sentir menos indignación.

De modo que decidí probarlo. Salí en viaje de negocios, llegué al hotel y me encontré con que no tenían habitación para mí. «Perdone —dije— pero cuanto más tiempo estoy aquí de plantón, más malhumorado me estoy sintiendo.» El recepcionista levantó la cabeza, sin saber muy bien cómo reaccionar, y sonrió incluso en contra de su voluntad. Tuve que devolverle la sonrisa.

En el curso de las semanas siguientes, empleé de nuevo la palabra varias veces. En cada una de esas ocasiones pensé que era estúpido que eso acabara con sensaciones de cólera o frustración y provocara un descenso inmediato de mi intensidad emocional.

No era más que una palabra. Pero el modo en que nos dirijamos unos a otros —la palabra específica que utilizemos— controla nuestra forma de pensar. Y la forma en que pensemos controla nuestros sentimientos y nuestros actos. Si dices que estás «enfadado», «cabreado» o «hecho un basilisco», ¿qué clase de sentimientos tendrás? ¿Qué clase de preguntas te formularás? ¿Sobre qué te concentrarás? ¿No se elevará tu presión sanguínea hasta el punto de atravesar el techo? ¿No acabarías teniendo una apoplejía?

Pero supongamos que en vez de «enfadado» estás «malhumorado». En vez de «agobiado» estás «solicitado». En vez de «cabreado», estás «incomodado». En vez de «irritado» estás «aguijoneado». En vez de «rechazado» estás «mal interpretado». Y en vez de «anonadado» estás «ligeramente molesto». ¿Crees que tus sentimientos empezarán a ser distintos? ¿Sería mejor que lo creyeras!

Quizás este «instrumento» te parezca neciamente sencillo ¡No es posible que resulte tan fácil alterar los sentimientos con sólo cambiar nuestro lenguaje! Pero la verdad es que las palabras tienen la facultad de cambiar nuestra forma de sentir. Por eso nos conmovemos tanto cuando oímos, incluso después de varias décadas, las palabras de Martin Luther King explicando su sueño, o cuando escuchamos a John E Kennedy mientras indica lo que una persona puede hacer por todo un país. Las palabras cambian nuestros sentimientos y la mayoría de nosotros no tenemos conciencia de las que utilizamos a diario para comunicarnos con los demás —y con nosotros mismos—, y mucho menos nos percatamos del modo en

He aquí unos ejemplos:

<i>Positiva</i>	Transfórmalo en
<i>despierto</i>	vigorizado
<i>frío</i>	escandaloso
<i>bastante</i>	bueno, incontenible
<i>afortunado</i>	increíblemente bien dotado
<i>bueno</i>	imposible encontrar nada mejor
<i>aceptable</i>	súper
<i>rápido</i>	explosivo
<i>listo</i>	brillante
<i>apetitoso</i>	suculento

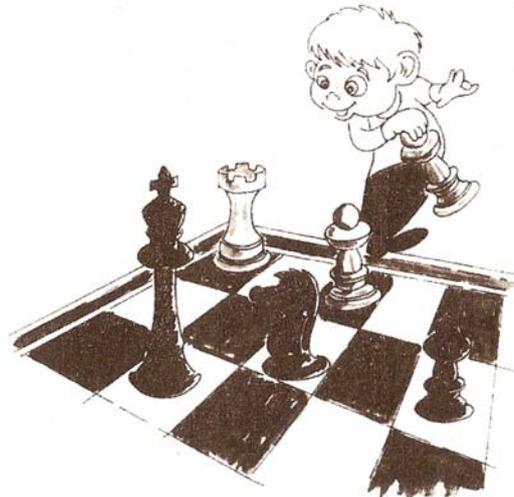
Empieza ya mismo a emplear estas nuevas opciones. Asegúrate de que la «inspiración» está contigo y que haces algo más que «pasar el rato». Si tienes dificultades con ello, puede que lo que te haga falta sea contestar a la pregunta...

NOVENA LECCIÓN
¿Estás «contra la pared»?
¡Atraviésala con una nueva metáfora!

«Estoy en el extremo de la cuerda»
«No puedo romper el muro»
«Está a punto de estallarme la cabeza»
«Me encuentro en una encrucijada»
«Estoy listo»
«Floto en una nube»
«Estoy con el agua al cuello»
«Libre y feliz como un pájaro»
«Me he metido en un callejón sin salida»
«Llevo el mundo sobre los hombros»
«La vida es un cuenco de cerezas»

¿Qué tienen en común todos estos dichos? Son metáforas. ¿Qué es una metáfora? Cuando describes algo utilizando la comparación con alguna otra cosa, estás creando una metáfora. Las metáforas son una especie de símbolos: un sistema rápido de decir mucho. La gente emplea continuamente metáforas para explicar lo que experimenta acerca de toda clase de cosas.

«La vida es una lucha» y «la vida es una juerga» son dos metáforas que expresan dos modos distintos de contemplar el mundo. ¿Qué lleva implícita la idea de que la vida es una lucha? Si defines así la vida, lo más probable es que creas que las personas están tirándose siempre los trastos a la cabeza unas a otras. Pero si dices que la vida es una juerga, ¿puede que creas que la gente no hace más que pasárselo en grande!



La vida es un juego.

METÁFORAS QUE MARCAN LA DIFERENCIA

Detrás de cada metáfora hay un sistema de creencias. Cuando tomas una metáfora para describir tu vida o tu situación, eliges también el criterio, la creencia que sustenta. Por eso necesitas tener cuidado a la hora de explicar tu mundo... a ti mismo y a los demás. Admiro a dos personas que siempre tienen metáforas a punto, el actor Martin Sheen y Janet, su esposa. La metáfora que aplican a la humanidad es que se trata de «una familia gigante». Como resultado, Janet y Martin Sheen experimentan el más intenso afecto y misericordia hacia la gente, incluidos los absolutamente extraños. Recuerdo cuando Martin me contó la emocionante historia de cómo su vida cambió de rumbo hace años, cuando trabajaba en la película *Apocalypse Now*. Antes de ello, consideraba la existencia como algo que temer. Ahora la ve como un reto intrigante. ¿Por qué? Su nueva metáfora es: «La vida es un misterio».

¿Qué cambió su metáfora? Un dolor intenso. Habían estado rodando de acuerdo con un agotador programa de trabajo en el interior de las selvas de Filipinas. Tras una noche agitada, se levantó por la mañana y se dio cuenta de que sufría un grave ataque cardíaco. Partes de su cuerpo estaban insensibles y paralizadas. Se derrumbó contra el suelo y sólo merced a su poderosa fuerza de voluntad logró arrastrarse hasta la puerta y conseguir ayuda. Gracias a los esfuerzos del equipo de filmación, los médicos y un doble que actuaba de piloto, llevaron volando a Martin a un hospital, donde ingresó de urgencia. Janet se precipitó a su lado. Martin se debilitaba por momentos. Janet se negó a aceptar la gravedad de su estado —sabía que Martin necesitaba reanimación— así que le dirigió una sonrisa radiante y le dijo: «No es más que una película, chaval! Sólo es una película».

Martin me contó que en aquel momento supo que iba a recuperarse. No le era posible reír, pero empezó a sonreír y, con la sonrisa, empezó a curarse.

¿Qué metáfora más fantástica! En las películas, la gente no muere de verdad, ¿eh? En un filme, tú puedes determinar cómo sale todo.

Ya te oigo decir: «Eso parece fabuloso, pero en este instante me siento enjaulado». ¡Estupendo! Lo único que tienes que hacer es dar con la puerta y abrirla. «Sí —puedes alegar— pero es que llevo el mundo sobre los hombros.» ¡Pues entonces deja el mundo en el suelo y ponte en marcha!

¿Cómo describes tu mundo? ¿Es una prueba? ¿Es una lucha? ¿Y si fuera un baile? ¿O un juego? ¿O un jardín florido?

Si fuese un baile, ¿qué significaría eso? Tendrías pareja, movimientos gráciles y armonía. ¿Y si fuera un juego? Sería divertido; tendrías ocasión de jugar con otras personas; podría incluso haber reglas... y ganadores. ¿Y si la vida fuera un jardín florido? ¡Piensa en la luminosidad de los tonos de las flores, su fragancia seductora, su belleza natural! ¿Podrías disfrutar un poco más de la vida en un jardín así?

¿Qué piensas que necesitarías para convertir tu vida en lo que te gustaría y desearías que fuese? Antes tienes que...

DÉCIMA LECCIÓN

¡Preparado!... ¡Listo!... ¡Hacia la meta!

Cómo construir tu futuro fijándote objetivos

Cuando alguien alcanza objetivos extraordinarios, aparentemente imposibles, a menudo se da por supuesto que «ha tenido suerte», «que estaba en el lugar adecuado en el momento oportuno» o que «nació con estrella». Pero he entrevistado a muchas de esas personas que han triunfado en el mundo y he comprobado que cada uno de esos éxitos increíbles empezaron siempre con el mismo primer paso: el establecimiento de una meta,

Por ejemplo, cuando conocí a Michael Jordan, le pregunté qué pensaba que era, en su opinión, lo que le hacía destacar por encima de los demás jugadores, qué era lo que le permitía adelantarse una y otra vez a la hora de conseguir victorias personales y de equipo. ¿Qué le convertía en el mejor? ¿Era un don divino? ¿Era habilidad? ¿Era estrategia? Michael me dijo:

«Muchas personas cuentan con un talento especial donado por Dios y, desde luego, soy una de esas personas. Pero lo que me ha hecho destacar a lo largo de toda mi vida es que no encontrarás a nadie más competitivo que yo. Nunca estaré dispuesto a ser el segundo en nada».

Probablemente te preguntarás, como me lo pregunté yo, de dónde procede esa fuente de competitividad feroz. Uno de los momentos cruciales se produjo cuando Michael estaba en décimo curso y una derrota temporal le espoleó a esforzarse en la lucha por conseguir un gran objetivo. Verás, lo que la mayoría de la gente no sabe es que a Michael —Jordan El Aéreo, Mr. All-State, All-American, All-NBA, uno de los baloncestistas más importantes del mundo, la leyenda que cambió ese deporte para siempre— ni siquiera lo seleccionaron para el equipo de baloncesto universitario de su colegio.

El día en que lo separaron de los Bucaneros del instituto Laney, Michael se fue a casa y se pasó la tarde llorando. Hubiera sido fácil abandonar después de aquella inmensa decepción. Pero en vez de

hacerlo, Michael transformó su penosa experiencia en un deseo ardiente: se fijó una alta meta, un objetivo todavía mayor. Tomó una decisión firme e impresionante, una decisión que configuraría su destino y el destino del deporte. Resolvió que no sólo figuraría en el equipo, sino que también, cuando pasara el tiempo, llegaría a ser el mejor jugador conocido sobre las canchas.

Para conseguir tan ambicioso objetivo, hizo lo que todo hombre o toda mujer de éxito hace: tras establecer la meta, puso de inmediato manos a la obra firmemente decidido a actuar infatigablemente. Durante el verano, antes de su año de juvenil, buscó la ayuda del entrenador del equipo, Clifton Herring, y todos los días, a las seis de la mañana, Herring acompañaba a Michael a la pista de baloncesto y lo sometía a intensos entrenamientos. Aproximadamente durante ese período de tiempo el baloncestista en ciernes creció hasta el metro ochenta y ocho. A decir verdad, el deseo de Michael de alcanzar su meta era tan acentuado que no le importaba pasarse largos ratos colgado de la barra horizontal del gimnasio para alargar el cuerpo, pensando, con toda razón, que eso le ayudaría a entrar en el equipo. (¡ Lo cual sólo demuestra el poder del «estiramiento» propio!)

Michael se entrenaba todos los días, y cuando llegó el momento, lo seleccionaron para jugar en el equipo universitario. Demostró algo que su entrenador de los Chicago Bulls, Doug Collins, comentaría, aplicándoselo a él, más de un decenio después: «Cuanto más duro te preparas, más suerte parece tener». No falta quien teme fijarse objetivos porque le asusta fracasar o verse defraudado. Lo que son incapaces de comprender es que alcanzar la meta no es la mitad de importante que fijársela y luego trabajar a fondo con vistas a conseguir el objetivo. La razón por la que nos establecemos una finalidad es la de proporcionar a nuestra vida un enfoque y luego avanzar en la dirección en que nos gustaría ir. En última instancia, alcanzar o no la meta no es la mitad de importante que la clase de persona en que uno se convierte mediante el proceso de tratar de conseguirla. Al principio, elegir un objetivo puede ocasionar sólo un cambio leve en el rumbo de tu vida. Es como lo que ocurre con uno de esos enormes buques de carga que surcan el mar: si el capitán desvía el curso de navegación apenas unos grados, de momento casi no se nota. Pero al cabo de varias horas o días, ese cambio de dirección conducirá al barco a un destino completamente distinto.

Hace más de diez años, para desembarazarme de los desechos, de lo negativo de mí, tuve que hacer un sinfín de cambios de dirección y al mismo tiempo establecer también no pocos objetivos. Mientras trabajaba con vistas a conseguirlos (poniéndome en forma, adquiriendo confianza, etcétera) aprendí algo superimportante: mi éxito dependía de mi esfuerzo para hacerlo todo lo mejor posible... no sólo una vez o durante una temporada, sino continua, permanentemente.

Todas las personas que triunfan se entregan a una continua mejora. Nunca se consideran satisfechos con hacer las cosas bien; constantemente desean hacerlas mejor. Si practicas esta



Para desembarazarte de los desperdicios tienes que fijarte un montón de objetivos.

filosofía de la constante e interminable mejora, lo que yo llamo ¡CEIM!, puedes tener la virtual garantía de que no sólo continuarás desarrollándote a lo largo de tu vida —verdadera fuente de la felicidad— sino que también alcanzarás el éxito.

A propósito, ¡CEIM! no significa que lo hagas todo a la perfección, no significa que todo cambie instantáneamente. Las personas que alcanzan los triunfos más importantes son las que comprenden el poder del «bocado», que no muerden más de lo que pueden masticar de una vez. En otras palabras, dividen el objetivo en bocados del tamaño apropiado, en «subobjetivos» accesibles que les van conduciendo al logro final de su deseo. Pero no basta con fijar subobjetivos; tienes que celebrar la consecución de cada pequeño paso. Eso te ayudará a adquirir impulso y desarrollar hábitos que gradualmente irán convirtiendo tus sueños en realidad.

Todos hemos oído ya eso de que un viaje de miles de kilómetros empieza con un paso. Pero a menudo olvidamos tenerlo presente mientras establecemos una meta. ¿Cuándo fue la última vez que te diste una palmadita en la espalda por haber dado el simple primer paso en la dirección que deseabas ir? Hace años, no esperé hasta perder los diecisiete kilos antes de recompensarme. Al principio, sólo apartar el plato de comida representaba un gran triunfo, ¡una verdadera hazaña! Así, por ejemplo, si hablas hoy con cinco personas sobre la intención de iniciar una carrera ya estás pensando en hacerla, y reúnes información que puede ayudarte a tomar una decisión, eso son cinco pasos adelante. Incluso aunque no hagas ese movimiento hoy, estás avanzando en una nueva dirección. Ten presente que lo que hiciste en el pasado no determina lo que harás en el futuro. Como reza un famoso poema, *tú eres dueño de tu destino; tú eres el capitán de tu espíritu*. Es cosa tuya. No aguardes fijar las metas. Empieza *ya, ahora mismo*, a desviar el rumbo del carguero, porque por delante, a muy escasa distancia, está tu futuro.

UN FUTURO POR EL QUE MERECE LA PENA LUCHAR

¿Qué es lo que impulsa a algunas personas a entrar voluntariamente en acción, incluso cuando se sienten pesimistas o temerosos? ¿Por qué determinados individuos superan obstáculos impresionantes? ¿Cómo se recuperan una y otra vez tras sufrir reveses que otros considerarían derrotas definitivas? ¿De dónde sacan la fuerza para levantarse, una y otra vez?

Tienen un futuro por el que vale la pena luchar... un futuro compulsivo.

Tomemos el ejemplo de mi amigo W. Mitchell. En un terrible accidente de motocicleta dos terceras partes de su cuerpo quedaron abrasadas. Mientras permanecía en el hospital, decidió imaginar algo, fuera lo que fuese, para ayudar a los que le rodeaban. Incluso aunque las quemaduras de su rostro lo habían dejado irreconocible, creía que su sonrisa podía aliviar el mundo de aquellas personas. Y lo hizo. Creía poder animarlas, alegrarlas; podía escucharlas y consolarlas. Y lo hizo. Unos años después sufrió otro accidente, en esa ocasión en un aeroplano, que le dejó paralítico de cintura para abajo. ¿Se dio por vencido? No. Lo que sí hizo, en cambio, fue fijarse en una preciosa enfermera del hospital. Y preguntarse: «Cómo me las arreglaría para salir con ella?». Sus compañeros le tildaron de chalado. Quizá coincidía secretamente con ellos en ese diagnóstico. Pero eso no le impidió seguir soñando.

W. Mitchell vislumbraba un gran futuro con aquella hermosa mujer. Y para atraerla recurrió a su encanto, a su fino ingenio e inteligencia, a su desenfadado optimismo y su dinámica personalidad. Y acabó casándose con ella. La mayoría de los hombres en su situación ni siquiera lo hubiesen intentado. Pero W. Mitchell aspiraba a alcanzar las estrellas... y esa aspiración cambió su vida para siempre.

¿Cómo creó su futuro compulsivo? Se fijó metas situadas más allá de lo que suponía le era realmente posible alcanzar. Adoptó la decisión de, fuera como fuese, conseguir ese objetivo. Lo hizo asequible por el procedimiento de dividirlo en pequeños bocados: menudos, diminutos movimientos que necesitaba dar día a día antes de ponerse en condiciones de realizar el avance más dinámico de su vida. Cuando uno elige una meta verdaderamente inspiradora, libera el poder que lleva dentro de sí mismo para alcanzar más de lo que los otros imaginan que es posible. Uno se da a sí mismo una increíble oportunidad para estirarse y crecer.

A ganar se empieza por el principio: empezando a hacerlo.

ANÓNIMO

Hay personas —todos nosotros conocemos algunas— que parecen constantemente extraviadas en una niebla de confusión. Van por un camino y luego por otro. Intentan una cosa, después cambian a otra. Avanzan por una senda, al cabo retroceden en dirección contraria. Su problema es simple: no saben lo que quieren. No se puede dar en el blanco si se ignora cuál es ese blanco.

Lo que necesitas hacer ahora es soñar. Pero es absolutamente esencial que lo hagas de modo que tu enfoque esté centrado de forma absoluta. Si te limitas a leer este libro, no conseguirás nada. Lo que te hace falta es sentarte y poner tus sueños por escrito sobre un papel.

Acomódate en un lugar confortable, en algún sitio donde te sientas seguro y completamente a gusto. Tu plan consistirá en dedicar un mínimo de media hora a la determinación de lo que esperas ser, hacer, compartir, ver y crear. ¡Puede que sean los treinta minutos más valiosos que hayas vivido nunca! Vas a aprender a fijar metas y determinar resultados. Vas a establecer tu punto de destino, es decir, a dónde quieres ir, y cómo piensas llegar allí.

Permíteme empezar con una advertencia importante: no es preciso que impongas limitaciones de ningún tipo a lo que es posible.

¿Qué harías si supieses que no podían fallar? Dedica un momento a meditar a fondo sobre esta pregunta. Si estuvieras completamente seguro del éxito, ¿qué actividades iniciarías, qué acciones emprenderías?

Sé específico. Cuantos más detalles precisas, mayor capacidad tendrás para crear un resultado. Mientras preparas tu lista, algunas de las cosas que pongas por escrito llevarán años en tu cabeza. Y habrá algunas en las que ni siquiera hubieras soñado antes. Pero necesitas decidir qué es lo que realmente quieres, porque saber lo que deseas determina lo que conseguirás. Antes de que algo suceda en el mundo, debe ocurrir primero en tu imaginación.

¡ SIN LÍMITES!

Al final del libro encontrarás unas cuantas páginas en blanco. Puede que te parezca el espacio ideal para esta sesión de establecimiento de objetivos. Pongamos manos a la obra:

1. Supónte que han llegado las fiestas... ¡el momento de dar y recibir regalos a mansalva! ¡Sueña a lo grande! Relaciona por escrito *todos* tus sueños, todas las cosas que quieres poseer, hacer, ser, compartir. Imagina las personas, sentimientos y lugares que deseas formen parte de tu vida. Toma asiento ahora. Coge papel y lápiz y empieza a escribir. No trates de imaginar cómo conseguirás todo eso; límtate a escribirlo. No hay límites.

2. Ahora repasa la lista y calcula cuándo esperas alcanzar esos resultados: dentro de seis meses, un año, dos años, cinco años, diez años, veinte años. Resulta muy favorable comprobar el marco temporal en que operas.

Examina ahora cómo ha quedado tu lista. Al revisarla, muchas personas se percatan de que predominan en ella cosas que desean en el día de la fecha. Otras se dan cuenta de que sus sueños se encuentran demasiado remotos en el futuro, en algún mundo perfecto de éxito y satisfacción totales. Pero un viaje de mil quinientos kilómetros empieza con un solo paso y es trascendental tener conciencia de los primeros pasos tanto como de los últimos.

3. Una vez has establecido algunos marcos temporales, selecciona cuatro objetivos que puedas alcanzar este año. Elige las cosas con las que más te hayas comprometido, las que más te entusiasmen, las cosas que te produzcan mayor satisfacción. Vuelve a escribir en otra hoja de papel; anótalas también y explica por qué «estás firmemente decidido a conseguir las». Por qué hacer algo es mucho más potente que cómo llevarlo a cabo... si tienes un «por qué» lo suficientemente importante siempre podrás idear el «cómo». Piensa no sólo en ti mismo, sino también en los demás y en tu vida. ¿En qué forma beneficiaría a tu familia o amigos el hecho de que alcanzases tus metas? Si cuentas con bastantes razones, puedes hacer cualquier cosa en este mundo.

4. Tras haber cumplido todo eso, describe la clase de persona que tendrías que ser para alcanzar tus objetivos. ¿Te sería necesario más caridad o más empuje? ¿Precisarías volver al colegio? Si, por ejemplo, desearas ser profesor, define qué clase de persona posee las aptitudes necesarias para influir en las vidas de los demás.

ADIELTRA TU INTELIGENCIA

Una de mis normas es que cada vez que me fijo una meta, entro inmediatamente en acción para sustentar mi propósito. W. Mitchell empezó a sonreír a la gente el día en que decidió ofrecer algo al mundo. Pidió a la enfermera que saliese con él enseñuida.

Pero un noviazgo no florece de la noche a la mañana. Para ti, progresar será también algo que has de hacer paso a paso. Como el mejor amigo de ti mismo, nunca te darías una paliza, porque en tal caso no alcanzarías tu objetivo de inmediato, ¿verdad?

Por último, «adiestra tu cerebro» para que sepa que esa meta es todo un suceso:

- Dos veces al día, siéntate tranquilo y en silencio durante unos minutos y medita sobre tu objetivo.
- Imagina que ya lo has alcanzado. Experimenta el placer, el orgullo y la emoción de ese logro. ¡Contempla y escucha todos los maravillosos detalles!

Un sentimiento fantástico, ¿verdad?

¿Crees en ello? ¿Sí? ¿No? ¿No estás seguro? Me gustaría demostrarte que estos instrumentos realmente funcionan. De modo que he preparado una especie de juego. Si aceptas jugarlo hasta el final — si accedes a afrontar sus retos con toda la determinación de tu voluntad— la recompensa rebasará todo lo que pudieras haber imaginado.

¿Listo? Entonces enfréntate a...

UNDÉCIMA LECCIÓN ***El desafío mental de diez días***

Aunque no hagas ninguna otra cosa de las que recomienda este libro, ¡HAZ ESTO! Se llama el desafío mental de diez días. Este ejercicio cambió radicalmente mi vida. ¿Cómo?

Me capacitó para tomar el control de mí mente al no permitirme albergar en la cabeza de manera constante un solo pensamiento negativo.

¿Estás preparado? Aquí tienes las reglas del juego:

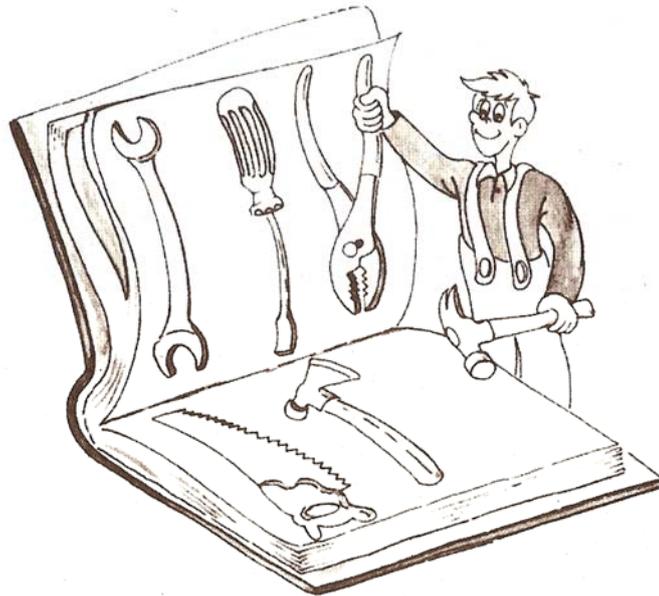
1. Durante los próximos diez días, *niégate en redondo* a darle vueltas en la cabeza a todo pensamiento, sentimiento, pregunta, palabra o metáfora negativos.

2. Cuando te sorprendas centrado sobre algo negativo —y eso te va a pasar— apresúrate a formularte preguntas que te sitúen en un lugar mejor. Empieza con las preguntas que resuelven problemas (pág. 60).

3. Al despertarte por la mañana plantéate las preguntas tonificantes matinales (pág. 61). Poco antes de entregarte al sueño, por la noche, fórmulate las preguntas tonificantes vespertinas (pág. 62). Esto obrará maravillas y hará que te sientas bien de manera continua.

4. Durante los próximos diez días consecutivos, concéntrate *completamente* en soluciones y no en problemas.

5. Si se te ocurre o afecta alguna idea, pregunta o sentimiento nefastos, no te maltrates. Límitate a desecharlos automáticamente. Sin embargo, en el caso de que alguno de ellos se demore en tu pensamiento durante más de cinco minutos, debes esperar a la mañana siguiente y empezar de nuevo desde el primer día el desafío mental.



A partir de este preciso momento, decide utilizar todas las herramientas que figuran en este libro, a fin de no albergar ningún pensamiento negativo durante los próximos diez días.

Aquí, la meta consiste en pasar diez días *seguidos* sin albergar ninguna idea negativa. En el momento en que permanezcas demasiado tiempo con un enfoque sobre lo negativo, debes empezar de nuevo, al margen de la cantidad de días consecutivos que llevaras superando el reto.

Quiero que sepas que el poder de este desafío mental de diez días es verdaderamente asombroso. Si lo cumples al dedillo, empezará a desplazarse por tu vida un desfile inacabable de beneficios. He aquí sólo cuatro cosas que te proporcionará:

1. Te permitirá ver todos los hábitos mentales que te retienen, que te impiden progresar.

2. Impulsará a tu cerebro en la búsqueda de alternativas provechosas y potentes.
3. Te dará un empujón en forma de tremenda dosis de confianza en cuanto te percatas de que puedes cambiar radicalmente tu vida.
4. Creará nuevas costumbres, nuevos patrones y nuevas expectativas que te ayudarán a desarrollarte y a disfrutar de la vida cada vez más, ¡de día en día!

Bienvenido a un mundo humanitario

La primera vez que intenté cumplir el desafío mental de diez días, ¡apenas pude observarlo un par de días! Pero puedo asegurarte que, recurriendo a lo mejor de mí mismo y a base de insistencia hasta conseguir realizarlo del todo, el desafío mental de diez días se convirtió en una experiencia que cambió mi vida. Sé que con celo y aplicación, puede procurarte el mismo nivel de libertad que me proporcionó a mí.

Y ahora voy a presentarte otra clase distinta de desafío... una invitación especial, si te parece.

Empezamos el libro con la idea de que uno de los mejores métodos para solucionar nuestros problemas —para crearnos nuestra propia felicidad— consiste en ayudar a cualesquiera otras personas que se encuentren en una situación más penosa que la nuestra. Cuando alguien me habla de las dificultades que jalonan su vida, de lo insolubles que parecen sus problemas, lo primero que hago es ayudarle a interrumpir su actitud habitual. Le presento una simple petición: «Quiero que olvides durante un par de días todo lo relativo a tus problemas, mira a tu alrededor, da con otra persona que lo esté pasando peor que tú y ayúdala a hacerlo “sólo un poquito” mejor». Mi consejo suele toparse con la mirada de unos ojos que dicen: «No hay nadie con problemas más graves que los míos». Pero, naturalmente, eso nunca es cierto. Si has perdido el empleo, busca entonces una pareja que haya perdido a su hijo o hija. Si estás haciendo equilibrios para vivir, localiza a alguien que esté luchando en la calle a la desesperada para sobrevivir. Si te das a todos los diablos porque no hay forma de que consigas ese ascenso, encuentra a alguien que esté acurrucado en el umbral de una puerta para protegerse del mal tiempo y que sólo se alimente a base de la sopa que reparten en los comedores de caridad. Te darás cuenta entonces de lo afortunado que realmente eres.

Son infinitas las probabilidades de que haya por ahí una persona que tenga ante sí el reto de una dificultad mucho mayor que la que corrientemente tienes que afrontar tú. Prestar ayuda te aportará dos cosas:

1) Situará tu problema en perspectiva. La comparación probablemente hará que la carga que soportas te parezca más liviana y comprobarás de primera mano el asombroso valor que la gente suele manifestar ante los mayores desafíos de la vida. Comprenderás que siempre hay un modo de volver las tornas.

2) Incluso aunque no soluciones el problema, incluso aunque sólo consigas aliviar y arreglar el caso de otra persona, comprobarás que no se da algo sin recibir una recompensa diez veces mayor. No me refiero a una recompensa obtenida a cambio de tus esfuerzos; hablo de recibir el premio de una de las más profundas necesidades humanas: la necesidad del sentido de la aportación. Por el simple acto de entregarte desinteresadamente, experimentarás lo definitivo en alegría y satisfacción humanas.

De modo que, ¿cómo participas en esto? ¿Es difícil? ¡Ni hablar! En el plazo de veinticuatro horas —o como máximo en el curso de la próxima semana— proporciona a alguien a quien ni siquiera conozcas una «pizca» de ayuda, una «pizca» de apoyo. Quizá mañana puedas echar una ojeada a las páginas amarillas y encontrar un hogar de jubilados o de convalecientes. Camino de casa, a la salida del trabajo, en vez de meterte en un embotellamiento de tráfico, puedes hacer un alto allí, presentarte a la persona encargada del establecimiento y preguntarle por algún interno al que no haya ido nadie a visitar en una larga temporada. Puedes decir que te gustaría conocer a alguien que carezca de familiares o que no los vea nunca. Cuando te presentes por primera vez a esa persona, dedícale una amplia sonrisa y saludale: «Hola, Charlie!». Si Charlie se muestra tan contento de verte a ti como tú de verle a él, ¿qué tal si le das un abrazo muy fuerte? Pasa una hora con él, simplemente hablando y escuchando, enterándote de quién es y qué es. ¿Qué piensas que representaría para un alma solitaria el que un completo y absoluto desconocido se tome la molestia de ir a visitarle? Mejor aún, ¿qué crees que representaría para ti? Como mínimo, te recordaría cómo es tu vida y quién eres realmente. Satisfaría las más nobles y fundamentales necesidades de la naturaleza humana: conectar, relacionarse y contribuir. Te transformará. Así que tómate ese tiempo... y entrega ese regalo que procede sólo de aquellos que dan desinteresadamente.

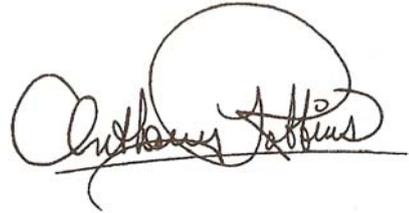
Como el tiempo que estamos pasando juntos está a punto de acabarse, me gustaría pedirte un favor personal. Prométeme que te cuidarás. Cuanto mejor seas, más serás capaz de dar al prójimo. Crea una vida extraordinaria, una vida ordinaria a la que hayas añadido un pequeño suplemento extra de dedicación, compromiso y amor.

Y, por favor, escríbeme y cuéntame cómo has empleado lo que aprendiste aquí para mejorar la vida de los demás. Estoy deseando entrar en contacto personal contigo. Hasta entonces...

Que el camino salga a tu encuentro. Que el viento te sople siempre de espaldas. Que el sol brille cálido sobre tu rostro, que la lluvia descienda mansa sobre tus campos, y, hasta que volvamos a encontrarnos..., que Dios te sostenga suavemente en la palma de Su mano.

Antigua oración irlandesa

Adiós y que Dios te bendiga.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Anthony Robbins', with a large circular flourish above the name.

ANTHONY ROBBINS

RIPPED BY ACT. **DEMIAN LUCYFERIAN**