

POR EL AUTOR DEL BEST-SELLER MUNDIAL
«¡PIENSE Y HÁGASE RICO!»

LAS LLAVES DEL ÉXITO DE NAPOLEÓN HILL

LOS 17 PRINCIPIOS
DEL TRIUNFO
PERSONAL

NAPOLEÓN HILL resumió su filosofía del éxito en *¡Piense y hágase rico!*, uno de los mayores *best-sellers* en libros empresariales de inspiración. Una reciente encuesta realizada por *USA Today* a líderes empresariales lo eligió como uno de los cinco libros más influyentes en su campo, más de 40 años después de su primera publicación. Ahora, en *Las llaves del éxito de Napoleón Hill*, los diecisiete principios esenciales del logro personal desarrollados por Hill se explican detalladamente por primera vez, con consejos concretos sobre su empleo y ejecución.

Cualquiera que busque una mejora personal y financiera encontrará en esta guía iluminadora inapreciables ejercicios mentales, técnicas de autoanálisis, poderosas motivaciones y consejos directos. Además de los muchos ejemplos personales de Hill sobre estos principios llevados a la acción, existen también ejemplos contemporáneos en los que aparecen personas de éxito como Bill Gates, Peter Lynch y Donna Kara. Aquí, en estas páginas, descubrirá los secretos de:

- ☐ Llenar su vida con objetivos y dirección.
- ☐ Perfeccionar su personalidad.
- ☐ Motivar su capacidad creativa.

Más libros de trading en: <https://t.me/tradingpdfgratis>

GUSTAVO FLORES

1.998



EDAF
MARKET

LAS LLAVES DEL ÉXITO DE NAPOLEÓN HILL

LOS 17 PRINCIPIOS DEL
TRIUNFO PERSONAL

Edición por Matthew Santilli



EDAF
MADRID

Título del original inglés:
NAPOLEON HILL'S KEYS TO SUCCESS

Traducido por:
ELÍAS SARHAN

- © 1994. The Napoleon Hill Foundation
© 1996 De la traducción, Editorial EDAF, S. A.
© 1996 Editorial EDAF, S. A. Jorge Juan, 30. Madrid.
Para la edición en español por acuerdo con Dutton Signet, a division of Penguin Books USA, Inc.
New York, USA.

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

Depósito legal: M. 38248-1996

ISBN: 84-414-0111-X

PRINTED IN SPAIN

IMPRESO EN ESPAÑA

IMPRIME: IBERICA GRAFIC, S. L. (MADRID)

Índice



	<u>Págs</u>
Agradecimientos	9
Introducción.....	11
1. PRECISIÓN DE OBJETIVOS.....	15
2. GENIO CREADOR.....	29
3. UNA PERSONALIDAD AGRADABLE.....	39
4. FE APLICADA.....	61
5. RECORRER UN KILOMETRO MÁS.....	77
6. INICIATIVA PERSONAL.....	91
7. UNA ACTITUD MENTAL POSITIVA	101
8. ENTUSIASMO	111
9. AUTODISCIPLINA.....	121
10. EXACTITUD DE PENSAMIENTO	137
11. ATENCIÓN CONTROLADA.....	149
12. TRABAJO EN EQUIPO	161
13. APRENDER DE LA DERROTA.....	169
14. VISIÓN CREADORA.....	179
15. CONSERVACIÓN DE UNA BUENA SALUD FISICA Y MENTAL.....	187
16. DEDICACIÓN DE TIEMPO Y DINERO.....	201
17. UTILIZACIÓN DE LA FUERZA DEL «HABITO COSMICO»	215
18. LOS DIECISIETE PRINCIPIOS DEL ÉXITO	225

Índice

1	INTRODUCCIÓN	1
2	CONCEPTOS BÁSICOS	2
3	ANÁLISIS TÉCNICO	3
4	ANÁLISIS FUNDAMENTAL	4
5	ANÁLISIS DE SENTIMIENTO	5
6	ANÁLISIS DE VOLATILIDAD	6
7	ANÁLISIS DE LIQUIDEZ	7
8	ANÁLISIS DE RIESGO	8
9	ANÁLISIS DE OPORTUNIDAD	9
10	ANÁLISIS DE TENDENCIA	10
11	ANÁLISIS DE CICLO	11
12	ANÁLISIS DE ESTACIONALIDAD	12
13	ANÁLISIS DE ESTADÍSTICA	13
14	ANÁLISIS DE MODELOS	14
15	ANÁLISIS DE ALGORITMOS	15
16	ANÁLISIS DE SISTEMAS	16
17	ANÁLISIS DE HERRAMIENTAS	17
18	ANÁLISIS DE MÉTODOS	18
19	ANÁLISIS DE TÉCNICAS	19
20	ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS	20
21	ANÁLISIS DE RESULTADOS	21
22	ANÁLISIS DE CONCLUSIONES	22

Agradecimientos



MUCHA gente fue de gran ayuda en la edición de este libro. Estoy especialmente agradecido por la inspiración de dos hombres que conocieron bien a Napoleón Hill y cuyas palabras reforzaron las de él: W. Clement Stone y Michael J. Ritt.

Hay muchas personas, organizaciones y publicaciones dedicadas a promover la filosofía del éxito; además de las ya mencionadas en el texto, las siguientes me resultaron de gran ayuda en la selección de ejemplos que recalcaban la sabiduría del consejo de Napoleón Hill: las revistas *Audacity*, *Entrepreneur*, *Working Woman*, *Smart Money*, *Sales and Marketing Management*, *The New Yorker* y *Minorities and Women in Business*; *The Walls Around Us*, de David Owen; Michael Mahana de Smith Barney, Shearson.

Agardecimientos

1

Más libros de trading en: <https://t.me/tradingpdfgratis>

Introducción



USTED puede alcanzar el éxito en cualquier cosa que emprenda, y este libro le enseñará cómo hacerlo. LAS LLAVES DEL ÉXITO DE NAPOLEÓN HILL es el examen más práctico y revelador de los Diecisiete Principios del éxito que jamás escribió Napoleón Hill. Estos diecisiete principios son la esencia de la acción y las actitudes de todos aquellos que alguna vez consiguieran un logro duradero. Si los convierte en sus actos y actitudes, realizará todos sus objetivos de mérito.

El trabajo de una vida

Andrew Carnegie, gran filántropo y el fundador de una corporación de acero que con posterioridad ayudó a formar U. S. Steel, le encargó al joven Napoleón Hill lo que iba a ser el trabajo de su vida: la agrupación y el análisis de las cualidades que habían permitido que las grandes figuras de los tempranos Estados Unidos alcanzaran su éxito duradero. Armado sólo con cartas de presentación de Carnegie y con una feroz determinación, Hill se dedicó a entrevistar a más de quinientos de esos titanes y a destilar sus filosofías en un sistema lógico.

De hombres como Henry Ford, Thomas Edison, Woodrow Wilson, y luego Franklin Roosevelt, Hill obtuvo unas percepciones inestimables. También descubrió las limitaciones con que se enfrentaba cada uno de ellos: Ford le resultó personalmente insoportable; comprobó y comprendió las luchas de Edison con una sordera casi total; y aunque trabajó con ahínco para Franklin Delano Roosevelt durante la

Gran Depresión con el fin de combatir ese mal nacional, mantuvo un enconado desacuerdo con muchos de los programas del presidente. Hill creía que concedían muy poco énfasis al esfuerzo personal y tentaban a los estadounidenses a depender de otros en vez de en sí mismos. Pero al observar, trabajar y hablar con esa gente, aprendió lecciones inapreciables que eran mucho mayores que la suma de los logros de los entrevistados.

Aunque Hill ya había publicado algunos libros que revelaban sus hallazgos con amplio detalle y disfrutaba del éxito comercial, su máximo logro fue la publicación del inspirador libro empresarial *Think and Grow Rich* en 1937, éxito de ventas de todos los tiempos..

Esa clara y concisa elucidación del camino al éxito fue una sensación inmediata. Expone las técnicas del logro personal en un lenguaje cotidiano, lleno de ejemplos y exhortaciones. Más de cincuenta años después, con el apoyo del trabajo de la Fundación Napoleón Hill, la obra maestra de Napoleón Hill encuentra cada año miles de admiradores nuevos, gente cuya vida queda infinitamente cambiada a mejor.

Hill continuó puliendo su filosofía, afinando su enfoque a medida que crecía su sabiduría y se encontraba incluso con más personas cuyas vidas se habían desarrollado sobre las ideas que él había esbozado. La principal salida para su nuevo conocimiento fue una verdadera vorágine de discursos, conferencias y artículos que preparó a lo largo de los siguientes treinta años. Pasó la vida extendiendo el evangelio del éxito tan directa y personalmente como pudo hacerlo.

Por desgracia, gran parte de la información que Napoleón Hill desarrolló no se publicó en formato de libro. Si bien insistió en hablar durante toda su vigorosa jubilación, los cientos de miles de personas que descubrieron *Think and Grow Rich* tras su muerte en 1970 no habían dispuesto de la ventaja de su guía en los temas mucho más pragmáticos a los que se dedicó después de haber escrito la obra.

Con ello en mente, los fiduciarios de la Fundación Napoleón Hill dictaminaron que los elementos clave de la posterior inspiración de Hill se plasmaran en este libro.

Una obra nueva

LAS LLAVES DEL ÉXITO DE NAPOLEÓN HILL le proporciona consejos directos, sencillos e incluso brillantes para llevar a cabo los Diecisiete Principios del éxito, la idea principal que hay detrás de *Think and Grow Rich* y el centro de estudio de toda la vida de Hill. Con él verá cómo enfocar sus ideas y entusiasmo para formar un plan coherente y exhaustivo de prosperidad.

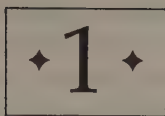
Las técnicas para aplicar los diecisiete principios, los métodos por medio de los cuales podrá desarrollarlos, y las percepciones prácticas acerca de la influencia que tendrán en su vida figuran todos aquí tal como los plasmara Napoleón Hill.

El texto del libro es del propio Hill, compilado de manuscritos, conferencias y material de cursos universitarios que él escribió. La única adición a su trabajo es la inclusión de algunos ejemplos contemporáneos de los diecisiete principios en acción. Como la sabiduría de Hill era tan universal y duradera, las ventajas de seguir su consejo son muy fácilmente demostrables durante la propia vida de usted como lo fueron en la de Hill. Los peligros de ignorar los diecisiete principios resultan también muy fáciles de ver. Además, vienen incluidos.

Entonces, LAS LLAVES DEL ÉXITO DE NAPOLEÓN HILL son consejos de Napoleón Hill en estado puro, directo, llano, al estilo del muchacho rústico de Virginia que llegó a ser confidente de presidentes y el profeta de una filosofía de logros únicamente estadounidense.

Le ofrecerá una instrucción lúcida, una percepción aguda, y multitud de oportunidades para mejorar su situación y convertirse en una persona mejor y más valiosa a medida que lo consigue. Al leer, no olvide la máxima fundamental de Napoleón Hill, la pieza clave de todo su pensamiento, y experimentará la recompensa del éxito con la misma certeza que lo hicieron millones antes que usted:

AQUELLO QUE LA MENTE PUEDA CONCEBIR Y CREER,
LA MENTE PUEDE CONSEGUIR



Precisión de objetivos



Un secreto valioso



Las ventajas de la precisión de objetivo



El poder del subconsciente



Llevar la precisión de objetivos a la práctica



Elaborar un plan



El éxito es una meta digna



Crear oportunidades

EL progreso hacia el éxito comienza con una pregunta fundamental: ¿Hacia dónde vamos?

La precisión de objetivo es el punto inicial de todos los logros, y su carencia es el obstáculo para noventa y ocho de cada cien personas, simplemente porque nunca llegan a definir sus metas y dirigirse hacia ellas.

Estudie a toda las personas que se le ocurra que hayan logrado un éxito duradero, y descubrirá que cada una de ellas ha tenido un objetivo principal definido. Cada una tenía un plan para alcanzar esa meta, y cada una dedicó la mayor parte de sus pensamientos y esfuerzos a ese fin.

Andrew Carnegie fue el hombre que me condujo a formular mi objetivo principal definido: ensamblar y publicitar los principios por medio de los cuales los grandes individuos consiguen

un éxito duradero. Carnegie empezó como un trabajador de una acería. Gracias a que su objetivo principal definido era fabricar y comerciar acero de mejor calidad que el de cualquier otro, se convirtió en uno de los hombres más ricos del país y fue capaz de donar bibliotecas a ciudades pequeñas por todos los Estados Unidos. Su objetivo principal definido fue más que un deseo; fue un *deseo ardiente*. Sólo al encontrar su deseo ardiente usted alcanzará el éxito.

La diferencia entre un deseo y un deseo ardiente es crucial. Todo el mundo desea las mejores cosas de la vida —dinero, fama, respeto—, pero la mayoría de la gente jamás va más allá de desearlas. Si usted sabe qué quiere de la vida, si está decidido a obtenerlo hasta el punto de que se convierte en una obsesión, y si apoya esa obsesión con un esfuerzo continuo y una planificación sensata, entonces habrá despertado y desarrollado la precisión de objetivo.

Un secreto valioso

La parte más importante de este libro no aparece escrita en las páginas sino que ya se encuentra en su mente. Una vez que usted aprenda a aprovechar el potencial enorme de su mente y a organizar el conocimiento que ya posee, podrá transformarlos en el poder necesario para conseguir su objetivo principal definido.

Hay un proverbio que reza:

- «Si vas a plantar para días, planta flores.
- Si vas a plantar para años, planta árboles.
- ¡Si vas a plantar para la eternidad, planta ideas!»

Este libro ha sido escrito para inducir un flujo de ideas a través de su mente. Le presentará a su otro yo, ése que tiene una visión de sus poderes espirituales innatos y que no aceptará ni reconocerá el fracaso. Despertará su determinación para ir adelante y reclamar las cosas que por derecho le pertenecen.

Tal como escribiera Ralph Waldo Emerson: «Una sola idea puede tener mayor peso que el trabajo de todos los hombres, animales y máquinas durante un siglo.» Lleve a la práctica sus ideas y su precisión de objetivo.

Las ventajas de la precisión de objetivos

La precisión de objetivos desarrolla autoconfianza, iniciativa personal, imaginación, entusiasmo, autodisciplina y esfuerzo concentrado. Todo esto es necesario para el éxito. A lo largo de este libro aprenderá con mayor detalle qué acarrean estas cualidades y cómo se adquieren, desarrollan y se incorporan a su plan de éxito.

La precisión de objetivos también aporta otras innumerables ventajas.

Especialización

La precisión de objetivos lo anima a especializarse, y la especialización conduce a la perfección. Su éxito en la vida dependerá en gran medida de su capacidad para saber mucho sobre un campo específico y funcionar excepcionalmente bien dentro de él. La educación general es importante porque, al recibirla, descubre sus aptitudes y deseos básicos. Sin embargo, una vez que los ha discernido, debería empezar inmediatamente a adquirir un conocimiento especializado en lo que más le interese. La precisión de objetivo actuará como un imán para atraer hacia usted el conocimiento especializado necesario para su éxito.

Presupuestar tiempo y dinero

Una vez que haya decidido cuál es su objetivo preciso principal, comenzará a presupuestar su tiempo y dinero y todos sus esfuerzos cotidianos de modo que lo conduzcan a la consecución de su objetivo principal. Presupuestar el tiempo siempre aporta dividendos porque cada momento se hace para progresar hacia la meta. También el dinero se usa para el máximo beneficio, garantizándole que pase los hitos que hay en el camino hacia el éxito.

Alerta ante las oportunidades

La precisión de objetivos le vuelve consciente de las oportunidades relacionadas con su objetivo principal, y da el valor para aprovecharlas.

Edward Bok era un inmigrante a este país que decidió ganarse la vida escribiendo. Inició un floreciente negocio dedicado a escribir biografías cortas, con el que dio empleo a seis personas. Una noche en el teatro notó que los programas eran grandes y molestos, estaban mal impresos y eran poco atractivos. En el acto se le ocurrió la idea de producir un programa más pequeño, más fácil de sostener, más estético y en el que se incluiría un material de lectura interesante. A la mañana siguiente preparó una muestra del programa propuesto por él y se lo presentó al director del teatro. No sólo le iba a proporcionar al teatro un programa nuevo, sino que lo haría gratis a cambio de los derechos exclusivos. La publicidad cubriría sus gastos y le daría beneficios. El teatro aceptó, y Bok montó una sociedad con un amigo con más experiencia que él en la publicidad. No tardaron en firmar contratos con el resto de teatros de la ciudad para evitar la competencia. El negocio prosperó y con el tiempo se expandió hasta formar otras varias revistas, mientras Bok se convertía en el editor del *Ladies' Home Journal*.

Si es capaz de ver una oportunidad tan rápidamente como ve defectos en otros, pronto tendrá éxito.

Capacidad para tomar decisiones

La gente de éxito toma decisiones con rapidez (tan pronto como disponen de todos los hechos) y firmeza. La gente sin éxito tarda en tomar decisiones, y las cambia a menudo. Recuerde que noventa y ocho de cada cien personas jamás se deciden respecto de su objetivo principal en la vida; lo que pasa es que son incapaces de tomar una decisión y aferrarse a ella.

¿Cómo puede superar el hábito de evitar tomar decisiones? Empiece con el siguiente problema al que se enfrente y tome una decisión. *Cualquier* decisión. Cualquiera es mejor que ninguna. Si al principio comete algunos errores, tenga valor: Su media de aciertos mejorará. Desde luego, saber qué es lo que quiere le ayu-

dará a tomar decisiones, ya que siempre podrá juzgar si contribuirán o no a sus metas.

Cooperación

La precisión de objetivos desarrolla confianza en su propia integridad y carácter, lo que atrae una atención favorable de otros e inspira su cooperación.

Esos noventa y ocho individuos que no son capaces de determinar cuál es su meta principal se verán inspirados por alguien que sí pueda hacerlo. Y los pocos que, como usted, han embarcado en su viaje personal, reconocerán y querrán ayudar a un compañero de viaje.

Fe

El mayor beneficio de la precisión de objetivos es que le abre la mente a la cualidad conocida como fe. Hace que su mente sea positiva y la libera de las limitaciones de la vida, el desánimo, la indecisión y la dilación.

Estas limitaciones son algunos de los principales obstáculos con que se enfrentará. Capítulos posteriores tratarán de manera específica la forma de superarlos, pero tener fe en sí mismo y en el hecho de que el universo está construido para permitirle alcanzar su máximo potencial le ayudará... empiece ahora.

Conciencia de éxito

La conciencia de éxito está muy relacionada con la fe. Su mente se entrega al éxito y se niega a aceptar la posibilidad del fracaso.

Hace muchos años vivía en Salt Lake City un joven. Era diligente, ahorrador y muy admirado. Entonces hizo algo que convenció a sus amigos de que había perdido el juicio: Sacó todo el dinero del banco, fue a una feria de coches en Nueva York y volvió con un automóvil nuevo. Peor aún, tan pronto como regresó a casa metió el coche en el garaje, lo abrió y comenzó a desmon-

tarlo pieza por pieza. Después de examinar cada una de ellas, montó de nuevo el vehículo. Los amigos que lo observaban pensaron que estaba loco de remate. Y se reafirmaron en su creencia cuando comenzó el proceso otra vez, y otra y otra.

Ese hombre era Walter P. Chrysler, cuyas innovaciones revolucionaron la industria del automóvil. No hay ninguna gran corporación o rascacielos bautizados en honor de sus vecinos de Salt Lake City, quienes carecieron de la percepción de ver el método que había en su locura. Jamás habían oído hablar de la precisión de objetivos, y no podían reconocer cómo la conciencia de éxito destina a una persona al éxito.

El poder del subconsciente

Cualquier idea, plan u objetivo dominantes mantenidos en su mente consciente mediante el esfuerzo repetido y emocionalizado por un deseo ardiente de realización es incorporado por el subconsciente y ejecutado a través de cualquier medio natural y lógico disponible.

La única cosa sobre la que usted tiene un completo derecho de control en todo momento es su actitud mental: «Derecho de control» significa que *puede* controlarlo; no significa que no puede controlarlo. Debe aprender a ejercitar este derecho como cuestión de hábito.

La mente consciente es donde tienen lugar el razonamiento y el pensamiento. Analiza información y datos, y actúa como guardián de la puerta hacia el subconsciente. La mente consciente se desarrolla como resultado de la experiencia. La mente subconsciente no piensa, ni razona ni delibera. Actúa por instinto en respuesta a emociones básicas. Las diferencias entre las personas se deben a la forma en que han entrenado sus mentes conscientes; subconscientemente todos somos muy parecidos.

El subconsciente se puede comparar con un coche, mientras que la mente consciente se puede considerar como el conductor. La potencia está en el coche, no en el conductor. Éste debe aprender a liberar y dirigir esa potencia.

La mente subconsciente recibe cualquier imagen que le traslade la mente consciente bajo una emoción fuerte. Piense en las dos como en una cámara: La mente consciente actúa como una

lente, concentrando la imagen de sus deseos y llevándolos hasta un punto de la película del subconsciente. Obtener buenas fotografías con esa cámara es lo mismo que con cualquier otra: Tiene que haber un buen enfoque, una buena exposición, y la sincronización ha de ser la correcta.

Un enfoque correcto requiere una definición de objetivo clara. La composición de la fotografía debe realizarse con cuidado y exactitud; *usted* decide qué incluir en ella. La sincronización adecuada se determina por la intensidad de su deseo en el momento de la exposición. Los fotógrafos expertos rara vez sacan una sola fotografía de una imagen importante; trabajan una y otra vez con ella hasta conseguir la foto que quieren.

Este tipo de exposición repetida del subconsciente ante la imagen de su deseo es crucial. Debe trabajar en el proceso repetidamente hasta que haya trasladado a su mente subconsciente la imagen exacta que quiere.

No tema entrar en un estado altamente emocional cuando imprima imágenes en su subconsciente. Cuando su objetivo es digno, no necesita temer este tipo de autosugestión. La intensidad con la que imprima una fotografía de su plan en el subconsciente afecta directamente la velocidad con que el subconsciente se pondrá a trabajar para atraer la contraparte física de la foto, inspirándole a dar los pasos adecuados.

Llevar la precisión de objetivos a la práctica

Hacer que el subconsciente trabaje para usted es sólo el primero de muchos pasos. No tendrá éxito si no puede convencer a otra gente de cooperar con usted y si no vive de acuerdo con unos estándares estrictos. Estos patrones conforman el resto del libro.

Pero supongamos que ha desarrollado la necesaria precisión de objetivo. Es probable que ahora haga una pregunta obvia: ¿De dónde obtengo los recursos para llevar a cabo mi plan?

El primer paso de la pobreza a la riqueza es el más difícil. La clave es comprender que todas las riquezas y todos los bienes materiales que adquiriera por sus propios esfuerzos comienzan con tener una imagen clara y concisa de lo que busca. Cuando

esa imagen crezca hasta convertirse en una obsesión, descubrirá que todas sus acciones le conducen hacia su adquisición.

Una vez más, la vida de Andrew Carnegie nos brinda un excelente ejemplo. Una vez que supo que quería fabricar acero, alimentó ese deseo hasta que fue la fuerza impulsora de su vida. Luego recurrió a un amigo, igual que él sin un centavo pero lo suficientemente inteligente como para reconocer el valor de su idea. Al quedar impresionado con el poder de la obsesión de Carnegie, unió sus fuerzas a las de él. El entusiasmo combinado de los dos bastó para convencer a otros dos.

Estas cuatro personas se convirtieron en el núcleo del imperio de Carnegie. Formaron un grupo creativo, el tema del siguiente capítulo. Juntos fueron capaces de encontrar el capital necesario para dedicarse a la obsesión de Carnegie, y como resultado de ello cada uno amasó una vasta fortuna.

No fue sólo un trabajo duro lo que hizo que esos hombres tuvieran éxito. Es probable que conozca a gente que trabaje con igual ahínco que usted en cualquier cosa que intente —tal vez incluso más que usted— y que nunca tiene éxito. La educación tampoco es el motivo. Sam Walton jamás recibió una beca Rhodes, pero ganó más dinero que cualquiera de los que alguna vez estudiaran en Oxford.

El gran éxito es el resultado de comprender y utilizar una actitud mental positiva (AMP). Su actitud mental le da poder a todo lo que hace usted. Tener una actitud mental positiva significa que sus actos y pensamientos fomentan sus fines; tener una actitud mental negativa significa que usted constantemente socava sus propios esfuerzos. A medida que hace que su deseo se convierta en una obsesión y desarrolla la precisión de objetivo, también construirá y desarrollará su actitud mental positiva.

Sería tonto suponer que habiendo desarrollado su precisión de objetivo y AMP descubrirá de inmediato que dispone de los recursos que necesita. La velocidad a la que los adquiera dependerá del tamaño de sus necesidades y del control que ejerza para mantener la mente libre de temores, dudas y limitaciones autoimpuestas.

Si le hacen falta diez mil dólares para su objetivo preciso principal, puede que los reúna en unos días, incluso horas, impresionando a otros con la calidad de su entusiasmo y visión. Si necesita un millón de dólares, es probable que tarde más.

Una variable importante en este proceso es exactamente qué ofrece usted a cambio de esos diez mil o un millón de dólares. También es importante el tiempo requerido para hacer entrega de ese servicio o el valor equivalente que piensa proporcionar. Debe tener claro qué es lo que *dará* antes de poder esperar *obtener* a cambio.

Elaborar un plan

Nadie recibe algo a cambio de nada. La gente que tiene dinero que dar esperará recibir algo a cambio: un producto, un servicio, un incremento de su propio capital. Usted no tendrá éxito de la noche a la mañana; de hecho, no tendrá éxito hasta que no le haya devuelto a todos los que le ayudaron todo lo que les corresponde. Su objetivo preciso principal debe incluir cláusulas para ello.

Puede que asienta con la cabeza en señal de acuerdo y decida que sin duda se ocupará de ello. Pero a menos que tenga una mente extraordinariamente disciplinada, no basta con imaginar esta parte y el resto de su plan. Debe escribirlas.

Redactar el objetivo preciso principal le obliga a ser específico al respecto. Le recuerda cuáles son los puntos fuertes y cuáles los débiles. Si no puede trasladar en palabras qué es lo que va a hacer, probablemente se deba a que no está tan seguro de ello como usted considera.

Una vez que haya escrito el plan, léaselo en voz alta a sí mismo al menos una vez al día. Ello alimenta la obsesión y refuerza la naturaleza de dicha obsesión en su mente. Cuando se enfrente a una elección sobre cómo seguir adelante, disponer del objetivo preciso principal para leer clarificará sus metas y le garantizará que sigue progresando hacia ellas.

Todavía mejor, una vez que haya reunido su grupo creador, con el uso de un plan escrito usted garantiza que todo el mundo permanezca enfocado hacia los mismos fines. Ninguna mente aislada está completa; ninguna persona puede responder a todas las preguntas. Pero dos o más mentes, unidas detrás de un objetivo preciso principal y trabajando en armonía para alcanzarlo, conseguirán grandes cosas.

Hay numerosos ejemplos de este poder. El mismo Jesucristo estableció una alianza con sus discípulos para que llevaran a

cabo su obra. El plan fue suyo, pero sobrevivió a la traición y a su ausencia y consiguió un éxito más allá de toda comprensión humana.

El éxito es una meta digna

Esforzarse por el éxito tiene sus detractores. Algunas personas aducirán que los que adquieren riqueza lo hacen a expensas de la gente que trabaja para ellos. Pero si usted va a alcanzar el éxito, sólo lo conseguirá mediante un esfuerzo extraordinario, un esfuerzo que la mayoría de las personas no está dispuesta a hacer.

La gente rara vez se beneficia de tener dinero a menos que se lo gane. ¿Cuántas veces ha oído hablar de ganadores de la lotería que se encuentran en la bancarrota a los pocos años después de esa suerte inesperada? ¿O sobre herederos de grandes fortunas, educados en ambientes de indulgencia, que caen víctima de adicciones al alcohol o al juego?

El valor de la riqueza que viene con el éxito es que con ella trae las lecciones que usted ha aprendido al adquirirla. Al lograr riqueza aprenderá que el éxito se produce sólo porque usted está dispuesto a asumir una gran responsabilidad y a entregar incansablemente bienes y servicios que en verdad son valiosos.

La mayoría de la gente no aceptaría estar tan dedicada a un objetivo preciso principal como debe estarlo usted. Si acumulara una fortuna y luego se la ofreciera a la gente con la condición de que se comporte exactamente como usted lo ha hecho, casi nadie aceptaría la responsabilidad. Pero algunos sí lo harían.

• Son las personas que realizarían tal elección las que le resultarán de más ayuda. Pueden ofrecerle una asistencia de valor incalculable, muy por encima de los esfuerzos de aquellos que quedan fácilmente satisfechos. Gracias a su disposición para asumir responsabilidad y para aliviarle de parte de la carga que lleva encima, le serán indispensables. Debe estar dispuesto a recompensarlos con generosidad por sus esfuerzos. La gente como ésta aprende que ella misma se establece su propio salario por la calidad de su trabajo.

De hecho, todo el mundo hace lo mismo. El sueldo de una persona está determinado por el tipo de servicio que presta: la

cantidad y la calidad de ese servicio, más la actitud mental bajo el cual se presta.

Si millones de personas luchan por salir adelante con los sueldos que ganan, se debe a que su máxima meta sólo es la de mantener los trabajos que desempeñan en la actualidad. Están donde están, y hacen lo que hacen, únicamente por las limitaciones que han establecido en sus propias mentes.

Crear oportunidades

Hay una teoría que aparece una y otra vez y dice que las oportunidades para el éxito ahora son menores que lo que fueron en el pasado, que nuestra nación ha alcanzado la cima de su éxito, que el mundo está dominado por gente que ya tiene dinero, y que el éxito es un reino limitado lleno ya hasta su capacidad.

Esto no es más que una teoría. No hay escasez de oportunidades. Sólo escasez de imaginación. Infinidad de personas se hacen ricas al año, sin importar si la economía es próspera o mala. Los únicos límites que reconocen son aquellos de su propia mente. Cualquiera que grite «no hay oportunidades» sencillamente está exponiendo una coartada para su propia renuencia a asumir responsabilidades y usar la imaginación. Ofrecer un bien o un servicio útil es tan valioso ahora como lo fue siempre, y cada día se abren nuevos campos en los que poder hacerlo.

Piense en Home Depot, que insistió en la idea de la ferretería en la esquina ofreciendo una enorme selección de artículos a bajo precio. Bed, Bath & Beyond ha hecho lo mismo en su mercado. Robert Johnson fundó Black Entertainment Television, dedicándose a un mercado que las cadenas principales sólo atendían parte del tiempo. Todas éstas fueron ideas inusuales en su momento. Sin embargo, han tenido un enorme éxito en campos que nadie habría imaginado una década atrás.

Hay una historia acerca de un congresista de principios de siglo que quiso introducir un decreto para cerrar la Oficina de Patentes basándose en que no había nada más que patentar; ¡todo lo que valiera la pena ya había sido patentado! Si se ríe ante esa idea, entonces vuelva a reírse de cualquiera que le diga que los días de las oportunidades han pasado.

Perseguir las oportunidades le ha dado a este país su fuerza. Si usted se pierde en un deseo obsesivo de ser útil a los demás, se volverá a encontrar mediante el reconocimiento del bien que está realizando. Si olvida que debe ser útil a los demás, se alejará del sendero del éxito, sin importar cuánto haya recorrido de él.

Piense por un momento en esas compañías de acciones estables, como IBM, que han aprendido esta lección en su propia piel. Durante años IBM se hizo indispensable para los operadores empresariales, grandes y pequeños, al producir máquinas de alta calidad con las que llevar sus oficinas. Luego IBM se dedicó sólo a fabricar computadoras grandes y potentes, mientras sus clientes buscaban unidades pequeñas y personales para cada empleado. Los beneficios descendieron en picado, por primera vez en la historia de la compañía se despidió a trabajadores, e IBM tuvo que enfrentarse a una reforma completa de sí misma en una industria que en una ocasión había dominado.

Lo que IBM perdió fue *el deseo de conocimiento y la disposición a ganárselo*. Su gente había dejado de preguntarse qué querían sus clientes, y no se molestó en averiguarlo. Docenas de fabricantes más pequeños que poseían esa cualidad ocuparon su puesto y ganaron fortunas. Escriba esa cualidad en su objetivo preciso principal, y nunca pase por alto su valor.

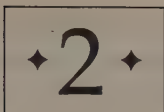
Sus logros —igual que los de una empresa— corresponden infaliblemente a la filosofía con la que se relaciona con otros. Si sigue adelante en su disposición a entregar algo útil a cambio de lo que busca, el mundo se verá obligado a recompensarlo de acuerdo con los propios términos de usted. El reconocimiento de este hecho se halla en el centro de lo que ha hecho grande a los Estados Unidos.

Nuestro recurso natural máspreciado no está en los depósitos minerales o en los hermosos bosques. Es la actitud mental y la imaginación de la gente de todas las generaciones que han mezclado la experiencia con la educación para aportar bienes y servicios que mejoran las vidas tanto de los estadounidenses como de los pueblos de todo el mundo. Nuestra verdadera riqueza es el intangible poder del pensamiento.

Éste es el motivo por el que la precisión de objetivo encabeza la lista de los diecisiete principios que debe dominar para alcanzar el éxito. Nadie puede tener éxito sin saber primero qué es lo

que quiere. Si este principio va a ser de algún valor para usted, debe seguirlo como un hábito diario.

Si aún piensa que la suerte es una clave del éxito, entonces no ha comprendido la intención de este capítulo. Algunas personas encuentran por casualidad las oportunidades, pero por lo general vuelven a perderlas. Y si logran retener su buena fortuna, sólo se debe a que han trabajado con tanto ahínco como debe hacerlo usted para conseguir la suya. Y eso requiere una precisión de objetivo.



Genio creador



Establecer un genio creador



Formar un genio creador



Formar un genio creador consigo mismo



Cultivar el genio creador siempre que pueda

UN GENIO CREADOR se compone de dos o más mentes que trabajan activamente juntas en perfecta armonía en pos de un objeto común definido.

El principio creativo le permite apropiarse de toda la potencia de la experiencia, la formación y el conocimiento de otras personas como si fueran los suyos propios y usarlos. Puede superar casi cualquier obstáculo al que se enfrente, sin importar cuáles sean su propia educación o talentos, si usa de manera efectiva el principio creativo.

Nadie ha logrado jamás un éxito sobresaliente en nada sin aplicar el principio creativo. Ninguna mente es completa en sí misma. Todas las mentes verdaderamente grandes se han visto reforzadas mediante el contacto con otras que les han permitido crecer y expandirse.

Establecer un genio creador

Como modelo de genio creador en marcha considere la tripulación de un tren. El conductor (usted) puede llevar el tren a

su destino sólo porque el resto de los miembros de la dotación reconoce y respeta su autoridad. ¿Qué pasaría si el conductor no consiguiera indicarle al ingeniero que era hora de ponerlo en marcha? Los pasajeros abandonarían el tren y encontrarían algún otro medio de llegar a donde desearan. Si el ingeniero no se molestara en prestarle atención a las señales que hay a lo largo de la vía, el choque resultante tendría un coste en vidas.

Para que el genio creador funcione adecuadamente, usted debe darle señales claras e inconfundibles a su equipo. Éste, a su vez, necesita estar dispuesto a cooperar por completo con usted. Existen cuatro pasos sencillos para cerciorarse de que ése es el caso.

Primer paso: Determinar su objetivo

El primer paso para ensamblar un genio creador es adoptar un objetivo preciso que ésta deba conseguir. (¿Quién subiría a un tren sin saber adónde iría?) Es obvio que no podrá hacerlo si aún no ha seleccionado su propio objetivo preciso principal. Debe tener la certeza de que el objetivo del genio creador sea el mismo que el suyo o bien esté muy próximo a él.

Si ya ha redactado su propio objetivo preciso principal y los medios que empleará para alcanzarlo, este paso le resultará familiar. Escribir el plan para el éxito de su genio creador le hará cobrar conciencia de cada uno de los eslabones de la cadena que debe forjar. Es inevitable que haya eslabones que usted no tenga la destreza o los recursos para unir, del mismo modo que el conductor simultáneamente no puede cobrar el importe del billete, llevar el carrito de la cena y mantener una mano sobre la marcha de velocidades. Esto le lleva al segundo paso.

Segundo paso: Elegir a los miembros de su genio creador

Elegir a la gente que le ayudará a alcanzar su objetivo ha de realizarse con cuidado. Al principio puede seleccionar unas personas que con posterioridad decida que no son las adecuadas, y tal vez descubra que existen necesidades de conocimien-

to no previstas que hay que cubrir. El método de tanteo formará parte del proceso, pero hay dos cualidades que debe tener siempre presente y que le ayudarán a evitar demasiadas sorpresas.

La primera es la *capacidad para hacer el trabajo*. No elija gente para su genio creador sólo porque le cae bien y la conoce. Esas personas son valiosas para usted porque mejoran la calidad de su vida, pero no necesariamente están preparadas para un genio creador. Su mejor amigo puede que no sea el profesional de mercadotecnia más formado en su campo, aunque quizá le pueda presentar a alguien que sí lo sea.

La otra cualidad es la *capacidad para trabajar en un espíritu de armonía con otros*. Sin armonía su genio creador vacilará, quizá no de inmediato pero sí en algún momento crucial cuando todo esté a punto de ganarse o perderse.

En una ocasión Andrew Carnegie me contó de una búsqueda mundial que realizó para encontrar a su químico jefe. Sus ojeadores dieron con un hombre brillante que trabajaba para una firma alemana. Su capacidad estaba fuera de toda duda. Carnegie ofreció un contrato de cinco años por los servicios del hombre. Al año lo había liberado del trato.

¿Por qué? Porque el químico era tan temperamental que tenía trastornado a todo un departamento entero. Ninguno de los otros químicos podía trabajar con él, y el individuo estaba tan preocupado con ofensas imaginadas que se pasaba todo el tiempo de mal humor y sin conseguir nada.

Debe mantener cualquier pensamiento de discordia fuera de su genio creador. Ha de haber una unión completa de mentes, sin ninguna reserva por parte de ningún miembro. Las ambiciones personales se deben subordinar a la realización y consecución exitosa del objetivo preciso del genio creador. Y aquí también se incluyen las suyas.

Tener claro el objetivo del genio creador le proporcionará una base para evaluar la capacidad de alguien para trabajar en armonía en él.

Quizá todavía tenga que realizar ajustes en la composición del genio creador, pero también hay pasos que debe tomar para construir esa armonía.

Tercer paso: Determinar sus recompensas

Las recompensas claramente determinadas por la participación en su genio creador son un factor importante en su armonía. De entrada establezca qué recompensas va a ofrecer a cambio del trabajo de los demás, y así habrá poco espacio para recriminaciones ulteriores.

Existen diez motivos básicos hacia la acción que pueden formar la base de estas recompensas:

1. Autopreservación.
2. Amor.
3. Miedo.
4. Sexo.
5. Deseo de vida después de la muerte.
6. Libertad para la mente y el cuerpo.
7. Ira.
8. Odio.
9. Deseo de reconocimiento y autoexpresión.
10. Riqueza.

Es evidente que la riqueza será el mayor aliciente para los miembros de su empresa comercial, pero recuerde que otros motivos pueden desempeñar un papel importante. El reconocimiento y la autoexpresión para mucha gente son tan importantes como el dinero. Sea consciente de que algunos de estos motivos —la ira, el odio, el miedo— pueden retorcer la mente de su equipo si depende de ellos.

Su mejor motivador, la riqueza, debe dividirse voluntaria, justa y generosamente entre su equipo. Cuanto más generoso sea, más ayuda recibirá. Otro de los principios del éxito es el hábito de recorrer un kilómetro más (véase capítulo 5). Le servirá bien si desde el principio lo incorpora a su genio creador.

Cuarto paso: Establecer una hora y un lugar de reunión

Su genio creador debe ser activo para que de ella salga algo positivo. Establezca un lugar y una hora precisos para reuniones regulares con el fin de cerciorarse de que realiza progresos y de

que se ocupa de los temas a los que se enfrenta. Es probable que las primeras reuniones requieran una sintonía fina del plan que ha trazado para su éxito, recurriendo a las habilidades especializadas de sus miembros.

A medida que la alianza madura y la armonía crece entre los miembros, descubrirá que estas reuniones canalizan un flujo de ideas hacia la mente de cada uno de sus componentes. Con el tiempo habrá más estímulo al trabajar juntos en cada reunión, y de ello surgirá más armonía.

Piense en un grupo de representantes de venta reunidos para una conferencia. Puede que al llegar muestren un acuerdo general respecto de sus objetivos, pero pasar un día o un fin de semana reforzando su determinación, escuchando e incorporando sus sugerencias para el plan que les ocupa, hará que se vayan entusiasmados y ansiosos por alcanzar sus objetivos.

No deje que las reuniones habituales ocupen el lugar del contacto frecuente entre los miembros. Llamadas de teléfono, notas, e incluso conversaciones en un pasillo, mantendrán la alianza preparada para la acción cuando se reúna en pleno, de forma que los desarrollos repentinos se podrán encarar con rapidez.

Formar un genio creador

La armonía de su genio creador se construye sobre el acuerdo mutuo respecto del objetivo preciso. Pero igual que cualquier estructura, hay que preservarla con un trabajo diligente. Ese trabajo será su tarea como líder.

Su atención debe centrarse en cuatro campos.

Confianza

La confianza es la seguridad basada en la fidelidad demostrada, lo que significa entrega al deber y lealtad a las obligaciones. Como líder de la alianza usted debe inspirar confianza en sus miembros mediante la dedicación a su objetivo preciso principal. También debe insistir dentro del grupo en la confidencialidad; a menudo es contraproducente para los miembros discutir el objetivo de la alianza fuera del grupo. Algunas personas pue-

den revelar un secreto sin pensárselo dos veces; no las necesita en su genio creador.

Comprensión

Todos los miembros del grupo deben poseer un conocimiento y una comprensión completos de la naturaleza, significado e implicación de una situación o propuesta a la que se enfrente el grupo. Puede emplear especialistas para mejorar su propia comprensión en diversos campos, pero todas las personas involucradas deben ser capaces de ocuparse de los temas clave de cada decisión. Y antes de que se tome una, cada miembro de su grupo debe estar convencido de que se trata de una buena decisión, una que él o ella puedan apoyar con absoluta entrega.

Equidad y justicia

Cuando forme su genio creador, cada miembro debe estar de acuerdo desde el principio acerca de la contribución que realizará a su empresa. Todo el mundo debería también estar de acuerdo sobre el reparto de los beneficios y ganancias. Todos deben tratar con los demás en términos absolutamente éticos. Ningún miembro de su genio creador debería buscar una ventaja injusta a expensas de otros. De lo contrario surgirá la disensión y destruirá por completo la asociación.

Coraje

Su genio creador debe enfrentarse al peligro y a las dificultades con firmeza, resolución y valor. El coraje para hacerlo surge de la autoconfianza y de una conciencia de éxito bien desarrollada. El coraje de dos individuos separados no es nada comparado con el de un equipo unido, del mismo modo que la potencia de una sola batería es menor que la de un grupo de baterías. Éste es otro excelente ejemplo del poder que un genio creador deriva de su armonía. Cuantas más mentes estén unidas, mayor el poder aprovechado, y mayor la resistencia que se puede superar.

Formar un genio creador consigo mismo

Una vez vino a verme una mujer y empezó a contarme todas sus dificultades. Casi había perdido la vista, y había perdido la esperanza en los médicos, de quienes decía que eran unos matasanos. Había perdido todo el dinero invirtiendo en películas, su marido era un mujeriego, su madre había muerto tras una prolongada y dolorosa enfermedad, y sus parientes eran una plaga. Su amargo catálogo de penurias seguía sin parar, y si no hubiera sentido pena por ella, no le habría prestado atención... estaba tan llena de autocompasión. Al parecer, en veinte años no le había pasado ni una sola cosa buena o constructiva.

«Señor Hill, ¿por qué me suceden todas estas cosas?», me preguntó.

No quise ser duro con ella, pero de algún modo tenía que hacer que se enfrentara a los hechos. Dije: «Francamente, con su actitud negativa es un milagro que sea capaz de hacer algo. No me sorprende nada que su familia sea una molestia o que su marido se vaya con otras mujeres. ¡Lo que me asombra que no haya abandonado el hogar!»

«¿Qué puedo hacer para retenerlo?»

«Ahora no puede hacer nada por él», le dije, «pero sí puede hacer algo por usted. Ha estado pensando en sus pérdidas hasta el punto de excluir todo lo demás. Cuanto más se concentre en ellas, más pérdidas atraerá. Deje de pensar en ellas, decida que va a beneficiarse de su experiencia, y luego adopte un plan preciso para recuperar la vista. Piense que sus ojos van a ponerse mejor. Busque ayuda médica, y convénzase de que ésta funcionará. Si es capaz de cambiar de actitud hacia sí misma, su marido verá algo que estimulará su interés por usted una vez más. Sus parientes dejarán de considerarla un felpudo. Ahora no puedo decirle nada más. Cuando consiga entrar en un estado mental más positivo, vuelva a verme. Antes de que haga algo por usted, *usted debe hacer algo por sí misma*».

Cuento esta historia porque quiero decirle lo mismo a usted. Sean cuales fueren los obstáculos personales a los que se enfrente, debe empezar a conocer ese lado de su personalidad que no conoce obstáculos, que no reconoce las derrotas. Cultive una amistad con el «otro» usted, de modo que sin importar lo que esté haciendo, tenga una alianza con alguien que comparta sus

objetivos. Toda la filosofía y los consejos de este libro acerca de persuadir y motivar a otros serán mucho más útiles para usted si los practica sobre su persona.

Si se ha convencido a sí mismo de que necesita y merece un préstamo de diez mil dólares, usted no sólo va a ir a un banco a solicitarlos. Cultivará la amistad del responsable del departamento de préstamos. Le presentará una lista de las posibilidades del proyecto que tiene en mente, perfilará sus planes sólidos para devolver el dinero, y lo hará con una confianza contagiosa. Tendrá éxito.

Empezará a hacerse cargo de los esfuerzos de otros sólo cuando tome el mando completo del poder de su propia mente.

Cultivar el genio creador siempre que pueda

Una vez que reconozca los beneficios de los genios creadores, comprenderá que le pueden servir en muchos campos. Usted puede —y debe— progresar en muchos frentes para alcanzar el éxito personal.

En su matrimonio

Una alianza creativa con la persona que ama más profundamente es de importancia incalculable. Si está casado y no ha construido su relación sobre los principios de armonía que son cruciales para cualquier alianza, puede que deba empezar a venderle algo a su cónyuge. Dedique algún tiempo todos los días para hablar de lo que quiere alcanzar y cómo le va al respecto. Dependa de su precisión de objetivo para desarrollar sus habilidades persuasivas, para convencer a su pareja de los beneficios del trabajo que está realizando. Es muy improbable que su plan no afecte a su marido o esposa de un modo significativo, y bajo ningún concepto debe arrastrar a su pareja de forma involuntaria a una aventura.

Si ha embarcado en su misión y llega el momento en que piensa en casarse, debe ser muy franco con su futura pareja acerca de lo que está haciendo y cómo lo llevará a cabo. Introduzca su genio creador en su matrimonio desde el principio, y le dará firmeza y apoyo durante los momentos más oscuros.

Ciertamente, debería incorporar a toda su familia en un genio creativo: sus hijos, sus padres, sus hermanos... a cualquiera en quien usted confíe y que confíe en usted. La ausencia de armonía en casa puede extenderse fácilmente por doquier; una familia unida es un gran equipo.

En su educación

La educación de nadie está completa. Puede confiar en el conocimiento especializado de otros, pero también debería aprender de cualquier fuente posible.

En este caso su genio creador es con la suma total del conocimiento humano. Usted está unido en el objetivo de aumentar su comprensión, y los libros, las revistas, las conferencias, los audiocasetes... todos son sus aliados. Convierta en un hábito leer a diario, no sólo los periódicos, que sólo le mantienen al día, sino material que expanda su mente; le situará por delante.

La clave para un genio creador es la armonía de sus miembros. Ha de trabajar constantemente para reforzar la armonía de sus muchos genios. Un aspecto crucial de este esfuerzo es su capacidad para inspirar armonía, algo que depende mucho del siguiente principio que vamos a explorar: desarrollar una personalidad atractiva.

♦ 3 ♦

Una personalidad agradable



Actitud mental positiva
(AMP)

♦
Flexibilidad

♦
Sinceridad de objetivo

♦
Rapidez de decisión

♦
Cortesía

♦
Tacto

♦
Tono de voz

♦
El hábito de sonreír

♦
Expresión facial

♦
Tolerancia

♦
Franqueza de estilo
y de habla

♦
Un agudo sentido
del humor

Fe en la inteligencia infinita

♦
Un agudo sentido de
la justicia

♦
El uso apropiado de
las palabras

♦
Discurso efectivo

♦
Control emocional

♦
Atención del interés

♦
Versatilidad

♦
Afecto por la gente

♦
Humildad

♦
Presentación efectiva

♦
Deportividad ética

♦
Un buen apretón
de manos

♦
Magnetismo personal

EL tercer paso para alcanzar un éxito duradero es desarrollar una personalidad agradable. Una personalidad agradable es una que está bien acabada; en consonancia, hay veinticinco aspectos diferentes de la personalidad que debe esforzarse por mejorar. No se sienta intimidado por la cantidad, ya que descubrirá que muchos están bastante relacionados. Trabajar para potenciar uno le ayudará a fortalecer muchos más.

Actitud mental positiva (AMP)

Una actitud mental positiva es la actitud mental adecuada en cualquier situación determinada y casi siempre está compuesta de las mejores características simbolizadas por palabras como «fe», «integridad», «esperanza», «optimismo», «coraje», «iniciativa», «generosidad», «tolerancia», «tacto», «amabilidad» y «buen sentido común».

La AMP es el aspecto más importante de cualquier personalidad agradable; ciertamente, resulta crucial para muchos de los Diecisiete Principios del Éxito. La AMP influye en su tono de voz, postura, expresiones faciales. Modifica cada palabra que dice y determina la naturaleza de las emociones que experimenta. Afecta todos los pensamientos que tiene y los resultados que éstos le aportan.

En interés del contraste, examinemos los efectos de una actitud mental negativa. Disminuye su entusiasmo, reduce su imaginación, socava su deseo de ser cooperativo, vence su autocontrol, le vuelve hosco e intolerante, y, si con esto no bastara, le trastoca el razonamiento.

Una actitud mental negativa tiene tanto detrimento para sus esfuerzos que es mejor que se quede en casa antes que salir al mundo con ella: Sólo le conseguirá enemigos y corromperá sus buenas obras y alianzas. Una abogada que vaya al tribunal con el mejor caso del mundo no convencerá al juez ni al jurado si su actitud es negativa. ¿Qué clase de confianza sentirá usted por un médico hosco y pesimista, sin importar cuántos diplomas cuelguen de la pared de su consulta? ¡Ninguna! La gente, sencillamente, no tolerará una mala actitud mental.

En contraste, una actitud mental positiva abre puertas y le permite exhibir sus habilidades y ambiciones. Imagínese a esa

abogada presentando su caso con confianza, ganándose la atención del juez y del jurado porque se la ve claramente segura. ¿No preferiría que lo tratara un médico que lo tranquilice, que responda a sus preguntas de forma clara y demuestre conocimiento de su especialidad?

Construir una actitud mental positiva es parte de los otros aspectos de una personalidad agradable. A medida que siga leyendo, verá cómo comprender y aplicar cada uno de estos puntos refuerza su AMP.

Flexibilidad

Ser capaz de adaptarse a toda velocidad a circunstancias y emergencias cambiantes sin sentir pánico o perder los nervios es una destreza importante mientras se esfuerza en pos del éxito. Tener una disposición flexible significa que debe ser como un camaleón, armonizando rápidamente con el entorno.

Ello no significa desprenderse de sus principios ni alterar sus metas. Un camaleón sigue siendo un camaleón, sin importar que sea marrón o verde. La flexibilidad significa reconocer que su propia actitud mental hacia una situación determina si ésta es un desastre o una bonanza. Si su producto fracasa la primera vez que sale al mercado, ¿eso es bueno o malo? Si es usted flexible, resulta fantástico. Dispone de la oportunidad de reconocer sus defectos, de mejorar el producto o su comercialización al comienzo del juego. Y como también tiene una AMP, se encuentra en una posición aún mejor para aprovechar esa oportunidad.

La flexibilidad también significa que en cualquier negociación usted entiende que las necesidades y demandas de la otra parte son modos en los que usted podrá mejorar el servicio que ofrece a cambio. Si alguien necesita su producto una semana antes que lo que usted planea la entrega, puede reconocer que él o ella no serán los únicos clientes en realizar tal demanda. Ahí, entonces, dispone de la oportunidad de descubrir cómo producir más deprisa y mejor.

Sinceridad de objetivo

No existe sustituto para un compromiso real con su objetivo preciso principal. La sinceridad de objetivo —o su ausencia— queda marcada de manera tan indeleble en sus palabras y actos que cualquiera es capaz de reconocerla. La insinceridad es evidente en sus expresiones, en sus giros de conversación, en todo lo que hace; ni la mejor actuación puede ocultarla.

El hombre-sí es objeto universal de escarnio precisamente porque todo el mundo reconoce su insinceridad. Pero si usted posee una verdadera sinceridad de objetivo, será igual de visible. En una ocasión Andrew Carnegie me contó que llamó a un empleado nuevo a su despacho para darle una directriz. El hombre escuchó, luego lo miró fijamente a los ojos y con una sonrisa natural dijo: «De acuerdo, usted es el jefe, pero voy a decirle que su petición le va a costar dinero porque no ha investigado el asunto tan exhaustivamente como lo he hecho yo.»

Algo acerca de su naturaleza segura, sin un ápice de insubordinación, convenció a Carnegie de retrasar la decisión e investigar más el asunto. Descubrió que había estado equivocado y que su nuevo empleado tenía razón. Ese hombre era Charles M. Schwab, quien con el tiempo fue el intermediario que consiguió cerrar el trato entre Carnegie y J. P. Morgan cuyo resultado fue la fundación de U. S. Steel. Schwab se dedicó luego a levantar la enorme Bethlehem Steel. Comenzó el ascenso a la prominencia sobre la sencilla base de su sinceridad de objetivo en todo lo que hacía.

Por encima de todo primero sea sincero consigo mismo, y su propia seguridad no dejará de crecer.

Si tiene sinceridad de objetivo, fortalecerá todos y cada uno de los demás aspectos de su personalidad agradable. ¿Qué mejor brújula podría tener en un momento en que debe demostrar flexibilidad que una dedicación verdadera y duradera a su objetivo preciso principal?

Rapidez de decisión

La vacilación no inspira popularidad. En este mundo veloz, los que no se mueven con rapidez no pueden mantener el ritmo del desfile.

La gente de éxito toma decisiones precisas y rápidas, y se irrita e incomoda con quienes no lo hacen. La celeridad de decisión es un hábito, y se ve sustentada por una actitud mental positiva, que le proporciona confianza.

También está muy relacionada con la sinceridad de objetivo; cuanto más convencido esté del valor de su objetivo preciso principal, con más rapidez descartará las opciones que le distraen y elegirá aquellas que le hacen progresar hacia su meta. Si su elección se encuentra entre un beneficio rápido y una relación a largo plazo con un cliente, su sinceridad de objetivo le permite tomar la decisión con presteza.

Las oportunidades están por doquier, pero son de pies veloces. Incluso si tiene la visión para reconocerla, sin una decisión rápida por su parte, desaparecerá.

Cortesía

La cualidad más barata y rentable del mundo es la cortesía. Es completamente gratis, excepto por los momentos que hacen falta para expresarla. Por desgracia, en la actualidad también es escasa, y por ello más valorada cuando se exhibe.

La cortesía no es otra cosa que el hábito de respetar los sentimientos de otras personas bajo todas las circunstancias, el hábito de salir del propio camino para ayudar a los menos afortunados, el hábito de controlar el egoísmo en todas sus formas. No confunda los modales ampulosos con la cortesía. Usar el tenedor correcto en una cena no hará nada por apaciguar al presidente de la compañía a quien insulta dominando la conversación.

La cortesía demuestra el autoconocimiento nacido de su actitud mental positiva y proyecta la valía de sus metas y propuestas.

Tacto

Hay un momento adecuado y otro equivocado para cada cosa. El tacto es el hábito de hacer y decir lo correcto en el momento correcto. Está tan relacionado con la cortesía que no se puede practicar uno sin la otra. Es una destreza inapreciable, tan notable por su ausencia como por su presencia.

Aquí hay una lista de las maneras más corrientes en que la gente muestra su falta de tacto:

1. Descuido en el tono de voz, hablando a menudo con tonos hoscos y antagónicos.
2. Hablar fuera de turno, cuando el silencio sería más apropiado.
3. Interrumpir a otros que están hablando.
4. Usar con exceso el pronombre personal de modo que cada frase tenga la palabra «yo».
5. Hacer preguntas impertinentes, a menudo para impresionar a otros con su propia importancia.
6. Introducir temas íntimamente personales en las conversaciones cuando éstos resultan embarazosos para otros.
7. Ir a donde no se ha sido invitado.
8. La jactancia.
9. Saltarse normas sociales en cuestión de vestimenta.
10. Realizar llamadas a horas inconvenientes.
11. Mantener a la gente al teléfono con conversaciones innecesarias.
12. Escribir cartas excesivamente familiares a gente que apenas se conoce.
13. Ofrecer opiniones no solicitadas sobre cualquier tema, sin importar el conocimiento que se tenga de él.
14. Cuestionar abiertamente la sensatez de las opiniones de otros.
15. Declinar peticiones de otros con arrogancia.
16. Hablar despectivamente de gente en presencia de sus amigos.
17. Censurar a la gente que está en desacuerdo con nosotros.
18. Hacer comentarios acerca de las discapacidades de la gente.

19. Corregir a los subordinados y colegas en presencia de otros.
20. Quejarse cuando se rechazan peticiones de favores.
21. Presumir de la amistad cuando se solicitan favores.
22. Emplear un lenguaje profano u ofensivo.
23. Expresar desagrado ante cualquier pretexto.
24. Insistir en enfermedades o desgracias.
25. Quejarse de política o religión.
26. Exhibir un exceso de confianza generalizado.

Si estos defectos le parecen pequeños, piense en lo rápidamente que se complementan. ¿Le gustaría que lo asociaran con alguien que exhibiera sólo tres de ellos con asiduidad? Revelan una falta de percepción y de cuidadosa consideración que socava la confianza que se tiene en la capacidad mental de otra persona. Cualquiera que desee tener una personalidad agradable los evitará todos.

Tono de voz

El habla es el método que más a menudo expresa nuestra personalidad. Controlar el tono de voz para que traslade sentido más allá de las meras palabras es algo inapreciable. Puede pronunciar la misma frase con tonos de voz distintos y transmitir cosas muy diferentes. «Necesito ese pedido el martes» se puede pronunciar con confianza plena, dejando que su proveedor sepa que dicha petición es algo que usted tiene todos los motivos para esperar como una parte normal de la relación establecida. Dígala con ansiedad, y quizá descubra que le ha dado la idea de que está necesitado y la posibilidad de que pueda exigir un precio más alto. Dígala con enfado, y puede deshacer años de buena sociedad.

Practique controlar el tono de voz, escuchar cómo suena. Cuando hable con confianza, su AMP y sinceridad de objetivo saldrán a la luz.

El hábito de sonreír

No subestime la importancia de una sonrisa frecuente y sincera para hacer que su personalidad sea atractiva para otros... o el efecto que tiene en usted mismo. Intente sonreír la próxima vez que esté enfadado. Ese sencillo acto lo calmará, y es un recordatorio del ajuste positivo que usted desea en su actitud mental. Una cara sonriente derrota al más cruel de los antagonistas, pues resulta difícil discutir con alguien que sonríe al hablar.

Practique sonreír delante de un espejo, preferiblemente mientras trabaja el control de voz. Los dos aspectos están relacionados, tanto en la forma en que otros le percibirán como en el efecto que tienen sobre sus propios actos.

Expresión facial

Ésta es otra faceta de una personalidad agradable que va emparejada con el tono de voz y la sonrisa. Puede descubrir mucho sobre lo que pasa por la cabeza de la gente por la expresión que tiene en la cara. Continuamente todos realizamos juicios sobre esta base; los buenos vendedores son jueces especialmente buenos. Cuanto más aprenda a ser consciente de sus expresiones faciales y a controlarlas, mejor podrá interpretar las expresiones de otros. Y como ya estará delante de un espejo para practicar el tono de voz y la sonrisa, también dispondrá de la oportunidad de desarrollar este aspecto.

Tolerancia

La tolerancia es la disposición a ser paciente y justo con aquellos cuyas opiniones, prácticas y creencias difieren de las nuestras.

Mantener la mente abierta a ideas e información nuevas no es sólo una manera de hacer que su compañía sea más agradable. Aunque está muy relacionada con el tacto como una habilidad social, la tolerancia le permite identificar y aprovechar mejor las ventajas. Puede que no consiga incorporar como propia toda idea nueva con que se encuentre, pero la examinará e intentará comprenderla.

La intolerancia provoca multitud de desventajas:

1. Hace enemigos de aquellos que querrían ser amigos
2. Frena el crecimiento de la mente al limitar la búsqueda de conocimiento
3. Desanima la imaginación
4. Prohíbe la autodisciplina
5. Impide la precisión de pensamiento y razonamiento

Cuanto más intolerante sea, más se cierra a la diversidad del mundo y al poder del lado espiritual de la mente, que sólo puede florecer cuando está lista para aceptar ideas nuevas.

Franqueza de estilo y de habla

Todo el mundo se toma a mal a la gente que usa el subterfugio en vez de la franqueza con los asociados. No se puede confiar en la gente que es tan escurridiza que no se consigue que haga una declaración directa y precisa

El problema con esta gente no es que mienta de forma directa, sino que hace lo que termina por ser lo mismo: De manera deliberada le oculta hechos a aquellos que tienen el derecho de conocerlos. Ésta es una deshonestidad ruin, que socava los caracteres más estables. Las personalidades realmente estables tienen el coraje de hablar y tratar de modo directo con la gente, y siguen este hábito con diligencia, aun cuando en muchas ocasiones vaya en su contra.

Si leyó algo sobre los aspectos anteriores y dio por hecho que se podían emplear para planes engañosos, está muy equivocado. Sin una franqueza verdadera ninguna de las otras habilidades tendrá éxito. Si debe recurrir a los trucos, ¿qué clase de confianza tiene en su objetivo preciso principal y con qué clase de actitud lo está encarando?

Un agudo sentido del humor

Un sentido del humor bien desarrollado le ayuda a volverse flexible y adaptable a las circunstancias cambiantes de la vida.

Le permite relajarse y seguir siendo humano en medio de la presión, en vez de volverse frío, distante, irascible o amargado. Le impide tomarse la vida demasiado en serio.

Las personas que no pueden reírse cuando lo que de verdad se requiere es una risa se están negando un maravilloso tónico mental. Si descubre algún defecto en su producto o plan, reconocer el humor de la situación le permite retroceder y volver a empezar. De lo contrario, quedará atrapado en sus frustraciones.

Y el sentido del humor consigue que el simple acto de sonreír sea mucho más fácil y obra maravillas en su AMP.

Fe en la inteligencia infinita

La fe está entretejida en cada principio de la filosofía de logro; la fe es la esencia de todos los grandes logros, sin importar su naturaleza u objetivo. Descuidarla mientras ejecuta su objetivo preciso principal sería como intentar estudiar astronomía sin recurrir a las estrellas. La fe es tan importante que en realidad es uno de los Diecisiete Principios del éxito y se tratará con más detalle en el capítulo siguiente.

La fe en la inteligencia infinita inspira fe también en otros seres humanos. La confianza engendra confianza. Los que tienen fe en la inteligencia infinita, en sí mismos y en otros inspiran a los demás a tener fe en ellos.

La mayor salida para la expresión de iniciativa, imaginación, entusiasmo, autoseguridad y precisión de objetivo es la fe. La mente humana es una máquina intrincada diseñada para conseguir cosas. El poder que genera esta máquina procede del exterior, de la mente, y la fe es el portal principal por el que obtenemos acceso pleno y libre a ese tremendo poder.

El mecanismo que abre esa puerta es el deseo o la motivación. No hay otra manera de abrirla. Se abre por grados, que dependen de la intensidad de esos mismos deseos o motivaciones. Sólo un deseo ardiente la abrirá del todo.

Un deseo ardiente va acompañado de un profundo sentimiento emocional. Las motivaciones absolutamente lógicas no consiguen abrirla tanto como las que surgen del corazón.

La fe, al liberar la mente de las limitaciones humanas, elimina trabas como la intolerancia. ¿Qué es la intolerancia si no una

mente cerrada? Así como la oscuridad se evapora con una simple luz, la intolerancia es eliminada cuando abrimos la mente al influjo del poder que le da al cerebro la visión para abarcar todas las realidades de la vida en vez de sólo unas pocas.

La fe nos proporciona las perspectivas más amplias sobre el mundo que nos rodea y la gente que vive en él. Esa perspectiva labra el camino para una mejor comprensión de todas las relaciones humanas; de ese modo la fe sustenta todos los rasgos de una personalidad agradable.

También nos brinda el poder para ver más allá de todos los obstáculos mundanos, para imaginar soluciones e ideas nuevas en nuestro camino hacia el logro individual. Como con acierto dijera alguien: «Allí donde la fe es guía, el individuo no puede perder el camino.»

El poder de la fe es inagotable. Es el recurso renovable definitivo, un reflejo del deseo del Creador de que la usemos de todas las maneras posibles.

Cualquier persona consigue con facilidad el poder de la fe. No hay que pagar nada. Sencillamente se obtiene mediante el deseo de usarlo.

Las únicas cosas sobre las que tenemos control absoluto son los pensamientos. La única privacidad real que tenemos está en la mente. Allí es donde podemos hacer uso pleno y completo del poder de la fe para eliminar las limitaciones de la mente.

Un agudo sentido de la justicia

A menos que trate con justicia a los demás, no puede esperar cultivar una personalidad agradable ni tener éxito en su objetivo preciso principal. El componente esencial de un agudo sentido de la justicia es la dedicación a una honradez deliberada.

Muchas personas son honradas por conveniencia, pero ese tipo de honradez es tan flexible que se puede torcer para servir en cualquier situación que fomente sus intereses. Al cultivar la franqueza de habla, usted ya está dando un paso importante en la práctica de la honradez deliberada; debe adherirse a esa honradez tan estrechamente como para practicarla bajo cualquier circunstancia, sin importar que le prometa o no una ganancia inmediata.

Aun cuando un agudo sentido de la justicia le impida aprovechar todas las oportunidades, consigo acarrea un sinfín de beneficios prácticos:

1. Establece la base de la confianza, sin la cual no puede tener una personalidad agradable.
2. Desarrolla un carácter fundamentalmente sincero y seguro, que en sí mismo es un rasgo poderosamente atractivo.
3. No sólo atrae a la gente, sino que ofrece oportunidades para unas ganancias personales reales y duraderas.
4. Desarrolla su sentido de autoseguridad y respeto.
5. Fortalece la relación con su conciencia y por ello le permite obrar con mayor presteza, ya que sus motivos y deseos están más claros.
6. Atrae a amigos valiosos y desanima a los enemigos.
7. Le abre la mente a la fe.
8. Le protege de las controversias destructivas. Piense cuán a menudo la gente de prominencia es derribada por revelaciones indecorosas.
9. Le inspira a avanzar hacia su objetivo preciso principal con mayor iniciativa personal.

Un agudo sentido de la justicia no es sólo un instrumento para conseguir recompensas materiales. Potencia todas las relaciones humanas. Desanima la avaricia y el egoísmo y le proporciona una comprensión mucho mayor de sus derechos, privilegios y responsabilidades. Con él, todos los aspectos de una personalidad agradable se acentúan más.

El uso apropiado de las palabras

La gente que alcanza el éxito lo hace mediante un esfuerzo cuidadoso y atento. Su uso del lenguaje debe reflejar esta cualidad con tanta astucia como cualquier plan de mercadotecnia.

No convierta en un hábito llenar sus discursos con maldiciones, obscenidades o un mal empleo casual. Por el contrario, trabaje para cerciorarse de que usa las palabras con precisión y que

tengan la fuerza y el poder de transmitir lo que usted quiere decir con la claridad que desea.

Si está inseguro de sus habilidades con el lenguaje, puede mejorarlo leyendo. Un hombre que conocí leía el diccionario durante media hora al día. Sí, también las entradas. Jamás le oí hablar mal, y siempre quedé impresionado por los mensajes nítidos que transmitía.

Si este enfoque le resulta demasiado académico, piense en la amplia variedad de libros y cintas de automejora que ofrecen programas para la expansión del vocabulario. No puede perder aumentando su dominio del lenguaje. Al hacerlo también eliminará los tópicos y otras palabras excesivamente empleadas que hacen que la conversación sea pesada e inducen al sueño —no a la estimulación— cuando usted habla.

Esta destreza es tan importante porque la gente realiza muchas suposiciones sobre usted basándose en el modo en que habla y escribe. Si sus conversaciones y cartas son directas, claras y fácilmente comprensibles, el resto de los aspectos de su personalidad agradable se revelarán más rápidamente y bajo una luz mucho mejor. Y sin el empleo diestro del lenguaje, la armonía de un grupo creativo se quebrará por la confusión sobre las metas y los medios para alcanzarlas.

Discurso efectivo

Hay más en el discurso efectivo que el aspecto vital de la elección apropiada de las palabras. Combinar la franqueza, la selección de palabras y otros aspectos de una personalidad agradable le convertirá en un comunicador potente capaz de hablar con convicción y persuasión, sin importar que se dirija a una convención, a una mesa redonda o a una sola persona.

Los discursos entusiastas e inspiradores han tenido una influencia increíble en el transcurso de la civilización. El destino de naciones se ha cambiado y definido mediante el poder de aquellos que saben cómo hablar con efectividad, y esa gente se ha ganado un sitio permanente en la historia. La ambición de usted quizá no sea tan grande... aunque, ¿por qué no debería serlo?

Para dominar la técnica dramática, debe aprender a hablar con vigor en las conversaciones corrientes. Si practica poner el sentimiento necesario detrás de cada palabra que emita en todas las conversaciones que tenga, será mucho más efectivo en las presentaciones formales.

Sin embargo, ninguna cantidad de técnica dramática recuperará a un público de entre los muertos. Hay un adagio: «Ten claro lo que quieras decir, dilo con todo el sentimiento de que dispongas, y luego siéntate.» Aquí la clave son las dos últimas palabras. Recuerde mantener cortos sus discursos; tan pronto como haya transmitido lo que quería, deténgase. Los oradores pesados sobrecargan la atención de su público y no muestran respeto alguno por su tiempo. No consiguen persuadir a nadie.

Y con toda certeza usted también fracasará si no centra su discurso de un modo que sea aplicable a sus oyentes. No use jerga ni frases técnicas con gente que sea nueva a su producto o servicio. Recuerde que los ejemplos y las ilustraciones le añaden interés a su discurso, y hacen que el mensaje dé cerca del blanco. Si está presentando un sistema nuevo de computadora ante un negocio que nunca antes las ha usado, y divaga sobre las LAN y los chips Pentium, pronto se enfrentará a una sala llena de sonámbulos. Hábleles a cambio de cómo podrán unir a sus empleados, de la rapidez con que podrán compartir la información, y de la velocidad y eficiencia con que su tecnología les permitirá trabajar, y entonces tendrá una sala llena de gente ansiosa por hacer negocios con usted.

Mientras hable, emplee bien los gestos. Evite mesarse el pelo o meter las manos en los bolsillos. Observe a los oradores públicos siempre que pueda y aprenda cómo mueven las manos para dar énfasis, y practique delante de un espejo, igual que practica sonreír y las expresiones faciales.

El esfuerzo que ha dedicado a controlar el tono de voz le dará buenos dividendos en sus discursos públicos. Transmitirá entusiasmo, confianza e importancia mediante el tono de voz. El entusiasmo es el elemento clave de cualquier discurso, ya que subraya su habilidad de introducir todos los aspectos antes mencionados de una buena oratoria pública en un todo armonioso. Es muy difícil para los oyentes no verse afectados por un entusiasmo auténtico; es contagioso. Si posee sinceridad y verdadera

confianza en su objetivo preciso principal, no tendrá problemas en dar un sentimiento demostrable de lo que está diciendo, y ésta es la esencia de un discurso efectivo.

Control emocional

Gran parte de lo que hacemos está dirigido por nuestros sentimientos. Como éstos pueden elevarnos a grandes logros o lanzarnos a la derrota, nos debemos a nosotros mismos el entenderlos y controlarlos. El primer paso es identificar los sentimientos que nos motivan. Hay siete emociones negativas y siete positivas.

Las siete emociones negativas son:

1. Temor (se discute en el capítulo siguiente).
2. Odio.
3. Ira.
4. Codicia.
5. Celos.
6. Venganza.
7. Superstición.

Las siete emociones positivas son:

1. Amor.
2. Sexo.
3. Esperanza.
4. Fe.
5. Simpatía.
6. Optimismo.
7. Lealtad.

Estas catorce emociones son las letras del alfabeto con el que escribirá su plan de éxito o fracaso.

Se pueden combinar con sentido o caóticamente.

Cada emoción está relacionada con la actitud mental, y ése es el motivo por el que he recalcado tanto el carácter de la actitud mental personal. Estas emociones no son más que reflejos de su actitud mental, que usted organiza, guía y tiene a su absoluto

mando. Para hacerlo, debe tomar el control de su mente. Tiene que estar siempre alerta a las emociones que se hallan presentes allí, y adoptarlas o rechazarlas apoyándose en la contribución que realizan a su actitud mental. El optimismo aumentará su confianza y flexibilidad; el odio socavará su tolerancia y su agudo sentido de la justicia. Si no asume dicho control, se está condenando a toda una vida azotada por los vientos del capricho emocional.

Si se encuentra luchando por obtener el control, compile un gráfico en el que apunte a diario el número de veces que experimenta una emoción y actúa de acuerdo con ella. Tome notas sobre las circunstancias que las inspiran. Esto le dará una tremenda percepción sobre la frecuencia y poder de sus emociones. Una vez que sepa qué fuerzas las activan, podrá actuar para eliminarlas o seleccionadas y usarlas.

Convertir su deseo de éxito en una obsesión ardiente y lanzarse hacia su objetivo preciso principal son las piedras angulares de los esfuerzos por conseguir el control emocional. Cada una fortalece a la otra, y el progreso con una significará el progreso general.

Atención del interés

Debe ser capaz de fijar su interés en cualquier persona, lugar o cosa y mantenerlo ahí el tiempo que lo requiera la situación. Si no puede, los otros aspectos de su personalidad agradable serán inútiles. No hay mejor cumplido que pueda hacerle a otra persona que concentrar su atención en ella cuando ésta así lo desea. Escuchar bien es un logro aún mayor que hablar bien.

Si su interés está centrado, obtendrá la mayor ventaja posible de cualquier encuentro. Si juega con algo en el bolsillo, mira el reloj o aparta la vista con frecuencia, insultará a la persona que le habla. No sólo se perderá la importancia de lo que le están diciendo, sino que la otra persona reconocerá al instante su falta de interés y comenzará a retirarse de la conversación.

El fracaso de notar los detalles de nuestros propios actos y de lo que sucede a nuestro alrededor es una debilidad muy corriente. ¿Se le pasó por alto el momento de vacilación antes de que el probable cliente aceptara su propuesta? Reconocerlo

podría llevarle a descubrir una manera mejor de ofrecer su servicio. Podría darse cuenta de que otro servicio, el tipo de servicio que el probable cliente renovarían encantado cada año con un contacto más breve y amistoso, en realidad sería más valioso. A cambio, quizá se vea enfrentado a la difícil tarea de tener que persuadir continuamente a alguien del dudoso valor de sus esfuerzos.

Un interés atento en las personas con las que trabaja también es importante. Así puede percibir los motivos de sus éxitos o la base de sus fracasos. En su grupo creativo resulta vital que sea consciente de algún cambio en la situación de cualquier contribuyente que pudiera afectar la aportación que hace.

También la memoria se verá potenciada por un interés atento. Si al comienzo nota algo con claridad, quedará grabado en la mente. Se trata de una herramienta especialmente práctica en su relación con otra gente. Si es capaz de recordar los detalles de las conversaciones que mantiene—incluso los detalles pequeños de la vida de otra persona—, eso muestra la fuerza del interés que siente por ella. Todo el mundo se ha sentido incómodo al tener que ser presentado a alguien por segunda vez, sin que dicha persona mostrara señal alguna de reconocimiento. Si le demuestra a la gente que la recuerda, siempre se mostrará encantada de verlo.

Versatilidad

Sin importar el conocimiento que posea de su campo de acción, a menos que sea capaz de exhibir un interés general en el mundo en su totalidad, no le resultará atractivo a nadie. Usted y sus asociados pueden extasiarse hablando horas sin parar acerca del trabajo que están realizando, pero serán tan bienvenidos como un dentista en una tienda de caramelos.

Manténgase al corriente de los temas actuales, y tenga otros intereses aparte del profesional. Ensancharán su carácter y también profundizarán el conocimiento que tiene de sí mismo. Si se entiende a sí mismo, estará mejor capacitado para entender a otros, y le apreciarán más por ello.

Afecto por la gente

Así como un perro puede percibir a las personas que gustan o no de los perros, la gente reconoce con mucha rapidez si trata con alguien que siente aprecio por los demás. Les caen mal esas personas con un desagrado natural por sus congéneres, y se siente atraída por aquellos que poseen un entusiasmo auténtico.

Aunque considere que puede ocultar el desagrado con modales atractivos, los demás percibirán su carencia de afecto humano. Controle los pensamientos contra los impulsos no caritativos, y préstele especial atención a su temperamento. éste no es otra cosa que una emoción incontrolada, y cuando sus emociones están fuera de control, de pronto puede decir y hacer cosas que a usted y a otros le provocarán graves daños. Una persona con un temperamento incontrolado tiene una lengua que está montada sobre cojinetes y se mueve libremente y a sus anchas, tan afilada como una navaja.

La impaciencia con otros es una muestra visible de egoísmo y falta de autodisciplina. También lo es una constante exhibición de derrotismo. No le hace ningún favor a nadie machacando sus recientes desgracias o sus sentimientos de andar perdido. La gente perdonará a aquellos que apuntan alto y fallan; una persona que no sólo carece del impulso para realizar un esfuerzo sino que interminablemente se lo recuerda a los demás, no muestra ningún aprecio por el humor de otras personas. Exhiba un interés atento, tolerancia y respeto por otros, y de manera instintiva harán lo mismo con usted.

Humildad

La arrogancia, la vanidad y el egoísmo jamás se encuentran en alguien con una personalidad agradable. No confunda la humildad con la timidez; la verdadera humildad es el reconocimiento de que incluso las más grandes personas, en el esquema de la existencia humana, son sólo fragmentos de un todo. Reconozca que las bendiciones que posee son un don a ser usado para el bien común, no temas de conversación.

Si se debate con esto, recurra a su interés atento en otras personas para que le mantenga centrado en temas que no sean su

propia persona. A medida que crece su fe, lo mismo sucederá con el reconocimiento que tenga de la importancia del mundo en general y su valor. La gente que tiene una fe fuerte siempre es de corazón humilde, y estas cualidades son muy admiradas.

Presentación efectiva

Es el resultado de la combinación adecuada de muchos aspectos de una personalidad agradable: expresión facial, tono de voz, selección apropiada de las palabras, discurso efectivo, control emocional, cortesía, versatilidad, actitud mental, sentido del humor y tacto. Juntos le permiten obtener una atención favorable siempre que es necesario.

La presentación no implica impresionar a la gente, hacerse el gracioso, soltar agudezas o chismorrear. Estas cualidades sin duda atraen la atención, pero resultan agotadoras y a menudo peligrosas. Un uso efectivo y positivo de los rasgos que se combinan para formar una buena presentación le servirá muy bien, ya esté tratando con una persona o con mil.

Deportividad ética

Gane sin alardes, pierda sin llantos, y los demás no tardarán en respetarlo. El atletismo puede hacer que esto sea un hábito en mucha gente, pero aunque jamás haya pisado una pista, puede inspirar a otros a cooperar con usted si saben que al final del juego su presencia no será insoportable.

Sus intereses exteriores son un buen lugar para cultivar este rasgo. La flexibilidad, el tacto y la humildad le ayudarán a exhibirlo. Deje que sus modales sean siempre amistosos, sin importar el resultado, y la gente quedará complacida de haber trabajado con usted.

Un buen apretón de manos

En realidad, ésta es una destreza sencilla, pero inapreciable en una primera impresión y cada vez que se renueve el contacto.

Que su apretón sea firme y amistoso, no aplastante. Quiere establecer entusiasmo y cooperación, no competencia. Un apretón de manos flojo indicará desdén o debilidad.

Coordine el apretón con un saludo, y estreche la mano de la otra persona para poner énfasis en las frases clave. Manténgalo mientras pronuncia el saludo con el fin de fortalecer la impresión que está causando.

Sea directo y afirmativo en el saludo, y la gente asociará esas cualidades con la totalidad de su personalidad.

Magnetismo personal

Este último rasgo es una manera educada de describir la energía sexual. De todos los aspectos de una personalidad agradable, éste es el único innato y que realmente no puede desarrollarse mediante un esfuerzo personal. Tiene aquello con lo que ha nacido, y no puede incrementarlo, pero sí puede usarlo.

La energía sexual es una fuerza motriz y universal. Si la proyecta, sólo le ayudará si la emplea de forma adecuada. Su uso correcto no significa la seducción física de sus asociados y de probables clientes profesionales. Ahí radica el caos, y semejante conducta apenas resulta consistente con otros aspectos de una personalidad agradable, como la honradez.

Más bien debería canalizar esa energía hacia sus esfuerzos, haciendo de ellos, no de su cuerpo, fuente de atracción para otros. Use la energía sexual para desarrollar el entusiasmo, para exhibir su auténtico afecto por la gente, para darle lustre a su estilo y tono de voz. También sus gestos y su postura reflejarán esta cualidad.

La energía sexual es un factor poderoso en una personalidad agradable, pero únicamente le ayudará si ha refinado todos los demás rasgos.

Está claro que todos los aspectos de una personalidad agradable dependen y se potencian entre sí. Algunos —como un buen apretón de manos— se pueden aprender con rapidez, otros requieren un esfuerzo constante por su parte.

Analice atenta y sinceramente su personalidad para cerciorarse de que no adopta unos rasgos desagradables. Ni siquiera

sus mejores amigos le hablarán de esos aspectos de su personalidad que puedan estar atreyendo desgracia, oposición y derrota. El tiempo que dedique a este análisis le proporcionará unos beneficios enormes, pues no sólo le dará una medida verdadera de sí mismo, sino que le capacitará para analizar y entender a otros.

Jamás cometa el error de pensar que ya ha realizado todo el trabajo que podía para generar una personalidad agradable. Sus estándares —igual que sus recompensas— no cesan de mejorar.

♦ 4 ♦

Fe aplicada



Entender la Inteligencia Infinita



Vencer la incredulidad



Vencer el miedo



Sustituir el miedo por esperanza



Demostrar el poder de su fe

LA fe es tener conciencia de los poderes universales, creer en ellos y armonizar con ellos. Usted no sólo debería tener fe; debe usarla.

Sin duda ha oído hablar de numerosas definiciones de la fe y también las habrá leído, y muchas de ellas involucran convicciones religiosas. Para el objetivo de este capítulo, sus propias creencias espirituales no son importantes, salvo que aprenderá a llevarlas —y mucho más— a la práctica cotidiana.

La fe es un estado mental. Para que sea útil para conseguir un éxito duradero, debe tratarse de una fe activa, no pasiva. La fe activa es el proceso de relacionarse con las fuerzas vitales del mundo, que yo llamo Inteligencia Infinita.

Entender la Inteligencia Infinita

Es imposible tener una fe activa y aplicada sin una creencia positiva y definitiva en un ser superior. Hay muchos enfoques para obtener una creencia así. La observación, la experimentación, el sentimiento, la meditación y el pensamiento... todos son caminos legítimos.

Las cosas se aprenden viendo sus efectos o aceptando las declaraciones de la gente en la que se confía. En su búsqueda de conocimiento sobre la Inteligencia Infinita puede indagar dentro del universo exterior o dentro de sí mismo.

El mundo exterior

Las personas pensantes siempre han visto evidencias de la Inteligencia Infinita en el mundo exterior. Todo proceso de la naturaleza es metódico. El sol no sale hoy por el este y mañana por el oeste. La ley natural perdura y prevalece en todas partes. Ese orden, esa continua adherencia a la ley, implican con claridad una planificación inteligente y una precisión de objetivo, amplias pruebas de una Inteligencia Infinita. Tal como escribiera Tennyson: «El sol, la luna, las estrellas, los mares, las colinas y las praderas. ¿No son, oh, Alma la Visión de Él, el que reina?»

Mire el reloj de pulsera que lleva en la muñeca. Usted sabe que éste no cobró existencia sin la ayuda de una inteligencia organizada, y sabe que en este caso la inteligencia específica fue humana. También sabe que esta inteligencia humana no se originó en aquella única mente sino que meramente fue un instrumento que expresaba la fuerza del orden natural del universo.

Podría desmontar el reloj, colocar las piezas en un sombrero y agitarlas. Jamás en un millón de años serían capaces de reensamblarse a sí mismas de nuevo en la precisa máquina llamada reloj. Ese proceso requiere una inteligencia deliberada y organizada con un plan preciso. Igual que un reloj, el universo simplemente no podría existir como lo hace sin ser el producto de una Inteligencia Infinita.

El mundo interior

Poseemos muchos sentidos que nos permiten evaluar el mundo exterior: el tacto, la vista, el oído, el gusto y el olfato. Pero también poseemos sentidos que nos ponen en contacto con otra realidad. La belleza de la alianza creativa es que nos sitúa en contacto con el poder creativo de otros, conectando mente con mente, abriendo el subconsciente de cada miembro al poder de la Inteligencia Infinita.

Su conciencia es una herramienta que lo pone en contacto con estas fuerzas. De manera similar, cuando se pone a orar, explora este mundo interior. El poder de estas experiencias ha conformado la historia humana una y otra vez; la voz sosegada que le susurró a Pablo de Tarso cambió la forma del cristianismo. Las convicciones espirituales que impulsaron a Mahatma Gandhi no sólo afectaron a la India, sino al enfoque social y a los cambios políticos de todo el globo.

Esta capacidad de la mente humana para descubrir, adoptar y diseminar ideas y conceptos fundamentales representa una mayor prueba de nuestra habilidad para establecer una relación definitiva y positiva con la Inteligencia Infinita. Se puede establecer esta relación y adaptarla a nuestros objetivos en la vida. Ello se logra con la fe.

Vencer la incredulidad

Recuerde, la fe es un estado mental que se desarrolla condicionando la mente para recibir a la Inteligencia Infinita. La fe aplicada es la adaptación del poder de la Inteligencia Infinita a su objetivo preciso principal. La fe aplicada es la dinamó de la ciencia del logro personal, la fuente de la energía que hace que sus pensamientos entren en acción.

En la fe, uno relaja temporalmente el propio raciocinio y poder de voluntad y abre por completo la mente a la entrada de la Inteligencia Infinita. El capítulo sobre la precisión de objetivo enseña que la mente es lo único sobre lo que tenemos el derecho del control absoluto. Se debe controlar la mente con el fin de que regularmente esté abierta al poder de la Inteligencia Infinita.

Aquello que la mente pueda concebir y creer, la mente puede conseguir. Por lo tanto, no permita que las limitaciones y las restricciones autoimpuestas bloqueen el flujo de la Inteligencia Infinita. Así como la luz del sol que pasa por un prisma se descompone en todos sus rayos, la Inteligencia Infinita, al pasar por su mente, se separa en diversidad de formas. La creencia de que no puede tener éxito, de que no es digno de algo, de que otros se interponen en su camino, de que algunas cosas no se pueden hacer: cada una de estas cosas actuará como una imperfección en el prisma de su mente, distorsionando y diseminando el poder de la Inteligencia Infinita. Y si cierra la ventana de su mente al poder de la Inteligencia Infinita mediante la incredulidad, jamás experimentará sus beneficios.

No puede sencillamente anunciarse a sí mismo que tiene fe y esperar resultados instantáneos. La fe es un estado mental que debe cultivarse. Dedique al menos una hora al día a contemplar su relación con la Inteligencia Infinita. Busque los modos en que se manifieste en su vida y los sitios donde su poder se pueda aplicar.

Despeje la mente de todos los pensamientos negativos de necesidad, pobreza, temor, mala salud y falta de armonía, y luego dé estos tres pasos fáciles para desarrollar la fe:

1. Exprese un deseo preciso de lograr un objetivo, y relaciónelo con una o más de las motivaciones humanas básicas.
2. Cree un plan específico y preciso para alcanzar ese deseo.
3. Empiece a seguir ese plan, poniendo todo su esfuerzo consciente detrás de él.

Cuanto más obre de fe con la Inteligencia Infinita, más abierta estará su mente a su poder. Y cuanto más vea el poder que funciona en su vida, más fácil le será actuar con fe. El proceso es un ciclo maravilloso.

Cuando se enfrente a un problema o a una cuestión, puede poner en práctica esta fe nueva. El subconsciente ya se ha visto condicionado por su actuación de fe para creer que tendrá éxito. Relaje el raciocinio para que no interfiera

con escuchar las ideas, corazonadas e intuiciones que el subconsciente concibe apoyándose en esa fe en su éxito. Busque entre esas sugerencias procedentes del subconsciente para la solución del problema. La reconocerá por la sensatez del plan que le vendrá a la mente y por la sensación de entusiasmo que acompaña a dicho reconocimiento. Tan pronto como reconozca el plan, ¡ejecútelo de inmediato! No vacile, no lo discuta ni lo desafíe, ni se preocupe por él. ¡Ejecútelo!

Si el plan no funciona exactamente como esperaba, repita el procedimiento. Lleva tiempo desarrollar la fe, abrir la mente a su aplicación. Pero recuerde, usted no puede esperar que la Inteligencia Infinita haga su trabajo; eso es lo que significa la fe aplicada. Si el plan que concibe mediante la fe requiere la cooperación de otras personas, debe trabajar para obtenerla; no se producirá porque sí. Si su plan requiere capital, éste no aparecerá a la puerta de su casa en una bolsa de la compra; debe ir a buscarlo con el máximo de su capacidad. Debe poner su fe en acción.

Un último comentario: Si convierte sus oraciones en una expresión de gratitud por las bendiciones que ya tiene en vez de solicitar cosas que no posee, obtendrá resultados mucho más deprisa.

Vencer el miedo

Una parte importante de abrir la mente a la fe es eliminar de la mente los temores que limitan su creencia. Existen siete miedos básicos. Casi todo el mundo sufre al menos de uno; algunos debemos conquistarlos todos. éstos son los siete temores, el modo en que puede reconocer la presencia que tienen en su vida y cómo desterrarlos.

El primer miedo: La pobreza

Es el más destructivo de los siete miedos básicos, y el más difícil de dominar, ya que provoca demasiado sufrimiento y miseria. Gran parte del miedo a la pobreza surge de nues-

tras amargas experiencias al tratar con otros que han demostrado ser indignos de confianza y decididos a explotarnos en su propio beneficio.

Si lamenta la pobreza y está decidido a deshacerse de ella, analícese exhaustivamente en busca de señales de ese temor. Luego ancle la mente en los sustitutos de esos hábitos negativos que dicho temor inspira.

Falta de ambición. ¿Acepta lo que le da la vida sin revelarse? ¿Es mental y físicamente perezoso? Entonces adopte una ambición positiva y dinámica para desterrar este síntoma del miedo a la pobreza.

Imposibilidad de tomar sus propias decisiones. ¿Otros determinan todo lo que sucede en su vida? ¡No entregue el don máspreciado de su Creador! Tome sus propias decisiones y vuélvase autodeterminante.

Establecer excusas por los fracasos. ¿Ofrece coartadas por su falta de logros? ¿Envidia y critica el éxito de otros? Acepte que sólo *usted* es el responsable de lo que le sucede.

Una actitud mental negativa. Ésta es la mayor limitación que impone el miedo a la pobreza, y puede abarcar todas las demás. Descarte el pesimismo, espere que todo le salga bien, y actúe en consonancia. No demore las cosas, no evite la responsabilidad ni viva más allá de sus medios. A cambio, trabaje para hacer que su vida sea mejor, y lo será.

Desarrollar una precisión de objetivo es el primer paso para sustituir una actitud mental negativa por una positiva. Averigüe qué quiere, y persígalo todo el tiempo. ¡Exija mucho! Establezca un objetivo elevado, tenga la convicción de que lo alcanzará con la ayuda de la Inteligencia Infinita, y dejará el miedo a la pobreza muy atrás.

El segundo miedo: La crítica

El miedo a la crítica le puede afectar tanto de manera trivial como seria. Puede hacer que compre la última moda, los coches más llamativos, los equipos de música más sofisticados porque tiene miedo de quedarse anticuado, desfasado de lo que «todo el mundo» está haciendo. Y de modo más insi-

dioso, le puede impedir presentar y actuar sobre ideas que son revolucionarias, ideas que le darían independencia. Le roba su individualidad y la fe en sí mismo.

Los siguientes son los síntomas más obvios del miedo a la crítica y los pasos que puede dar para eliminarlos.

Mantener el nivel de los González. Intentar mantener la fachada de ser la persona más popular y rica de la manzana puede lastimarlo, tanto financiera como emocionalmente. Compre lo que necesite, y dedique los recursos fiscales y mentales a trabajar en otra parte.

Jactarse de sus logros. Lo hace para ocultar complejos de inferioridad. Imita el éxito en vez de alcanzarlo. No hay problema si su objetivo preciso principal incluye el reconocimiento de la comunidad, pero si consigue un falso reconocimiento, siempre se verá acosado por la posibilidad de quedar al descubierto como un fraude. Enorgullézcase de lo que ha logrado de verdad, y recuerde que pronto llegará el momento en que sus logros reales hablarán por sí solos.

Sentirse fácilmente avergonzado. Esto le vuelve incapaz de tomar decisiones firmes, le hace temer conocer a la gente y carecer de autoconfianza. Determine que haga lo que haga para ir en pos de un objetivo preciso honorable es digno. Recuerde cómo los vecinos se rieron de Walter P. Chrysler... y lo hueca y breve que fue esa risa.

El miedo a la crítica es un temor común. Si se lo permite, le socavará la iniciativa y la imaginación. Pero por cada paso que se aleje de él, él se alejará dos pasos de usted; una vez que emprenda el viaje, cada día se hará más fácil.

El tercer miedo: Mala salud

Este miedo está íntimamente relacionado con uno posterior, el miedo a la muerte, pero para su desarrollo depende mucho más de hábitos. Es muy posible que usted lo haya adquirido sencillamente por crecer junto a otros que lo compartían. éste también puede impedir que corra riesgos, y su simple presencia puede provocar la misma situación que usted tanto teme.

Recuerde que lo que la mente pueda concebir y creer, la mente puede conseguir. Esto trabaja con igual efectividad en crear enfermedad como en mantener la salud. Norman Cousins demostró de manera clara el poder de la risa para curar a los enfermos... incluido él mismo. Usted quiere el poder de su mente centrado en mantenerle la salud, pero algunos hábitos demuestran que está esclavizado al temor a la mala salud. Debe eliminarlos.

El hábito de la farmacia. ¿Corre a ver al farmacéutico cada vez que se anuncia un nuevo curalotodo? ¿Ha consumido montañas de ajo, ginseng y salvado de avena? Cuidar de sí mismo es importante, pero recurrir a pastillas distrae su atención del reconocimiento de que su propia actitud mental hacia su salud es el factor más importante en su buena salud.

El hábito de la autocompasión. ¿Los más ligeros dolores e incomodidades le mantienen en cama? ¿Su condición es alguna excusa para no actuar? Entréguese a ella, ríndase a esa condición, y será su fin. Es un obstáculo que hay que superar, y quizá le requiera cierto esfuerzo. Pero las destrezas que desarrolle en la superación de dicha condición le servirán durante todo el plan para alcanzar el éxito.

El hábito del abuso de sustancias. Puede ser la bebida, los medicamentos... pero está ahí sólo para ocultar su temor al dolor mental o físico. Debe buscar la fuente de ese dolor y encararla. Este proceso llevará tiempo, pero cada paso de progreso que dé por ese camino no sólo le hará avanzar en la superación de sus otros temores, sino que también le ahorrará tiempo, dinero y energía para dedicar a alcanzar el éxito.

Superar el miedo a la mala salud le aportará resultados maravillosamente concretos en mucho campos. Usted, su familia, sus amigos y sus ambiciones... todos mejorarán.

El cuarto miedo: La pérdida del amor

Una vez conocí a un hombre que había perdido todo lo que tenía —dinero, posición social, el amor de su familia— al descubrirse que durante años había estado engañando a sus socios y evadiendo impuestos. La única explicación fue

que había gastado en su esposa todas las ganancias mal ganadas, por miedo a que de lo contrario no sería capaz de retener el amor de ella.

La mayor ironía fue que desde que había centrado tanto tiempo todos sus esfuerzos en el único objetivo de satisfacer cada uno de los deseos de ella, su esposa había llegado a verlo únicamente bajo esa luz. En cuanto ya no fue capaz de proporcionárselos, lo abandonó. En una ocasión ella lo amó de verdad, pero por miedo él había cultivado sólo un aspecto de la relación, y naturalmente el amor de ella se marchitó. ¿Qué le había ofrecido a ella para que amara si no su dinero?

El miedo a la pérdida del amor es tan íntimo y tan fácilmente comprensible que no es necesario exponer sus síntomas. Sencillamente, cultive sus relaciones con una actitud mental positiva, déles todo su ser, y en vez de representar para usted una fuente de temor, serán un bastión de fortaleza y coraje.

El quinto miedo: La vejez

El miedo a la vejez hace que frene y que desarrolle un sentido de inferioridad. Sin importar que tenga treinta, cuarenta, sesenta o setenta años, queda convencido de que ha dejado pasar las oportunidades y que sus mejores años han quedado atrás.

No hay nada más alejado de la verdad. Cada momento pasado de su vida le ha enseñado lecciones inapreciables que puede aplicar hoy. Debería tener una apreciación positiva de la sabiduría y comprensión que ha ganado. La mayoría de los grandes logros en la historia humana procede de gente que ha soplado unas cuantas velas de cumpleaños.

La mejor manera de enfrentarse a este miedo es saltarle encima con los dos pies y reírse de él. Siempre que celebre un cumpleaños, quítese un año en vez de sumarse uno. No cometa el error de intentar comportarse como un adolescente, adoptando la vestimenta y el habla que ve en la televisión; eso sólo hará que se sienta y parezca tonto. Y jamás

se diga a sí mismo: «Si tan sólo fuera más joven, haría algo que sabe que debe hacer.»

Hubo una época en que cada mañana que me despertaba veía al Padre Tiempo acercarse cada vez más a mí. Al principio me sentí aterrado. Pero un día lo miré a los ojos y grité: «¡Sal de aquí, anciano, y mantente fuera de mi vida! ¡No te necesito! ¡Fuera!» Inténtelo cada vez que se le ocurra la idea de que es demasiado viejo para hacer algo, y descubrirá que esa respuesta saldrá rápidamente de su subconsciente siempre que le amenace el miedo a la vejez.

El sexto miedo: La pérdida de libertad

No importa dónde viva, en cualquier país, el miedo a la pérdida de la libertad está presente. Para aquellos que sufren en estados policiales en vez de disfrutar de la libertad que poseen los estadounidenses, el temor es grande. Pero otras muchas fuerzas pueden trabajar para limitar su libertad — las ambiciones políticas de sus vecinos, las exigencias de su vida cotidiana—, y ese temor puede paralizarlo y distraerlo de su objetivo preciso principal.

El único modo de combatir ese miedo es adoptar un papel activo en la defensa de las instituciones que preservan su libertad. Los derechos que disfrutamos en este país se conquistaron durante amargos años de lucha, y sólo se pueden mantener por medio de una vigilancia constante. Debe ser consciente de las luchas que tienen lugar, debe tomar un papel activo en ellas, y también debe estar seguro de que no hace nada que invada las libertades de otros. Si se convierte en un tirano en pos de su objetivo preciso principal, que busca dominar a su familia, a su alianza creativa y a sus empleados, hará retroceder la causa de la libertad de la misma manera que lo hace un revolucionario extremista. No puede estar libre de este temor si no se encuentra en armonía con las mismas fuerzas de libertad que hacen que su éxito sea posible.

El séptimo miedo: La muerte

Este miedo es el padre de todos los demás. Resulta muy difícil eliminarlo porque es universal en nuestra sociedad, y porque a diario se ve constantemente reforzado.

No hay escapatoria de la muerte, y sin importar las creencias que tengamos, la muerte es una desconocida, pues jamás la hemos experimentado. Son imposibles las respuestas completas y absolutas sobre su naturaleza, y forma parte de la naturaleza humana temer aquello que no entendemos.

La verdad es que el *miedo* a la muerte puede frenarlo en seco mucho antes de su aparición real. Abrumado por la posibilidad del fin de nuestra existencia, quizá piense que la acción es inútil y los esfuerzos carentes de sentido. Esto ignora el hecho fundamental de que cada momento de la vida es inapreciable, que el mundo sigue a su alrededor, y que sus propios actos pueden tener un efecto positivo mucho más allá de su propia situación. Aunque la muerte venga a buscarlo al siguiente instante, la vida no se detendrá para aquellos que ama y aquellos que ni siquiera conoce. Tiene la obligación de obrar por el bien común.

Puedo contarle el éxito que he tenido yo en acallar este miedo. He considerado la vida y la muerte y la naturaleza del mundo. He reconocido que sólo son posibles dos conclusiones: la muerte o bien es un sueño eterno o bien una experiencia en algún plano mucho mejor que el que tenemos aquí en la Tierra. De cualquiera de las dos maneras no hay nada que temer porque es inevitable.

Reconocer esto le permite descartar el miedo a la muerte. No lo discute; no piensa en él. Sencillamente se da cuenta de que en un momento u otro se enfrentará a ella, y no habrá nada que pueda hacer al respecto. Así que acepte esta verdad, pues sólo una persona tonta se preocupa por algo de lo que él o ella carecen de control.

Sustituir el miedo por la esperanza

La lección fundamental al tratar con el miedo a la muerte es aprender a dejarlo a un lado. Debería ser su meta con todos

los miedos, pues sea lo que fuere a lo que le tenga miedo, le seguirá como una mascota. Su mente atrae todo aquello en lo que se extiende. La mayoría de la gente va por la vida pensando en las cosas que no quiere que sucedan, y es probable que experimente cada una de ellas.

Entonces, ¿no sería una idea mejor negarse a pensar en las cosas que no quiere y alimentar la mente con imágenes de las cosas que desea? No hay nada más importante que aprender el arte de mantener la mente centrada en las cosas, condiciones y circunstancias que de verdad se quieren. Es la mayor aplicación de la fe aplicada que puede realizar. Cuando la mente posee precisión de objetivo, usted se encuentra en condiciones de empezar a tener fe. Y cuando tiene fe, puede recurrir a la Inteligencia Infinita para aplicarla.

La fe existe sólo mientras se usa. No puede desarrollar músculos sin usarlos; no puede aumentar el capital sin invertirlo. La acción persistente respaldada por la precisión de objetivo alimentará su fe.

Demostrar el poder de su fe

La clave para llevar la fe a la práctica es poseer una actitud mental positiva. Aquí hay algunos pasos para desarrollar la fe y la AMP.

Primer paso. Adopte un objetivo preciso principal, y comience a alcanzarlo. Siga las instrucciones del primer capítulo. Sepa qué es lo que quiere, y dedíquese a crearlo. Cerciórese de que el objeto de su deseo sea algo digno, algo que pueda obtener. Nunca se quede corto, pero no busque una tarea que sea absolutamente ridícula.

Segundo paso. Afirme el objeto de su deseo mediante la oración, mañana y noche. Inspire su imaginación para verse ya en posesión de él. Cuando alcance una meta, establezca una nueva. No deje que se asiente la complacencia. Bill Gates fundó Microsoft, la empresa de *software* que suministra sistemas operativos a más del 70 por 100 de las computadoras del mundo. Al cumplir los treinta y cinco años, su compañía era más grande que McDonald's, Disney y la CBS. ¿Se paró ahí?

No, continuó soñando nuevos papeles para sí mismo y su corporación. Al cumplir los treinta y siete había emprendido un nuevo camino para proporcionar sistemas para unir todas las máquinas de una oficina: teléfono, fax, computadoras... todas trabajando sin fisuras. Y consiguió incorporar a unos gigantes como AT&T e IBM en su visión, enrolándolos en un consorcio para desarrollar y servir ese magnífico sistema.

Usted alcanzará exactamente el éxito que pueda imaginar para sí mismo. Cultive esa visión todos los días, dé todas las maneras que le sea posible.

Tercer paso. Asocie tantas como pueda de las diez motivaciones básicas que se mencionan en la página 32 con su objetivo preciso principal. Proporciónese un motivo apremiante para hacer lo que quiere hacer. Luego renueve ese motivo recordándolo a diario tan a menudo como le sea posible. Si sus motivaciones incluyen una casa bonita, un buen coche y un buen guardarropa, visualice esas cosas a su alrededor. Realice los movimientos de conducir el coche o recorrer la casa. No vacile en emplear la imaginación para alimentar su deseo ardiente.

Cuarto paso. Escriba una lista de todas las ventajas de su objetivo preciso principal, y recuérdela tan a menudo como le sea posible. Esto hará que sea consciente del éxito mediante el poder de la autosugestión. Afirmará su resolución cuando las cosas no parezcan ir bien. Si se ve atrapado en un trabajo insoportable, puede sonreír pensando en lo que hará cuando sea libre.

Quinto paso. Asociéese con gente que sienta simpatía por usted y su objetivo principal; obtenga su ánimo. Pueden ser colegas, amigos o familiares. Una agente inmobiliaria que conozco llega de vez en cuando desanimada a casa, pero tiene un acuerdo con su marido que cubre esa circunstancia. En cuanto suelta un suspiro derrotista, él le muestra el diploma del Club del Millón de Dólares y una lista de ventas anteriores que ha hecho. «¿De quién es el nombre que ves aquí? ¿Quién vendió todas estas casas? ¿Quién vendió aquel sitio junto al lago que llevaba dos años en el mercado? ¿Quién vio la casa de ensueño que podía ser? ¿Tu último objetivo no es igual de bueno?»

Es lo único que hace falta para que vuelva a salir por la puerta o coja el teléfono. ¿Y su marido? No piense que no se siente inspirado por la determinación de su esposa, que su propio trabajo no mejora después de ver lo que puede conseguir un poco de ánimo. Todos necesitamos gente que nos dé un empujón, y todos podemos beneficiarnos de dárselo a otros.

Sexto paso. No deje pasar un sólo día sin dar al menos un paso hacia la consecución de su objetivo principal. Mantenga esa acción persistente. La agente inmobiliaria quizá no venda una casa todos los días, pero puede tener la certeza de que se esfuerza, de que lo habla, de que repasa su lista de clientes, de que está recorriendo el camino, imaginando la casa maravillosa que será para una familia. Cada uno de estos pasos tal vez no representen una venta real, pero forman parte de ello como la venta de verdad.

Séptimo paso. Seleccione un «inspirador». Elija a alguien próspero, seguro y con éxito, y decida no sólo alcanzar a esa persona, sino a superarla. No le cuente a nadie que ése es su objetivo. La cuestión no es ganar un concurso público, sino llegar a donde quiere llegar.

Octavo paso. Rodéese de libros, imágenes, lemas y otras cosas sugerentes. Escoja cosas que simbolizen y refuercen el logro y la autoseguridad. Esfuércese constantemente en aumentar su colección, en poner cosas en sitios nuevos, donde pueda verlas bajo una luz diferente y en asociación con cosas distintas. Mi amiga mantenía una copia enmarcada de su diploma del Club del Millón de Dólares sobre el escritorio. Un día lo cogió para limpiarlo y lo puso sobre un periódico. Cuando volvió a recogerlo, debajo vio un artículo sobre el nuevo entrenador de fútbol contratado por la universidad. ¡Necesitaría un sitio donde vivir! ¿Adivine quién compró la casa que ella había estado afanándose por vender?

Mientras desarrolla una atmósfera de apoyo, tenga a mano un cuaderno de notas para apuntar las cosas que oye y lee que le inspiran. Cuando esté en la calle o en una reunión, esos presurosos garabateos le pueden proporcionar un apoyo duradero.

Noveno paso. Jamás huya de las circunstancias desagradables. Luche contra ellas, con todos sus recursos, allí donde esté y sin un momento de demora.

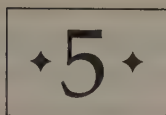
Esto no significa lanzarle un puñetazo al sujeto que le ha dicho que no. Significa no aceptar el rechazo y aportar todas las facultades que se poseen para conseguir que esa persona cambie de parecer. O quizá deba examinarse con dureza, encontrar el error que cometió y decidir ahí mismo corregirlo. A veces las circunstancias adversas son pruebas que nos proporcionan los medios por los cuales podemos ascender de una posición determinada a una mejor.

Recuerde, usted es lo que es y está donde está por los pensamientos dominantes en su mente. El retraso en ocuparse de esos pensamientos sólo le sentencia a una mayor limitación y frustración.

Décimo paso. Reconozca que cualquier cosa que merezca la pena poseerse tiene un precio. Cualquier cosa que valga la pena tener es algo por lo que vale la pena luchar. El precio de la autoseguridad es la eterna vigilancia en aplicar su fe.

Cierre la puerta del miedo a su espalda, y rápidamente verá cómo la puerta de la fe se abre delante de usted. Aumentar y aplicar la fe es un proceso que requiere tiempo y dedicación. Jamás habrá concluido esa tarea porque el poder que tiene a su disposición es infinito. También las recompensas.

Más libros de trading en: <https://t.me/tradingpdfgratis>



Recorrer un kilómetro más



El único socio de Thomas Edison



El fenómeno Nordstrom



Mi propio viaje



Los beneficios de hacer más que aquello por lo que
le pagan



La fórmula del kilómetro más

DÉ un servicio mayor y mejor que aquel por el que se le paga, y tarde o temprano recibirá un interés compuesto de su inversión. Es inevitable que toda semilla de servicio útil que siembre, brote y le recompense con una cosecha abundante.

Recorrer un kilómetro más no es el tipo de principio que se pueda llevar a la práctica con unos pocos y fáciles pasos. Se trata de un estado mental que usted tiene que desarrollar, de modo que forme parte de todo lo que haga. Con él está relacionada una actitud mental poderosa pero sutil. Las historias que se exponen a continuación demuestran esta actitud y le muestran los beneficios concretos que aporta.

Recuerde, su mejor recomendación es la que usted mismo se proporciona al realizar un servicio superior con la actitud mental adecuada.

El único socio de Thomas Edison

Edward C. Barnes era un hombre de mucha determinación pero pocos recursos. Estaba decidido a aliarse con la mente más grande de su época, Thomas Edison. Cuando se presentó sin cita previa en su despacho, el pobre aspecto que tenía hizo que los oficinistas se rieran de él, en especial cuando reveló que había venido para ser socio del señor Edison. Éste jamás había tenido un socio. Pero su persistencia le consiguió una entrevista con Edison, y así consiguió trabajo como empleado para los recados.

Edison quedó impresionado con la determinación de Barnes, pero eso sólo no bastó para convencerlo de dar el paso extraordinario de convertirlo en socio. A cambio, Barnes pasó años limpiando y reparando material, hasta que un día oyó cómo el grupo de ventas de Edison se reía de su último invento, el dictáfono.

Dijeron que jamás se vendería. ¿Por qué sustituir a una secretaria por una máquina? Pero Barnes, el hombre de los recados, saltó y exclamó: «¡Yo puedo venderla!» Consiguió el trabajo.

Durante un mes recorrió las calles de Nueva York con un salario de recadero. Al final de ese mes había vendido siete máquinas. Cuando volvió a ver a Edison, pletórico de ideas para vender más aparatos por todo el país, éste lo hizo socio en el negocio del dictáfono, el único que jamás tuvo.

¿Qué hizo que Barnes fuera tan importante para Edison? El inventor tenía a miles de personas trabajando para él, pero sólo Barnes estuvo dispuesto a exhibir su fe en el trabajo de Edison y a llevar esa fe a la práctica. Tampoco exigió una buena cuenta de gastos y un gran sueldo para hacerlo.

Barnes centró una atención favorable sobre su persona al realizar un servicio que iba mucho más allá de la responsabilidad de un recadero. Al ser el único de los empleados de Edison en dar ese servicio, fue el único que consiguió unos beneficios tan altos para él.

El fenómeno Nordstrom

Empezando con una simple zapatería en los años 20 en Seattle, la familia Nordstrom había construido una cadena de grandes almacenes famosa en todo el país por su servicio y disposición a hacer lo imposible por sus clientes.

Una prenda podía devolverse en cualquier momento si no era de absoluta satisfacción para el cliente, incluso años después de la compra original. Los vendedores llamaban a las sucursales de todo el país para localizar un artículo del tamaño y el color que deseaba un comprador. Una mujer incluso envió una tarjeta de felicitación por el Día de la Madre en nombre de una cliente que mencionó que había olvidado hacerlo.

Los ejecutivos de la empresa reconocen que una política de tal dedicación al cliente los deja expuestos al abuso. La gente compra ropa para usarla una vez y luego la devuelve. Se traen artículos por encargo especial y nunca son recogidos. Unos pocos individuos parecen considerar a los vendedores de Nordstrom como sus recaderos personales. No importa. Al dar un servicio que está tan lejos y por encima de cualquier gran almacén del país, Nordstrom ha desarrollado una tremenda lealtad de clientela. En un clima económico que vio a gigantes como Macy's, Bloomingdale's, Marshall Field, Sears y J. C. Penney cerrar tiendas o reducir plantillas, Nordstrom continuó con una lenta y firme expansión de costa a costa, sin abrir jamás una sucursal hasta estar seguros de que habían reunido un grupo de empleados entregado a su propia política de recorrer un kilómetro más.

Mi propio viaje

Acepté el encargo de Andrew Carnegie de organizar y publicar los principios del éxito cuando era estudiante de abogacía en la Universidad de Georgetown. Aparte de algún reembolso de ciertos gastos de viaje, por mis esfuerzos no recibí compensación económica de su parte.

La dedicación a mi tarea creó tensiones en mi vida. Tenía una familia que mantener, y muchos de mis parientes ridícu-

lizaron mi objetivo. A pesar de esa oposición, trabajé durante veinte años, entrevistando a presidentes, inventores, fundadores de grandes compañías y a famosos filántropos. Como estas personas a menudo eran inconscientes de los principios que empleaban —simplemente lo *hacían*—, me llevó mucho tiempo observarlas y determinar si las fuerzas que yo suponía en marcha lo estaban de verdad. En vez de ganar dinero para mí mismo, tenía un trabajo que hacer por otros.

Créame, hubo momentos en que, entre los agujonazos de mis parientes y las penurias que soporté, no resultó fácil mantener una actitud mental positiva y perseverar. A veces, en desnudas habitaciones de hotel, casi creí que mi familia tenía razón. Lo que me mantuvo en marcha fue la convicción de que algún día no sólo tendría un éxito completo en mi trabajo, sino que también estaría orgulloso de mí mismo cuando terminara.

Algunas veces, cuando la llama de la esperanza menguaba a un simple titilar, tuve que avivarla con todo lo que poseía para evitar que se apagara. Fue mi fe en la Inteligencia Infinita lo que me impulsó en esos momentos duros y me permitió llegar a buen puerto.

¿Compensó recorrer un kilómetro más durante veinte años y soportar todas esas penurias? La respuesta es obvia.

Los beneficios de hacer más que aquello por lo que le pagan

Como recorrer un kilómetro más puede involucrar situaciones difíciles, le ayudará ser consciente de todos los beneficios diferentes que le aportará.

La Ley de las Retribuciones Crecientes

La cantidad y la calidad del servicio extra que realiza volverán a usted ampliamente multiplicados. Piense en el granjero que planta una cosecha de trigo. Si recogiera sólo un grano de trigo por cada grano que ha plantado, estaría perdiendo el tiempo. A cambio, cada grano con éxito produce

un pedúnculo y una gavilla que contienen más granos. Desde luego, unos pocos no brotan, pero sean cuales fueren los problemas con los que pueda enfrentarse un granjero, uno de ellos no es obtener muchas veces más granos de trigo que los que plantó.

Y lo mismo sucede con todo lo que usted hace en el servicio que realiza. Si da un servicio que vale cien dólares, las posibilidades son que no sólo recibirá cien dólares, sino tal vez diez veces más... siempre que lo haya acometido con la actitud mental adecuada.

Si da un servicio adicional con reticencia o resentimiento, lo más probable es que no reciba nada a cambio. Es como si el granjero hubiera sembrado el trigo en la carretera interestatal en vez de en el campo fértil. Y si lo realiza con el ojo puesto sólo en su propio beneficio, no obtendrá nada salvo quizá un golpe en ese ojo.

Una tarde lluviosa una mujer mayor entró en unos grandes almacenes de Filadelfia. Casi todos los dependientes la ignoraron, pero un joven solícito le preguntó si podía servirle en algo. Cuando ella contestó que únicamente estaba esperando que parara la lluvia, no intentó venderle algo que ella no quería, y tampoco le dio la espalda. A cambio le llevó una silla.

Cuando la lluvia amainó, la señora le dio las gracias y le pidió una tarjeta de visita. Pasaron unos meses, y el propietario de los grandes almacenes recibió una carta en la que se le solicitaba que se enviara a aquel joven a Escocia para encargarse de amueblar un castillo entero. La persona que envió la carta era aquella mujer mayor a quien el vendedor le había proporcionado una silla. También daba la casualidad de ser la madre de Andrew Carnegie.

Cuando el joven tuvo las maletas preparadas para ir a Escocia, ya era socio de los grandes almacenes. Fue el resultado de la Ley de las Retribuciones Crecientes, y todo por haber mostrado un poco de preocupación y cortesía cuando nadie más lo hizo.

La Ley de la Compensación

La Ley de la Compensación garantiza que todo lo que hace le aportará algún tipo de resultado de la misma clase. Para beneficiarse de ella, siempre ha de dar el mayor servicio de que sea capaz, con la mejor actitud, y debe hacerlo ajeno a la compensación inmediata que pueda obtener, aunque dé la impresión de que no recibirá ninguna recompensa inmediata.

La cuestión aquí no es algún beneficio imprevisto, como el que podría producirse de ofrecerle una silla a una persona mayor. Es un asunto de honradez e intenso esfuerzo. La gente desvergonzada y perezosa busca obtener algo por menos de lo que se requiere... o incluso por nada. Si decide darle un impulso a sus beneficios subiendo los precios y proporcionando un servicio menor, tarde o temprano fracasará.

AT&T aprendió la lección de la manera dura. Sus tarifas no pararon de subir, sin ofrecerle a sus clientes ningún tipo de ventaja adicional. Y entonces surgieron la liberalización, MCI y Sprint, ¡y bang! Los clientes empezaron a cambiar su servicio de larga distancia de a cientos de miles. Sin embargo, AT&T vio rápidamente el error cometido, bajó las tarifas y empezó a ofrecer unos paquetes innovadores. Aún se enfrenta a una fuerte competencia, aunque ahora conoce bastante bien la Ley de la Compensación.

En contraste, piense en el fabricante de caravanas Jim Clayton. Su empresa, Clayton Homes, ya crecía a toda velocidad cuando el huracán Andrew diezmó el sur de Florida. La necesidad de caravanas fue enorme y veloz. Clayton podría haber seguido el ejemplo de muchas empresas de Florida y disparar sus precios. Pero Clayton Homes los mantuvo estables y lo que disparó fue su producción. La Ley de la Compensación representó que la compañía aún obtuvo unos beneficios razonables; también representa que miles de compradores de casas en el sur de Florida tienen motivos para recordar con cariño Clayton Homes cuando decidan su próxima compra.

Su vida cotidiana quizá no ofrezca unos ejemplos tan radicales, pero el más concreto es la nómina. Si no está satis-

fecho con su cuantía, recuerde: Hasta que no empiece a dar un servicio mayor que aquel por el que ya le pagan, no tiene derecho a ninguna paga más.

Si está convencido de que ya trabaja más que el sueldo que recibe, pregúntese por qué la Ley de la Compensación no parece estar funcionando.

La triste verdad es que la mayoría de las personas carece de un objetivo preciso mayor que el de recibir la paga mensual. No importa lo duramente que trabajen, la rueda de la fortuna pasa delante de ellas porque no esperan ni exigen más.

¿Qué está haciendo que demuestre que espera y exige más que lo que recibe en la actualidad?

Obtener una atención favorable

La gente que necesita el trabajo que usted hace tiene cosas que ofrecerle. Es probable que usted no sea la única persona capaz de proporcionar ese servicio. ¿Qué lo distinguirá de la multitud? La atención que genera al hacer más que aquello por lo que le pagan.

Una mañana a primeras horas Charles Schwab llegó a una de las acerías que dirigía. Allí, en la débil luz del amanecer, había un empleado del departamento de estenografía de la compañía. Cuando Schwab le preguntó qué hacía allí, el hombre explicó que había ido por si hubiera alguna carta o telegrama que Schwab quisiera enviar de inmediato. Pasarían horas antes de que llegara el resto del personal.

Schwab le dio las gracias y le dijo que tal vez lo necesitara más adelante aquel mismo día. Y así fue. Esa noche, Schwab regresó a las oficinas centrales, y con él iba su nuevo ayudante personal, el individuo que había llamado su atención a primeras horas de la mañana.

Lo que atrajo su atención no fue el hecho de que ese joven fuera un estenógrafo extraordinario. Fue el hábito de mostrar su iniciativa personal para recorrer un kilómetro más.

Ser indispensable

Bien sea un empleado o bien el jefe de su propia empresa, recorrer un kilómetro más lo vuelve indispensable para otros. Hace por ellos lo que ninguna otra persona. Puede que haya gente con más conocimiento, destreza o prestigio, pero usted es el único que les proporciona algo absolutamente necesario. Tal vez haya otras siete empresas que den experiencia en las relaciones públicas, pero si es usted a quien pueden llamar a las dos de la mañana y muestra una actitud de solución cuando surge el desastre, la gente recordará y valorará eso.

Un joven, que trabaja para una agencia de talentos cinematográficos, era la única persona dispuesta a escuchar a una estrella avinagrada quejarse de sus problemas hora tras hora, día tras día. Nadie más se tomaba el tiempo de hacerlo. Cuando un día le dio una patata en el plató de filmación, él, no el director ni el productor, ni los jefes del estudio ni su agente, fue el único capaz de persuadirla de volver al trabajo. La película prosiguió según lo planeado, y se ahorraron millones de dólares. El joven se había hecho indispensable al darle su amistad a esa clienta importante.

Jamás recibirá más que una compensación media hasta no volverse indispensable para alguien o un grupo. Vuélvase tan útil que sea extremadamente difícil, si no imposible, sustituirlo. La gente que ha sobresalido de la multitud y ha incluido los inapreciables ingredientes de recorrer el kilómetro más y la iniciativa personal en su servicio, prácticamente estipula su propio sueldo.

Automejora

Recorrer un kilómetro más significa que fortalece la capacidad para hacer su trabajo y que lo desempeña bien. Llevar a cabo su cometido en un estado mental centrado en proporcionar el mejor servicio posible con la mejor actitud posible refuerza sus habilidades. Al imponerse una autodisciplina sistemática, usted cada vez entiende mejor el proceso, e imprime en su subconsciente la necesidad de un trabajo

de calidad. Recuerde el adagio: «La fuerza y la lucha van de la mano.»

Jamás debería realizar una presentación, diseñar un programa de *software* o hacer algo que esté relacionado con su objetivo preciso principal sin la deliberada intención de hacerlo mejor que lo que nunca lo ha realizado. Es cierto, a veces puede fracasar o no estar a la altura de sus estándares anteriores, pero la misma intención de superar su mejor actuación pasada es un hábito saludable y en última instancia hará que sobresalga.

Realizar un trabajo sólo para completarlo, quejándose de lo que le espera y de la paga, no es forma de sobresalir. Permanezca siempre centrado en hacer el mejor trabajo posible.

Oportunidad

Cuando se haya vuelto indispensable, no sólo ganará seguridad en el trabajo que tiene, sino la capacidad de elegir el trabajo que desempeña. Quizá ello represente un ascenso, un trabajo en otra empresa o elegir a los clientes. Recorrer el kilómetro más es una forma de contratar una póliza de seguro contra el miedo a la pobreza, a la necesidad y a la competencia de aquellos que sólo hacen la mitad del trayecto.

Analice a William Novak. Después de años de un trabajo satisfactorio pero no especialmente lucrativo como escritor, fue contratado para ser el coautor de la autobiografía de Lee Iacocca, presidente de la Chrysler. Al trabajar con los detalles fascinantes de la vida de Iacocca, Novak escribió un libro absolutamente irresistible que fue un *best-seller* nacional durante más de un año. Es probable que la historia de Iacocca hubiera conseguido un libro de éxito sin mucho esfuerzo, pero Novak logró algo tan ameno e inspirador que el libro se convirtió en un fenómeno.

Ahora el nombre de Novak como coescritor en cualquier proyecto abre todas las puertas del mundo editorial y obtiene anticipos mucho más altos que las obras que escriben otras personas. Puede elegir los temas, y puede hacerlo entre lo mejor. Al recorrer un kilómetro más, se garantizó que siempre tendría el trabajo que quería.

Contraste favorable

Recorrer el kilómetro más le coloca bajo un foco y le proporciona el importante beneficio de un contraste favorable con otros.

Un inspirado escaparata de Marshall Field llenó en una ocasión un escaparate con corbatas bonitas. En el centro había un espejo de cuerpo entero. Los ejecutivos que se detenían a mirar el escaparate admiraban las corbatas y luego se veían a sí mismos en el espejo. Por contraste, sus corbatas parecían muertas y viejas. Muchos se sintieron tentados a entrar y comprar una nueva y de aspecto mucho mejor que la que llevaban. Ése es el poder del contraste.

La gente siempre está haciendo comparaciones, y nos percatamos de las cosas que son diferentes. Si usted da un servicio mejor y más extenso que el de otros, en ese contraste sobresaldrá de forma natural.

Los jefes inteligentes están muy alerta al poder del contraste, y recompensan a los empleados que sobresalen. Algunos deciden ignorar el contraste y recoger los beneficios del servicio extra de sus trabajadores sin recompensarlos. Pero el foco del contraste es lo bastante brillante como para que sus competidores tarde o temprano vean a la persona que hay bajo su luz. Son tan pocos los que se colocan bajo ese proyector de luz que si éste brillá sobre usted, otros no tardarán en darse cuenta.

Actitud agradable

Cuando usted realiza más que aquello por lo que se le paga inmediatamente de una manera dispuesta y alegre, desarrolla una actitud agradable, positiva, la piedra base de una personalidad atractiva.

Cuando tiene una personalidad atractiva, puede conseguir que casi todo el mundo se comporte con usted tal como lo desea. Eso es algo que vale la pena, ¿no? Trate a los demás exactamente como desee que lo traten a usted; aplique la Regla de Oro. Si no responden en el acto, persista, una y otra y otra vez. Si no funciona jamás, entonces debe decidir si quie-

re seguir trabajando con esa gente. Quizá sea el momento de despedirse de su jefe.

Iniciativa personal

La iniciativa personal significa hacer lo que hay que hacer sin que se lo pidan. Es el rasgo más sobresaliente de la personalidad estadounidense, pero por desgracia es una cualidad que le falta a mucha gente. Recorrer un kilómetro más desarrolla la iniciativa personal porque usted no espera a que las cosas sucedan, sino que las hace suceder.

Cuando su mente está siempre centrada en realizar el mejor trabajo posible, usted se ve obligado a inspeccionar exhaustivamente cada situación. Sin duda habrá que hacer algo que esté fuera de lo corriente. Parte de su servicio es lograr eso, lo cual significa poner en práctica la iniciativa personal.

Hay gente que va por la vida dando un servicio extra pero que termina en el hospicio. Son personas sinceras y de confianza, adjetivos para unos rasgos que a otros les brindan la posibilidad de engañarlas y explotarlas, y que jamás hacen algo al respecto porque les falta iniciativa personal.

Una cosa es tirar el pan a las aguas, y otra fingir no darse cuenta de que vuelve empapado. Debe usar la iniciativa personal para cerciorarse de que sus esfuerzos se emplean en los campos adecuados. Investigue para estar seguro de que la gente con la que trabaja es honrada y digna, de que no va a quebrar y a serle imposible pagarle. Y si descubre que le han engañado, busque otra persona con la que trabajar. La iniciativa personal no está sólo para el beneficio de los demás.

Autoconfianza

Recorrer el kilómetro más desarrolla en usted la convicción de que está haciendo lo que es bueno y correcto. Le reconcilia con la conciencia y le da fe en sí mismo.

A veces la persona con la que resulta más difícil convivir es la misma que usa su cepillo de dientes, la misma que

cada mañana ve ante el espejo. Hable con esa persona; explíquele sus planes y objetivos; busque cooperación. Perfile su estrategia para dar ese servicio extra, y escuche la respuesta que obtenga. Si es dudosa, tiene que dedicar un poco más de tiempo a convencerse a sí mismo.

Una vez vino a verme un hombre mal vestido y abatido. Reconocí su nombre como el de un anterior propietario de un restaurante famoso que hacía poco había perdido todo cuando su socio quebró. Quería mi ayuda.

Le pedí que se situara delante de unas cortinas, y le dije que en un momento iba a presentarle a la única persona del mundo que le podía ayudar a recuperar la autoconfianza y a derrotar el temor. Luego abrí de golpe las cortinas para revelar un espejo de cuerpo entero.

Miró el espejo unos minutos, mudo, y abandonó mi despacho dándome las gracias. Pasaron meses antes de que volviera a entrar en mi oficina completamente renovado. Entonces su agradecimiento fue efusivo. Se había recordado a sí mismo su destreza en el negocio, encontró nuevos socios con similar convicción en sus habilidades, y en la actualidad dirigía uno de los locales más populares de Chicago.

Cuando desarrolla la autoconfianza mediante el conocimiento de que está dando el mejor servicio posible, desarrolla las reservas de determinación que le harán superar los reveses dolorosos sin el tipo de teatralidad que yo empleé con ese hombre. Confíe en sí mismo, y siempre tendrá alguien en quien apoyarse.

Vencer la dilación

Cuando desempeña su trabajo con ánimo y alegría, evita la tentación de realizarlo por la tarde o, quizá, al día siguiente. De hecho, es probable que no sea capaz de esperar para ponerse en marcha. ¿Ha pensado alguna vez en las historias de gente famosa que se levanta a una hora aparentemente intempestiva para empezar a trabajar? Lo hace porque está ansiosa por llevar a cabo su tarea, y ha ganado esa fama por esta predisposición.

Cuando usted actúa tan pronto como debe, el hábito de la dilación muere de inanición, y nadie lamenta que desaparezca.

La fórmula de un kilómetro más

Para ayudarle a mantener la mente fija en recorrer un kilómetro más, he desarrollado la siguiente fórmula, la única que hay en este libro. Es muy sencilla: $C^1 + C^2 + AM = C$.

C^1 es la *calidad* del servicio realizado.

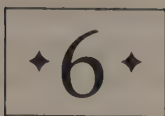
C^2 es la *cantidad* del servicio realizado.

AM es la *actitud mental* con que se realiza.

C es la *compensación*.

«Compensación» significa aquí, todas las cosas que entran en su vida: dinero, júbilo, armonía con otros, iluminación espiritual, fe, una mente abierta, un sentido de tolerancia, o cualquier otra cosa digna que busque usted.

Sea siempre consciente de la naturaleza diversa de la compensación. El dinero está bien, pero ciertamente no será lo único que le hará tener éxito... o que le permitirá disfrutar del éxito. No corte las relaciones pobres en recompensas financieras pero que sean ricas en otras cualidades, pues sin importar el servicio que realice, otros reconocerán su enfoque unilateral. Entonces el foco del contraste brillará desfavorablemente sobre usted y partirá en busca de aquellos que se mantengan fieles al verdadero espíritu de recorrer un kilómetro más.



Iniciativa personal



Los atributos principales de la iniciativa personal



La iniciativa personal es contagiosa



La iniciativa personal tiene éxito donde otras fallan



La iniciativa personal crea trabajos



La iniciativa personal crea oportunidades



La iniciativa personal crea el futuro



La iniciativa personal crea progreso



Llevar la iniciativa personal a la práctica

UNO de los mayores beneficios de recorrer un kilómetro más es el énfasis que le obliga a depositar en la iniciativa personal. Este capítulo completará su comprensión de ella, y por medio del ejemplo le mostrará cómo multiplicar esa cualidad en sí mismo.

En una ocasión Andrew Carnegie me dijo: «Hay dos tipos de personas que jamás llegan a nada. Están los que jamás hacen nada excepto lo que se les dice. Y los que ni siquiera son capaces de hacer lo que se les dice. La gente que se adelanta a las cosas es la que hace las cosas que hay que hacer»

sin que se lo digan. Y no para ahí. Recorre un kilómetro más y hace mucho más que lo que se espera de ella.»

La iniciativa personal es absolutamente necesaria si quiere alcanzar su objetivo. Le aportará progreso, atención y oportunidades.

Los atributos principales de la iniciativa personal

En los años que pasé formulando estos principios del éxito, observé a mucha gente extraordinaria. Lo que sigue es una lista de cualidades que constantemente aparecían en mis observaciones. Algunas ya las habremos tratado en este libro; otras aparecerán más adelante. Lo importante para usted es identificar esas características en sí mismo tal como es ahora y pensar en cómo incrementarlas y fortalecerlas.

- La adopción de un objetivo preciso principal.
- La motivación de actuar continuamente en pos de ese objetivo.
- Una alianza creativa para adquirir el poder de conseguir ese objetivo.
- Seguridad en sí mismo.
- Autodisciplina.
- Persistencia, basada en la voluntad de ganar.
- Imaginación bien desarrollada, controlada y dirigida
- El hábito de una toma de decisiones rápida y precisa
- El hábito de basar las opiniones en hechos conocidos, no en conjeturas.
- El hábito de recorrer el kilómetro adicional.
- La capacidad de generar entusiasmo a voluntad y controlarlo.
- Un sentido de los detalles bien desarrollado.
- La capacidad de escuchar las críticas sin resentimiento.
- Familiaridad con las diez motivaciones humanas básicas.

- La capacidad de concentrar la atención en una tarea por vez.
- Asumir la plena responsabilidad de los propios actos.
- Disposición a aceptar la plena responsabilidad de los errores de los subordinados.
- Paciencia con los subordinados y asociados.
- Reconocer los méritos y las capacidades de otros.
- Una actitud mental positiva en todo momento.
- La capacidad de la fe aplicada.
- El hábito de proseguir el objetivo.
- El hábito de recalcar la minuciosidad en vez de la velocidad.
- Seriedad.

Sin duda muchas de estas cualidades ya le son familiares. Puede pensar: «Ya tengo ésa.» Pero la naturaleza de los Diecisiete Principios es que cada uno depende de los demás, y no se puede desarrollar uno sin depender de las otras y desarrollarlas al mismo tiempo. ¿Cómo puede desarrollar la fe sin aplicarla mediante la iniciativa personal? ¿Y cómo puede tener iniciativa personal sin un objetivo preciso que realizar? No puede.

La iniciativa personal es contagiosa

Durante la Segunda Guerra Mundial, Henry Kaiser asombró al mundo por la velocidad y eficacia con que construyó barcos. Lo que hizo que su logro fuera tan notable es que no había sido constructor de barcos antes de responder a las necesidades de la guerra. La cualidad que hizo que ello fuera posible fue su iniciativa personal, y la manifestación más obvia de esa cualidad fue el hábito de proseguir con el objetivo.

Cuando Kaiser ordenó que entregaran un cargamento de acero en sus astilleros en una fecha determinada, se cercioró de que el ferrocarril estuviera alertado, de que sus propios trabajadores se hallaran preparados para aceptar el cargamento y, lo más importante, de que el acero se produjera según lo programado. Envío a un coordinador a la acería

para que lo mantuviera informado del progreso y que luego viajara con el cargamento para ocuparse de que no se desviara ni se retrasara.

Como Kaiser se mostró tan atento a los detalles de su operación, todo el mundo que trabajaba para él sabía que de ellos se esperaba la misma calidad. Si algo salía mal por el camino, el coordinador tenía que hacer lo que fuera necesario para corregir el problema y compensar la pérdida de tiempo. ¡Y nunca le fue mal!

La persistente iniciativa personal de Kaiser fue un ejemplo para la vida cotidiana de miles de personas.

La iniciativa personal tiene éxito donde otras fallan

Poco después de casarme, hice mi primera visita a la familia de mi esposa. El tren me llevó cerca de su ciudad natal pero se detuvo a tres kilómetros de distancia. Como caía un aguacero, cuando llegué a la casa de mis suegros, mi aspecto no era muy impresionante. También estaba un poco malhumorado, y grité: «¿Por qué no hacen que el ferrocarril construya una vía hasta la ciudad?»

Mis cuñados se rieron y me dijeron que llevaban intentándolo durante diez años pero que el ferrocarril se mostraba reacio a hacerse cargo de los gastos de construir un puente por encima del río local.

«¡Diez años!», exclamé con arrogancia. «Yo podría conseguirlo en tres meses.»

Bueno, había metido bien la pata, pues una jactancia de ese tipo delante de mi nueva familia fue un desafío para ellos. Supe qué tenía que actuar. Mis cuñados y yo esperamos que cesara la lluvia, luego nos encaminamos al río.

Allí vimos un puente viejo y destartado, por el que pasaba el camino comarcal. Un tren de carga terminaba en el otro extremo del río, con las vías cruzando el camino. Cuando los trenes pasaban, paraban el tráfico del camino y frenaban el viaje de todos los que vivían allí.

Y se me ocurrió la idea. «Mirad», dije. «Es sencillo. El tren de pasajeros paga una tercera parte del coste de un puente

para poder ofrecer un mejor servicio a la ciudad. El condado paga una tercera parte del puente porque, de cualquier manera, pronto tendrá que sustituir ése de madera. Y el tren de mercancías paga la última tercera parte para eliminar el tráfico que cruza sus vías e impedir el inevitable accidente por tener a toda esa gente en fila a la espera de poder cruzar.»

Fue tan sencillo. En una semana mis cuñados y yo conseguimos que las tres partes implicadas se pusieran de acuerdo con el plan, y en tres meses se había levantado el puente nuevo y la ciudad tuvo un servicio de tren de pasajeros.

Ahora bien, espero que su iniciativa personal no tenga que sacarle del tipo de trampa que me puse a mí mismo. Pero si la aplica en cualquier oportunidad —en especial después de haber cometido un necio error—, se beneficiará tanto a sí mismo como a su comunidad.

La iniciativa personal crea trabajos

En una ocasión conocí a un individuo más bien normal que no parecía apto para gran cosa. Había sido aprendiz de fontanero, pero como no mostraba una aptitud real para la fontanería, su jefe lo probó como representante de ventas. Tampoco en ese terreno mostró aptitud.

Como tenía una caligrafía cuidada, el jefe lo puso luego como tenedor de libros. Una vez más, los resultados fueron desalentadores.

Pero la experiencia de llevar los libros le enseñó algo: la importancia de un inventario exacto. De modo que se dedicó a hacer un inventario de sí mismo. Decidió que poseía estas cualidades positivas:

1. El hábito de ahorrar dinero.
2. La capacidad de calcular con exactitud una obra de fontanería.
3. La capacidad de reconocer habilidades superiores en otros y que a él le faltaban.
4. Persistencia.
5. La capacidad de inducir a otros a trabajar en armonía.

¿Qué podía hacer con esas habilidades? La respuesta fue obvia. Se decidió a abrir su propio negocio de fontanería. Encontró un local, buscó a los mejores trabajadores que pudo localizar y se dedicó a conseguir contratos. Al año su agenda de trabajo estaba repleta, y como era capaz de acabar el trabajo de acuerdo con los costes estipulados y hacerlo con mano de obra cualificada, no tardó en ganarse reputación como el mejor fontanero para un encargo... ¡aun cuando él mismo era un mal fontanero!

Sólo al actuar con iniciativa personal este hombre fue capaz de conseguir algo en la vida. Empezando con un objetivo preciso principal, paso a paso construyó una alianza creativa de empleados cualificados, proporcionó un servicio adicional y alcanzó el éxito. Si no hubiera montado su propio negocio, su antiguo jefe no habría tardado en cansarse y despedirlo. ¡Este hombre creó un trabajo para sí mismo!

La iniciativa personal crea oportunidades

Neil Balter era un aprendiz de carpintero que apenas ganaba cuatrocientos dólares a la semana cuando lo contrataron para colocar unas estanterías en un armario. Al acabar y ver lo agradecido que estaba el cliente con poder aprovechar mejor el espacio y lo contento que se lo veía con la calidad del trabajo, Balter tuvo una idea. Con el dinero recibido de ese primer cliente satisfecho, fundó la California Closet Company.

La increíble transformación de un armario atestado en un espacio efectivo fue una idea tan popular que en doce años Balter tenía más de cien franquicias por todo el país. Otros empresarios autónomos quedaron tan impresionados con su idea que por toda la nación surgieron empresas imitadoras. Y en 1989 Balter le vendió la compañía a Williams-Sonoma por doce millones de dólares.

Neil Barter podría haber quedado satisfecho con sólo aprender a ser un carpintero. Pero identificó sus destrezas, se estableció un objetivo preciso y tuvo éxito más allá de los sueños más descabellados de cualquier aprendiz.

La iniciativa personal crea el futuro

Herbert Bass y Alex Geisler realizaban tareas de producción en una cadena de televisión de Filadelfia en la década de los 60. Vieron que el vídeo tenía mucha más flexibilidad para el mercado televisivo que la película normal. Aunque no se los consideraba los mejores expertos en producción, decidieron lanzarse por su propia cuenta.

Crearon Unitel Video. Como no podían ofrecer un conocimiento de producción que sobresaliera en el mercado, eligieron proporcionar algo igual de valioso: ofrecieron lo mejor en equipo y espacio a otras empresas de producción. A pesar de ser de los primeros en dedicarse a ello; tenían competencia; para conseguir su parte del mercado, aceptaron clientes que no trabajarían en ninguna otra parte debido a que nadie creía que podrían pagar la factura.

Bass y Geisler conocían también la importancia de recorrer el kilómetro adicional. Sabían que sus clientes tenían que mantener satisfechos a sus propios clientes. Al ofrecer lo último en tecnología, le daban a sus clientes una ventaja. Tal como Geisler le contó a la revista *Success*: «Les mostramos a nuestros clientes unas técnicas en las que nunca habrían pensado. Ellos reciben el crédito. A nosotros nos pagan.»

Además de realizar producción para series como *Los Simpson* y *Star Trek: La Nueva Generación*, Unitel da ahora seminarios de formación por todo el país para técnicos de vídeo. También ofrece servicios corporativos de comunicación para empresas como IBM y Citibank, estableciendo conferencias de vídeo que pueden enlazar a gente en Nueva York, Los Ángeles, San Antonio y Minneapolis como si se encontrara en la misma sala.

Bass y Geisler no fueron los primeros en ver que el vídeo disponía de un sitio en el futuro. Pero como tuvieron la iniciativa de ir en pos de lo que veían, de establecer un plan, de correr riesgos, de ofrecer cosas que nadie más estaba ofreciendo, su compañía ahora es la primera en su campo.

La iniciativa personal crea progreso

Su objetivo preciso quizá incluya algún día ser su propio jefe, pero si no es así, o si ese paso aún se halla un poco lejos, la iniciativa personal aún le puede dar beneficios.

Amy Hilliard-Jones era una estratega de mercadotecnia en Gillette. Vio una oportunidad en un producto que Gillette había abandonado por no tener éxito: el champú White Rain. Se trataba de un champú barato, sin ningún tipo de adorno. No ofrecía nada llamativo, pero debería tener un atractivo para los clientes conscientes de lo que pagan. Desarrolló una campaña para relanzar White Rain, la presentó a los ejecutivos y los persuadió de su valor. Éstos la aceptaron, y White Rain se convirtió en uno de los champús de Gillette que mejor vendieron.

Eso hizo de Hilliard-Jones una candidata obvia para revitalizar la Lustrasilk Corporation, una subsidiaria recién adquirida por Gillette que se dedicaba al mercado del cuidado del cabello de las etnias. Ella creó toda una nueva línea de productos nuevos, Moisture Max, que tuvo un éxito fenomenal.

En la actualidad Hilliard-Jones es vicepresidenta ejecutiva de Burrell Communications Group, que se especializa en comercializar servicios dirigidos a los afroamericanos por compañías Fortune 500. Llegó a donde está porque usó de manera conveniente su iniciativa personal para aportarle cosas mejores y más grandes a las empresas que la contrataron. Esas compañías reconocieron su dedicación en ofrecer un servicio por encima y más allá de lo que se esperaba de ella. Lo mismo hizo la Harvard Business School, que le entregó el Max & Cohen Award for Excellence in Retailing, y *Dollars & Sense*, que la nombró una de las «100 mejores mujeres ejecutivas y profesionales». La iniciativa personal le dio buenos resultados a Amy Hilliard-Jones tanto en reconocimiento y progreso como en la oportunidad para hacer exactamente lo que ella quería.

Llevar la iniciativa personal a la práctica

El momento para empezar a ejercitar su iniciativa personal es el instante en que decide cuál será su objetivo preciso principal. Empiece estableciendo su plan de acción; comience ensamblando su alianza creativa. Quizá descubra que su objetivo cambia como resultado de cosas que aprenda a medida que logra esas cosas, pero lo importante es ponerse a trabajar de inmediato.

Es mejor ponerse en marcha con un plan que aún es débil que demorar la acción. La dilación es el archienemigo de la iniciativa personal, y si deja que se convierta en un hábito en una fase tan temprana, asolará todos y cada uno de sus movimientos.

Haga lo que pueda para llevar su plan a la práctica, y aprenda de sus errores. Ignore a los agoreros que le digan que va camino del desastre. Cuando Andrew Carnegie entró en el negocio del acero con el objetivo de bajar el precio de la tonelada de acero de 140 a 20 dólares, hubo muchos que se burlaron. Ninguna de esas personas ganó un centavo cuando Carnegie alcanzó su objetivo.

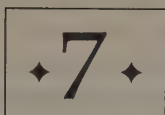
Si necesita consejo, busque expertos, y páguelos. El «consejo gratis» que recibirá en todo momento de colegas y «amigos» tendrá el mismo valor que lo que le cueste: nada.

Jamás espere que alguna fuerza exterior ponga en marcha sus actos. Desde luego, tendrá que responder a sorpresas y a la competencia, pero debe avanzar a diario según su propio plan. Alimente su deseo ardiente con imágenes de su yo de éxito. Avive tanto las llamas que éstas le quemen el asiento, de modo que no pueda volver a sentarse y tomárselo con calma cuando debería estar reanudando el trabajo del día anterior.

Cuando haya acabado una tarea, examínela. ¿Es el mejor trabajo que podría haber ejecutado? ¿Qué lo habría mejorado? ¿Por qué no da ese paso ahora mismo? La iniciativa personal depende de que esté alerta a todas las oportunidades y las aproveche en cuanto las descubra.



Es evidente que la iniciativa personal es una cualidad exigente, y su práctica requiere muchos recursos mentales. Cuando su iniciativa flaquea, puede recurrir al principio que le insuflará vida y restaurará todas las demás: la actitud mental positiva.



Una actitud mental positiva



La elección de dos sobres



Las recompensas de una actitud mental positiva



Los castigos de una actitud mental negativa



Cómo desarrollar una actitud mental positiva



El 2 por 100 que tiene éxito



Únase al club del 2 por 100

UNA actitud mental positiva es el principio más importante de la ciencia del éxito. Dependerá de él en todo lo que haga. No puede obtener el máximo beneficio de los otros dieciséis principios sin entender y emplear la AMP.

La elección de dos sobres

Al nacer usted llega, en sentido figurado, con dos sobres cerrados. En uno pone «Recompensas» y en el otro «Castigos». El primero contiene una lista de todos los beneficios de que disfrutará al tomar posesión de su propia mente y usarla para conseguir lo que quiere. El segundo tiene una lista de las consecuencias que le acaecerán si descuida controlar su mente y dirigirla hacia un objetivo digno.

Vuelva a leer el párrafo. Ahora léalo de nuevo. Su mensaje es así de importante.

Este capítulo abrirá esos sobres para usted y le revelará su contenido específico. Verá que los sobres son reales, que las recompensas y castigos que contienen son reales.

La naturaleza aborrece dos cosas: el vacío y el ocio. Si usted no usa un músculo, se atrofiará y será inútil. Si no emplea los poderes de su mente, sucederá lo mismo. Su cerebro y su vida quedarán sujetos a cualquier influencia pasajera, incapaces de resistirlas o de actuar positivamente... a menos que fije la mente sobre el objeto de su deseo y cree y siga un plan para alcanzarlo.

Es probable que haya oído algo parecido a ese viejo dicho: «El éxito atrae éxito y el fracaso atrae más fracaso». No hay nada que tenga más verdad que eso. Luchar por el éxito le prepara mejor para lograrlo. No hacer nada y aceptar el fracaso sólo le pondrá más fracasos en el camino.

Si dedica la mente a trabajar con una actitud mental positiva y piensa que el éxito es su derecho, esa creencia le guiará de manera infalible hacia cualquiera que sea su definición del éxito. Si adopta una actitud mental negativa y llena la mente con pensamientos de miedo y frustración, su mente sólo atraerá esas mismas cosas.

Ése es el poder de la actitud mental. ¿Por qué no hacer que la suya sea positiva?

Las recompensas de una actitud mental positiva

Si toma posesión de su mente y la dirige hacia objetivos deseables, empleará:

1. Conciencia de éxito, que sólo atrae circunstancias que contribuyen al éxito.
2. Buena salud, tanto física como mental.
3. Independencia financiera.
4. Un esfuerzo de amor en el que expresarse.
5. Paz mental.
6. Fe aplicada, que hace que el miedo sea imposible.

7. Amistades duraderas.
8. Longevidad y una vida bien equilibrada.
9. Inmunidad a la autolimitación.
10. La sabiduría de comprenderse a sí mismo y a otros.

Los castigos de una actitud mental negativa

Si descuida tomar posesión de su mente y dirigirla hacia un objetivo digno, está destinado:

1. A la pobreza y la miseria en toda su vida.
2. A las enfermedades mentales y físicas de todo tipo.
3. A las autolimitaciones que le atraparán en la mediocridad.
4. Al miedo y a todas sus consecuencias destructivas.
5. Al odio a los medios por los que se mantiene.
6. A muchos enemigos y pocos amigos.
7. A todo tipo de preocupaciones conocidas por la humanidad.
8. A ser víctima de toda influencia negativa con que se encuentre.
9. A estar sujeto a la voluntad de los demás.
10. A una vida desperdiciada que no hace nada para mejorar la condición humana.

¿Qué elección hará? Si no realiza la primera y se entrega a ella con todo su ser, la segunda le será impuesta. No existe un punto intermedio, ninguna concesión. ¿Qué elección hará?

Cómo desarrollar una actitud mental positiva

Debe tener una actitud mental positiva para conseguir que la vida le dé beneficios de acuerdo con los propios términos que usted estipule. Sin una AMP nunca se ha alcanzado nada grande.

Reconozca que su actitud mental es lo único sobre lo cual usted —y sólo usted— tiene un control completo. Ejercite ese control, y diríjalo usando la AMP.

Comprenda, y demuéstreselo para su propia satisfacción haciendo que así sea, que toda adversidad, dolor o derrota, sin importar si fue provocado por usted, contiene la semilla de un beneficio equivalente que usted puede alimentar hasta convertir en una bendición que se eleve por encima del desastre que la creó.

Aprenda a cerrar la puerta de su mente a todos los fracasos del pasado. Despeje la mente de cualquier influencia que no sustente una actitud mental positiva.

Descubra qué es lo que más desea en la vida, y vaya en pos de ello. Hágalo ahora mismo ayudando a otros a adquirir beneficios similares. De esta manera pone en marcha el principio de recorrer un kilómetro más.

Elija a la persona que, en su opinión, es la mejor persona de todo el mundo, pasado o presente. Conviértala en su figura inspiradora, emúlela de todas las maneras posibles.

Determine qué tipo de recursos necesita, establezca un plan para adquirirlos basado en la idea de no excederse ni quedarse corto. No piense en pequeño, pero recuerde, la codicia, más que cualquier otra cosa, ha destruido a gente ambiciosa.

Forme el hábito de decir o hacer algo cada día que consiga que alguna otra persona se sienta mejor. Puede hacerlo con una llamada telefónica, una postal o un simple acto de amabilidad. Por ejemplo, si le da a alguien un libro bueno e inspirador, le está regalando a esa persona algo que obrará maravillas en su vida. Una obra buena al día mantendrá alejada la melancolía.

Oblíguese a comprender que lo que le fustiga no es la derrota, sino la actitud mental que mantiene hacia ella. Entréñese para buscar la semilla del beneficio equivalente que hay en todas las decepciones a las que se enfrente.

Averigüe qué es lo que más le gusta hacer, y realícelo como un esfuerzo de amor con el alma y el corazón. Quizá sencillamente sea un pasatiempo. Perfecto. Sólo recuerde que una mente ociosa se convierte rápidamente en una mente negativa; se le llama rumiar.

Comprenda que a menudo cuando ha buscado en vano una solución a un problema, puede encontrarla ayudando a alguien más a resolver su problema. Cuando haya solucionado el de esa otra persona, poseerá la percepción para solventar el suyo propio.

Estudie el «*Essay on Compensation*» de Ralph Waldo Emerson una vez a la semana hasta que lo entienda y lo haya asimilado. Esa poderosa obra le convencerá de los beneficios que obtendrá de la AMP.

Realice un inventario completo de todos los bienes que posea. Descubrirá que el mayor de todos es una mente sana con la que puede conformar su propio destino.

Póngase en contacto con cualquiera a quien sepa que ha ofendido injustamente y ofrezca unas disculpas sinceras. Solicite el perdón. Cuanto más amarga resulte esta tarea, más liberado se verá de influencias mentales negativas al hacerlo.

Reconozca que el espacio que ocupa en este mundo tiene una proporción exacta con la cantidad y calidad del servicio que ofrece en beneficio de otros, más la actitud mental con que lo realiza.

Rompa malos hábitos. Absténgase de los vicios de uno en uno durante un mes hasta que se demuestre quién manda. Si necesita ayuda de un consejero o un grupo de apoyo, consígala. No deje que lo domine el orgullo.

Entienda que nadie puede herir sus sentimientos, encolerizarlo o asustarlo sin su plena cooperación y consentimiento. Cierra la mente a cualquiera que desee ejercer una influencia destructiva.

Perciba que la autocompasión es un destructor insidioso de la autoseguridad. Crea que usted es la única persona en quien puede y debería depender en todo momento.

Relacione cada circunstancia de su vida como algo que ha tenido lugar para mejor, ya que puede que su experiencia más triste le aporte su mayor bien si le da una oportunidad al tiempo para que alivie su angustia.

Desvíe cualquier urgencia por controlar a otros. Ahóguela antes de que lo destruya. Canalice esa energía hacia un mejor control de sí mismo.

Ocupe la mente haciendo lo que quiere hacer con el fin de que no le quede tiempo para distraerse con las cosas que no quiere hacer.

Sintonice la mente para atraer las cosas y situaciones que desea expresando en una oración diaria su gratitud por lo que ya tiene.

Exija cada día una cantidad razonable de dividendos de la vida, en vez de esperar a recibirlos. Quedará sorprendido al descubrir cuántas de las cosas deseables de la vida ya son suyas, aun cuando no lo haya notado.

Viva con un estilo que encaje con sus necesidades físicas y espirituales, y no pierda tiempo insistiendo en estar a la altura de los González.

Niéguese a seguir el consejo de nadie... a menos que esa persona esté dispuesta a proporcionarle pruebas satisfactorias de la sensatez de dicho consejo. Se evitará a los charlatanes, los descaminados y los necios.

Distinga que el poder personal no procede sólo de la posesión de cosas materiales. Mahatma Gandhi condujo a su nación a la libertad sin tener ninguna fortuna.

Ejercítese con el fin de mantener el cuerpo en forma. Las enfermedades mentales pueden surgir con facilidad de las físicas, y su cuerpo, como su mente, debe permanecer en activo para ser positivo.

Fortalezca el hábito de la tolerancia, y mantenga una mente abierta a todas las cosas y todas las personas sin importar su raza o credo. Aprenda a que la gente le guste tal como es, en vez de exigir que sea como usted desea que sea.

Reconozca que el amor es el mejor remedio para su cuerpo y su alma. El amor cambia toda la química del cuerpo y lo condiciona para la expresión de una actitud mental positiva. También extiende el espacio que usted ocupa en el corazón de otros. La mejor manera de recibir amor es darlo.

Devuelva cada beneficio que reciba con uno de igual o mayor valor. La Ley de las Retribuciones Crecientes operará a su favor, y con el tiempo —o quizá muy pronto— le proporcionará la capacidad de conseguir todo aquello a lo que tiene derecho. Uná actitud mental positiva trabaja en ambas direcciones.

Evite el miedo a la vejez al recordar que nunca nada le es arrebatado sin ser sustituido por algo de igual o mayor valor. Por ejemplo, la juventud se ve reemplazada por la sabiduría.

Confíe en que se pueden hallar soluciones adecuadas para todos sus problemas, pero acepte el hecho de que las soluciones tal vez no siempre sean las que usted quiere.

Dependa de los ejemplos de otros para recordarse que se puede superar cualquier desventaja. Thomas Edison sólo tuvo tres meses de enseñanza escolar formal, sin embargo fue el más grande inventor de todos los tiempos; Hellen Keller era ciega, sorda y muda, pero inspiró a millones de personas. Un objetivo preciso principal es más fuerte que cualquier limitación.

Dé la bienvenida a una crítica amistosa en vez de reaccionar negativamente. Aproveche cualquier oportunidad para aprender cómo le ven los demás, y empléela para hacer un inventario de sí mismo y buscar cosas que necesiten mejorarse. No tema la crítica; foméntela.

Establezca una alianza creativa con otras personas dedicadas a los principios del éxito. Discuta su progreso y percepciones y obtenga el beneficio de un abanico mucho más amplio de experiencia. Mantenga siempre esas reuniones en un plano positivo.

Absténgase de conversaciones negativas, en especial críticas, chismosas o para tirar abajo la reputación de otra gente. Esas actividades condicionan su mente para que piense de manera negativa.

Discipline su mente para que conforme su destino hacia cualquier objetivo que haya elegido en la vida. Aproveche todos y cada uno de los beneficios del sobre de las recompensas y apodérese de ellos.

Sea usted mismo en todo momento. Ni usted ni nadie confía en los fraudes.

No diga nada que no refleje su actitud mental positiva.

Crea en la existencia de la Inteligencia Infinita, que hace posible que usted recurra a todo el poder que necesita para tomar posesión de su propia mente y dirigirla hacia cualquier cosa que elija.

Crea en su capacidad para ser libre y autodeterminante, y lleve esa creencia a la práctica actuando en consonancia. ¡Hágalo ahora!

Crea que la forma estadounidense de gobierno le garantiza las libertades y privilegios necesarios para ir en pos de su objetivo preciso principal. Trabaje lo que sea necesario para defender esas libertades.

Crea en la gente con la que está asociado, y reconozca que si no es merecedora de su fe, entonces tiene los socios equivocados.

Y por último: lea esta lección una vez por semana durante seis meses. Se instruirá tan exhaustivamente con estos hábitos y condicionantes mentales que su actitud mental se volverá y permanecerá positiva en todo momento.

El 2 por 100 que tiene éxito

La abrumadora mayoría de la gente jamás reconoce la diferencia entre desear y creer. Jamás da los seis pasos que le ayudarán a usar la mente para alcanzar sus deseos. Estos pasos se resumen a continuación, junto con mis observaciones basadas en una vida dedicada al estudio del porcentaje de gente que nunca logra alcanzar uno sólo.

1. La mayoría de las personas pasan por la vida únicamente *anhelando* las cosas. Estos deseos son tan fugaces como el viento. Carecen de poder para darle forma a las cosas. El número de gente que se detiene ahí: el 70 por 100.
2. Un porcentaje mucho menor convierte su anhelo en deseo. Quiere lo mismo de manera constante, pero ahí se acaba su compromiso. Representan un 10 por 100.
3. Un porcentaje aún menor convierte su anhelo y deseo en esperanza. Se atreve a imaginar, de vez en cuando, que tal vez obtenga lo que busca. Calculo que es un 8 por 100.
4. Un grupo todavía menor traduce esa esperanza en creencia. Espera que lo que quiere en realidad sucederá. Esa gente totaliza un 6 por 100.
5. Un grupo más pequeño de gente cristaliza su anhelo, deseo y esperanza en creencia, luego en un deseo ardiente, y por último en fe. Constituye un 4 por 100.
6. Finalmente, un grupo muy, muy reducido de gente da los últimos dos pasos y entonces establece un plan para obtener lo que quiere y lo ejecuta. Aplica su fe con actitudes mentales positivas. Este grupo sólo lo conforma un 2 por 100.

Los líderes sobresalientes en todos los ámbitos de la vida son las personas de este sexto grupo. Reconocen el poder de sus propias mentes; aprovechan ese poder y lo dirigen hacia lo que sea que hayan elegido. Cuando dé este paso, la palabra «imposible» carecerá de sentido para usted. Todo le será posible, y logrará conseguirlo.

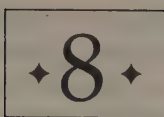
Únase al club del 2 por 100

Estos son los requisitos para ser socio del Club del 2 por 100. Sólo usted podrá medir su éxito al cumplirlos.

1. Adáptese a los estados mentales y peculiaridades de otras personas para poder llevarse bien con ellas. Observe a un perro, y aprenda el arte del autocontrol contemplando la rapidez con que se adapta a los estados de ánimo de su amo.
2. Ignore las circunstancias triviales en sus relaciones con los demás; no permita que se conviertan en controversias. La gente grande olvida las pequeñas desatenciones.
3. Establezca el control de su mente al comienzo de cada día, empleando las técnicas para construir una actitud mental positiva. Mantenga esa actitud todo el día.
4. Aprenda el arte de venderse a sí mismo de manera indirecta, con la persuasión y el ejemplo en vez de con la imposición.
5. Desarrolle una risa vigorosa, como medio de liberar la ira.
6. Analice todos los reveses y determine las causas. Descubra la semilla del beneficio equivalente en cada circunstancia.
7. Concentre la mente en la parte de «puedo-hacerlo» de las tareas a las que se enfrente. No se preocupe de la porción de «no puedo-hacerlo» a menos que la tenga cara a cara. En ese momento la parte de «puedo-hacerlo» le habrá indicado el camino al éxito.

8. Convierta todas las circunstancias desagradables en oportunidades para una acción positiva. Haga que sea un hábito automático, y su éxito se multiplicará.
9. Recuerde que nadie puede ganar todo el tiempo, sin importar cuánto lo merezca. Cuando no obtenga exactamente lo que quería, incremento la ganancia aumentando la comprensión que tiene de sí mismo.
10. Contemple la vida como un continuo proceso de aprendizaje, e incluso las malas experiencias serán buenas.
11. Recuerde que cada pensamiento que libera le vuelve multiplicado en su efecto. Supervise sus pensamientos, y cerciórese de que envía sólo aquellos cuyos frutos está dispuesto a aceptar.
12. Evite a los socios con actitudes mentales negativas. Éstas se pegarán a usted y envenenarán todo esfuerzo que haga.
13. Sea consciente de la naturaleza dual de su personalidad. Tiene un lado positivo con una gran capacidad de fe y un lado negativo con igual capacidad de incredulidad. Ejercite el primero, y el segundo se marchitará.
14. Reconozca que la oración aporta los mejores resultados cuando tiene suficiente fe para verse ya en posesión de las cosas por las que reza. Esto requiere una actitud mental positiva del máximo calibre.

Puede ver cómo una actitud mental positiva depende de tantos de los principios cruciales para el logro personal y los fortalece. Necesita un objetivo preciso principal, fe aplicada en ese objetivo y la iniciativa personal para obrar de manera que expresen su AMP. Los siguientes dos capítulos le enseñarán más principios que apoyan y sustentan su AMP. Cultivar el éxito es un proceso complejo y orgánico; siempre que progresa en la actuación de uno de sus principios, lo hace también en otros.



Entusiasmo



- Los beneficios del entusiasmo controlado
- ◆
- Los peligros del entusiasmo incontrolado
- ◆
- Cómo desarrollar un entusiasmo controlado
- ◆
- Propulsores del entusiasmo
- ◆
- El entusiasmo y la alianza creativa
- ◆
- Criticar sin destruir el entusiasmo
- ◆
- El entusiasmo cambia las vidas

EL entusiasmo tiene la misma relación con su AMP y su progreso hacia el éxito que la gasolina con el motor de un coche; es el combustible que hace avanzar las cosas.

Al trabajar en su AMP, aprenderá a controlar la mente. Se puede emplear el mismo control sobre el entusiasmo, de modo que continuamente desemboque en los cilindros de su motor mental, donde lo enciende la chispa de su objetivo preciso y explota, empujando los pistones de la fe aplicada y la iniciativa personal.

El entusiasmo es poder. Con la fe, puede transformar la adversidad, el fracaso y la derrota temporal en acción. Esta transmutación depende del control que tenga sobre sus pen-

samientos, pues es tan fácil expresarlos negativa como positivamente. Al controlar el entusiasmo, usted puede modificar cualquier expresión y experiencia negativas y hacer que sean positivas. El siguiente capítulo sobre autodisciplina fortalecerá más su capacidad para realizarlo.

Los beneficios del entusiasmo controlado

El entusiasmo controlado tiene muchos efectos positivos. A medida que lo desarrolla, usted:

1. Aumentará la intensidad del pensamiento y la imaginación.
2. Adquirirá un tono de voz agradable y convincente.
3. Reducirá la monotonía del trabajo.
4. Tendrá una personalidad más atractiva.
5. Ganará autoconfianza.
6. Fortalecerá su salud mental y física.
7. Construirá su iniciativa personal.
8. Superará con más facilidad la fatiga mental y física.
9. Extenderá su entusiasmo a otros.

El entusiasmo estimula la mente subconsciente de manera similar a como lo hace la AMP. Al llenar su mente subconsciente con entusiasmo, graba sobre el subconsciente el hecho de que su obsesión ardiente y su plan para obtenerlo son cosas ciertas. Cuando su entusiasmo consciente se mitigue, el subconsciente estará ahí, a rebosar de imágenes de éxito para ayudarle a avivar una vez más el fuego consciente del entusiasmo.

Los peligros del entusiasmo incontrolado

Como he dicho, el entusiasmo es como la gasolina. Empleado adecuadamente, puede realizar cosas magníficas. Pero si lo vierte con descuido, corre el riesgo de una catástrofe.

Un peligro es que el entusiasmo puede llevarlo a monopolizar la conversación. Si no hace otra cosa que hablar sobre

sí mismo, la gente lo excluirá, olvidará cualquier cosa merecedora de atención que tenga usted que decir, y se negará a ofrecerle ayuda y consejo cuando los busque. ¿Con cuánta alegría soporta usted a los pelmazos?

También debe tener cuidado de que el entusiasmo no obnuble su buen juicio. No revele su plan a los competidores porque crea que es bueno. Si usted puede ver su valor, también los demás. No se precipite cuando los planes para su objetivo preciso requieran recursos o circunstancias que no han aparecido.

Y no deje que el entusiasmo encuentre expresión en cosas equivocadas, como una ruleta o una pista de carreras. Está bien disfrutar de diversiones que aporten otros beneficios, como relajantes jornadas de pesca o una lectura que amplíe su mente. Pero si vierte todo su entusiasmo en esas cosas, no le quedará nada para su objetivo preciso, y no tardará en carecer de los recursos para sus diversiones.

Cómo desarrollar un entusiasmo controlado

Éstos son los pasos para desarrollar el entusiasmo:

1. Adopte un objetivo preciso principal.
2. Redacte una declaración clara de ese objetivo y su plan para alcanzarlo. Incluya una declaración de qué piensa dar a cambio de su realización.
3. Respalde su objetivo con un deseo ardiente. AvíVELO con paciencia; deje que se convierta en el pensamiento dominante en su mente.
4. Póngase de inmediato a trabajar en la ejecución del plan.
5. Siga el plan con exactitud y persistencia.
6. Si le sorprende la derrota, estudie el plan con atención, y cámbielo si es necesario. No lo modifique sólo porque ha conocido la derrota.
7. Alíese con otros cuya ayuda necesite.
8. Manténgase alejado de los agoreros y pesimistas. Permanezca con los optimistas.

9. *Nunca deje pasar un día sin dedicar tiempo a promover su plan.* Está desarrollando el entusiasmo como un hábito, y los hábitos necesitan fortalecerse.
10. Manténgase convencido en la idea de que obtendrá su objetivo preciso principal, sin importar lo lejano que parezca ese momento. La autosugestión es una fuerza poderosa en el desarrollo del entusiasmo.
11. Mantenga la mente positiva en todo momento. El entusiasmo no florecerá en un campo lleno de miedo, envidia, codicia, celos, duda, venganza, odio, intolerancia y dilación. Necesita un pensamiento y una acción positivos.

¿Suenan esta lista con algunas cosas que ya está haciendo? Debería. El entusiasmo es la consecuencia natural de todos sus esfuerzos hacia el éxito. Lo importante es que ahora usted reconoce que todo movimiento adecuado que realiza también desarrolla su entusiasmo. Examine cada uno en busca de la presencia del entusiasmo. Comprenda cómo le ha ayudado, y se hallará en mejor posición para aplicar de modo consciente esta herramienta cuando la necesite.

Propulsores del entusiasmo

Si considera que su entusiasmo necesita que se trabaje en él, que no ha crecido al ritmo de su progreso en los otros principios, lo puede estimular con algunos ejercicios sencillos.

Para ser entusiasta, actúe entusiásticamente

¿Parece redundante este consejo? No lo es. Si entra en una reunión con el entusiasmo bajo, ignórelo. Estreche manos con confianza; conteste con precisión a las preguntas; establezca el valor de sus ideas y propuestas. Lo ideal es que el entusiasmo haga que estas cosas sean automáticas, pero si realiza estas acciones de forma consciente, empezará a ver los resultados positivos. Esto aviva el fuego del entusiasmo.

Mantenga un diario del entusiasmo

Cuando su entusiasmo esté alto, apúntelo en un cuaderno de notas. Escriba las circunstancias que lo inspiraron y las manifestaciones de ese entusiasmo. ¿Se vio impulsado a la acción? ¿Solventó el problema? ¿Persuadió a alguien de algo? También mantenga una copia escrita de su objetivo preciso principal y de su plan para alcanzarlo dentro del cuaderno de notas. Entonces, siempre que el entusiasmo decline, abra el valioso cuaderno. No sólo le recordará el motivo por el que debería mostrarse entusiasta, sino que también repasará para usted los beneficios de dicho entusiasmo. El entusiasmo es una espiral, que gira hacia dentro o hacia fuera, sube o baja. Para darle un empujón en la dirección adecuada, recurra al cuaderno cuando la espiral empiece a colapsarse sobre sí misma.

Acabe una tarea que pueda hacer

En cierto sentido, estas tareas son como muletas, pero al no avanzar como se debería, no es de ninguna ayuda no utilizarlas. Se trata de cosas que usted sabe que puede acabar rápidamente y bien. De algún modo deberían estar relacionadas con su objetivo preciso principal, de modo que le ayuden a dirigir y controlar su entusiasmo.

Por ejemplo, suponga que es dueño de una ferretería. Sus responsabilidades ya no le permiten estar muy a menudo en la tienda; a cambio se encuentra en las oficinas. Pero usted recuerda lo mucho que disfrutaba vendiendo. Vuelva al mostrador; haga unas pocas ventas; renueve el entusiasmo regresando a las raíces.

Una palabra de advertencia: Si debe recurrir con frecuencia a los propulsores del entusiasmo, algo va mal. Se ha desviado del objetivo preciso que perseguía. Deberá echarle un serio vistazo al plan para ese objetivo y pensar en relinearlo para que refleje con más fidelidad sus ambiciones.

El entusiasmo y la alianza creativa

Uno de los sitios más importantes donde su entusiasmo trabajará es en su alianza creativa. Si comparte el entusiasmo con los otros miembros, aumentará el de ellos. Ellos, a su vez, serán capaces de alimentar y apoyar el suyo.

En ocasiones todos los miembros de un grupo se benefician con igualdad de este proceso. Pero lo más probable es que usted, como líder, sea el mayor beneficiado. La Ley de las Retribuciones Crecientes le recompensará por su entusiasmo original de un modo que excede con mucho sus propias contribuciones o los dividendos pagados a los otros miembros.

El entusiasmo aumentado en su alianza significará también una fe aumentada. Con esa fe adicional vendrán más percepciones de la Inteligencia Infinita y, por ello, más creatividad. En el capítulo 14 se discuten otras maneras de aumentar su propia creatividad y la de la alianza.

Criticar sin destruir el entusiasmo

A veces será necesario criticar a los miembros de su alianza creativa o a la gente que trabaja para usted y que no lleva la parte del peso que le corresponde. Si emplea un proceso cuidadoso, lo puede hacer sin destruir su entusiasmo. Debe conducir a sus «ovejas negras» para que reconozcan su error por propia voluntad.

Aquí hay un ejemplo de ese proceso que me lo enseñó Andrew Carnegie:

Mi secretario personal era un hombre joven que llevaba varios años conmigo. Era eficiente, de confianza y tenía una personalidad agradable. Se asoció con un grupo de personas que tenían el mal hábito de obtener su entusiasmo de una botella de güisqui. Lo primero que noté fue que empezó a llegar tarde los lunes por la mañana. Luego se volvió irritable, y supe que había llegado el momento de hacer un poco de análisis amistoso en su nombre. De modo que preparé el camino invitándolo a cenar a casa.

Durante la velada conversamos agradablemente de todo menos del tema que yo tenía en mente discutir con él. Después de la cena fuimos a la biblioteca y encendimos unos cigarros. El escenario estaba preparado, así que empecé por hacerle algunas preguntas.

Primero le pregunté si creía que había que tener en cuenta para un ascenso a un hombre que era un bebedor asiduo, y me contestó que consideraba que no.

Luego le pregunté qué haría él si tuviera empleado a un hombre tan adicto a la bebida que no era capaz de llegar a trabajar a su hora, y repuso que probablemente lo despediría.

En ese momento empezó a moverse en el sillón, y aguardé un poco para darle la posibilidad de meditar con cierta seriedad. Después le pregunté si creía que podría ser posible para un hombre sensato cambiar de hábitos a tiempo de salvarse a sí mismo de la ruina.

Antes de responder esperó un par de minutos, luego se irguió, me miró fijamente a los ojos y dijo:

«No hace falta que continúe. He sabido durante algún tiempo que llegaría este momento, y aprecio con toda sinceridad las molestias que se toma para hacer que sea lo más fácil posible. Lo único que puedo decir es que he sido un tonto, pero puedo cambiar, y lo haré si me da el tiempo suficiente para demostrárselo.»

Fue disciplinado, pero mediante la autodisciplina. Volvió al trabajo con entusiasmo renovado y se ascendió a sí mismo de un puesto a otro hasta llegar a ser director de una de nuestras acerías más grandes.

Puede ver el valor y la importancia de este tipo de enfoque. Si Carnegie hubiera confrontado a ese hombre con ira, sin duda éste habría quedado tan avergonzado que habría negado la existencia de algún problema. Carnegie habría perdido a un empleado valioso, y el hombre sólo se habría visto impulsado más profundamente hacia sus hábitos destructivos. A cambio, ganaron los dos.

Respete y fomente el entusiasmo que tienen otros. Pueden superar problemas serios, y de estos problemas sacará beneficios que están más allá de su imaginación.

El entusiasmo cambia las vidas

El entusiasmo de otra persona fue lo que me empujó hacia el éxito que he alcanzado. Esa persona fue mi madrastra.

Tenía nueve años cuando entró en nuestra casa. Vivíamos en la pobreza en la Virginia rural, pero ella procedía de circunstancias mejores, y no iba a aceptar las nuestras sin protestar.

Mi padre me presentó con estas palabras: «Quiero que conozcas al joven más distinguido por ser el chico más malo del condado y que probablemente te empiece a tirar piedras ya mañana a primera hora.»

Mi madrastra se acercó, me levantó la cabeza y me miró a los ojos. Luego miró a mi padre y repuso: «Te equivocas. Éste no es el chico más malo del condado, sino el más inteligente que aún no ha encontrado una salida a su entusiasmo».

Esa declaración comenzó una amistad entre nosotros que estaba destinada a producir estos Diecisiete Principios del Éxito y a ejercer su influencia en todo el mundo. Jamás alguien me había llamado inteligente. Mi familia y los vecinos habían hecho que yo mismo me creyera un chico malo, y yo no había hecho nada por decepcionarlos. Mi madrastra, con una breve declaración, cambió todo eso.

Cambió muchas cosas. Convenció a mi padre de ir a la facultad de odontología, de la cual se graduó con honores. Mudó a nuestra familia a una residencia en el condado, donde la consulta de mi padre podría florecer y mis hermanos y yo recibir una mejor educación. Al principio mi padre se resistió a esos esfuerzos, pero siempre ganó el entusiasmo de ella.

Cuando cumplí catorce años, me compró una máquina de escribir de segunda mano y me dijo que creía que podía llegar a ser un escritor. Conocía su entusiasmo, lo gozaba, y veía cómo ya había mejorado nuestras vidas. Acepté su confianza y comencé a escribir para periódicos locales. Seguía escribiendo aquel día irrevocable en que fui a entrevistar a Andrew Carnegie y recibí el encargo que se convirtió en el trabajo de mi vida. El entusiasmo de mi madrastra no sólo

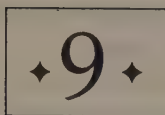
me había colocado en una posición en la que poder aprovechar esa oportunidad, sino que me había dado la autoconfianza y el entusiasmo propios para tener éxito.

Yo no fui el único beneficiado. Mi padre se convirtió en el hombre más próspero de la ciudad. Mis hermanos y hermanastros llegaron a ser médico, dentista, abogado y presidente de universidad.

¡Qué poder tiene el entusiasmo! Cuando ese poder se libera para sustentar la precisión de objetivo y se renueva constantemente por la fe, se convierte en una fuerza irresistible ante la cual la pobreza y la derrota temporal no son rivales.

Se puede comunicar ese poder a cualquiera que lo necesite. Probablemente ése es el mejor empleo que le puede dar a su entusiasmo. Estimule la imaginación de otros; inspire su visión creativa; ayúdeles a conectar con la Inteligencia Infinita.

Desarrollar, demostrar y compartir el entusiasmo son manifestaciones perfectas de los principios morales que hay detrás de la ciencia del éxito. Cuando realiza su trabajo con entusiasmo, ya recorre el kilómetro adicional. A su alrededor crea una conciencia del éxito que de manera inevitable afecta a otros para mejor. Cuanto más entusiasmo dirija hacia el mundo, mejor se está preparando para conseguir exactamente lo que desea.



Autodisciplina



Controlar las emociones



Los cuatro grandes



El poder de la autodisciplina



La estructura de la mente



Las cosas que no se pueden disciplinar



El poder de la voluntad

LOS capítulos anteriores han puesto un fuerte énfasis en la importancia de tomar el control de la mente. Ese control es fundamental para la iniciativa personal, la actitud mental positiva y el entusiasmo controlado. La autodisciplina es el proceso que une esos esfuerzos para usted.

No es posible conseguir la autodisciplina sin realizar algún progreso en esos otros principios; la autodisciplina requiere autoconocimiento y una evaluación precisa de sus capacidades actuales. Asimismo, los otros principios no pueden llevarse a la práctica sin autodisciplina. Es el canal por el que debe fluir todo su poder personal para el éxito.

Piense que su mente es una reserva en la que ha estado almacenando poder potencial. Ahora aprenderá a liberar ese

poder en cantidades exactas y direcciones específicas. Ésta es la esencia de la autodisciplina.

Controlar las emociones

La mayoría de la gente actúa primero y después piensa en las consecuencias. La autodisciplina invertirá ese proceso. Aprenderá a pensar antes de actuar.

El medio primordial para alcanzar ese fin es el control de las emociones. Para su repaso, a continuación se repiten las catorce emociones principales.

Emociones positivas

1. Amor
2. Sexo
3. Esperanza
4. Fe
5. Entusiasmo
6. Lealtad
7. Deseo

Emociones negativas

1. Temor
2. Celos
3. Odio
4. Venganza
5. Codicia
6. Ira
7. Superstición

Todas estas emociones son estados mentales y, por ello, se encuentran sujetas a su control. Es posible ver en el acto lo peligrosas que pueden ser las emociones negativas si no se llegan a dominar. Las emociones positivas también pueden ser destructivas si no las organiza y libera con un control consciente.

Esas emociones tienen un poder explosivo inherente. Si regula ese poder de manera adecuada, puede elevarlo a cimas de logros. Pero si permite que se desboquen, pueden despedazarlo contra las rocas del fracaso.

En capítulos anteriores aprendió que un objetivo preciso principal, activado por una motivación impulsora, es el punto de partida de todo logro digno. Esa motivación debe ser tan fuerte que subordinará todos sus pensamientos y esfuerzos a la consecución de su objetivo preciso. Pero el impulso —las emociones— también debe estar sujeto a su propio buen juicio, de modo que el entusiasmo y el deseo no atropellen su sabiduría. En otras palabras, debe disciplinarse para que el

impulso siempre esté bajo control y encauzado por los canales adecuados.

La autodisciplina requiere equilibrar las emociones con el raciocinio. Eso significa que debe aprender a consultar tanto los sentimientos como la razón antes de tomar cualquier decisión. A veces le hará falta dejar a un lado las emociones y seguir sólo los dictados de la razón. Otras decidirá a favor de las emociones, modificadas por la razón. Es importante un entorno feliz.

Por ejemplo, considere a esas personas que están tan enamoradas que harían cualquier cosa por sus seres amados. Son como masilla en manos de otros. Rara vez alcanzan algo pues carecen de objetivos propios en la vida.

Se podría preguntar si este peligro significa que sería más seguro e inteligente controlar su vida estrictamente apoyándose a la razón y dejar las emociones fuera de cada decisión. La respuesta es un no enfático.

No olvide que sus emociones le dan una fuerza impulsora, la fuerza activadora que le capacita para llevar sus decisiones a la práctica. Si destruyera la fe y la esperanza, ¿por qué viviría? Si matara el entusiasmo, la lealtad y el deseo pero retuviera la razón, ¿para qué serviría ésta? Seguiría ahí para proporcionar dirección, ¿pero qué dirigiría?

Debe controlar y dirigir sus emociones, no abolirlas. Además, la abolición sería una tarea imposible. Las emociones son como un río. Su poder se puede embalsar y liberar bajo control y guía, pero no se puede contener siempre. Tarde o temprano estallará, liberando una destrucción catastrófica.

Sus emociones negativas también se pueden controlar y dirigir. La AMP y la autodisciplina pueden eliminar sus efectos dañinos y hacer que sirvan a propósitos constructivos. A veces el miedo y la ira inspirarán una acción intensa. Pero siempre debe someter sus emociones negativas —y las positivas— al examen de la razón antes de liberarlas. La emoción sin razón es un enemigo terrible.

¿Qué facultad proporciona el equilibrio crucial entre emoción y razón? Se trata de su poder de voluntad, o ego, tema que se explorará con más detalle a continuación. La autodisciplina le enseñará a situar su poder de voluntad detrás de la razón o la emoción y a amplificar la intensidad de su expresión.

Tanto su corazón como su mente necesitan un amo, y pueden encontrarlo en el ego. Sin embargo, su ego desempeñará este papel sólo si emplea la autodisciplina. En ausencia de ésta, la mente y el corazón librarán sus batallas a placer. En dicha situación la persona en cuya mente se lleve a cabo ese combate a menudo resulta muy dañada.

Los cuatro grandes

La autodisciplina no sólo controlará sus emociones y equilibrará su razón, sino también será de increíble utilidad en cuatro campos altamente importantes.

Apetito

Demasiada comida, bebida y otras influencias externas — como las drogas —, que son malas para su cuerpo, pueden acortarle la vida, minar su energía y desviarlo del trabajo que le ocupa. No es necesario moralizar en estos puntos. Los efectos empíricos de no controlar el apetito son causa suficiente para someter los apetitos a la autodisciplina.

Actitud mental positiva

La AMP es el único estado mental en el cual usted puede tener una precisión de objetivo. Mediante ella es capaz de inducir a otros a cooperar con usted y a ayudarlo; también puede atraer el poder de la Inteligencia Infinita aplicando su fe. La autodisciplina le garantiza que usa la actitud mental para atraer las cosas que desea y repeler las que le amenazan.

Tiempo

Hay un viejo dicho: «Perder el tiempo es un pecado.» La mayoría de la gente desperdicia sólo en chismorreos el tiempo suficiente para conseguir todos los lujos que envidia en otros. El tiempo es su posesión más preciada. Si se emplea

correctamente, es como tener dinero en el banco. Debe gastarlo bajo una estricta autodisciplina. Una de las formas más fáciles de hacerlo es programando el uso de las siguientes veinticuatro horas, y cumplir a rajatabla ese programa. Hágalo una vez, y la próxima será más fácil.

Aleksandr Solzhenitsyn es otro ejemplo de alguien cuya autodisciplina le permitió tener un enorme impacto. No sólo sobrevivió a los años pasados en los gulags soviéticos y luego se atrevió a escribir sobre ello, sino que mantuvo un riguroso programa de escritura incluso después de exiliarse en los Estados Unidos. Aunque era una celebridad internacional y podría haber pasado el resto de la vida bajo una constante atención, se trasladó a una ciudad pequeña en Vermont con el fin de poder encontrar soledad.

Hasta que no regresó a Rusia para participar en la reforma del país, se levantaba a las seis de la mañana y se ponía a escribir tras tomar un pequeño desayuno. Paraba para un breve almuerzo, luego comenzaba a escribir otra vez, a menudo hasta entrada la noche y a veces hasta que volvía a salir el sol. No permitía que el teléfono interrumpiera su trabajo y rara vez salía de casa. El resultado fue una serie de novelas llamadas *La rueda roja*, una épica histórica de tremenda importancia.

Incluso cuando la historia alcanzó a sus opresores soviéticos, Solzhenitsyn resistió el impulso de regresar a Moscú porque sabía que debía terminar su trabajo. No permitió que las innumerables oportunidades para aparecer en programas de noticias —que le habrían aportado publicidad para sus libros y permitido ganar dinero— le distrajeran de la tarea a la que estaba dedicado. Su autodisciplina, afilada durante los años en los gulags, le permitió acabar lo que había empezado y le convirtió en una figura poderosa cuando finalmente el imperio soviético se desplomó.

Precisión de objetivo

Es mejor que ya tenga clara la importancia de la precisión de objetivo. Sabe que cuando va unida a una motivación fuerte y apremiante representa el comienzo de todos los logros. Si aún

no ha decidido cuál es su objetivo preciso, vuelva al primer capítulo y escriba su principal objetivo en la vida y los planes para alcanzarlo. Éste es el primer paso en la autodisciplina. Ni siquiera la Inteligencia Infinita puede ayudarle a llegar a donde se dirige si no ha decidido exactamente adónde quiere ir.

Hay una vieja broma sobre un predicador que durante una inundación quedó varado en el techo de su iglesia. A medida que el agua se elevaba más a su alrededor, le rezó con fervor a Dios para que lo rescatara. «El Señor proveerá», se dijo a sí mismo.

Pronto apareció un bote. Los ocupantes le gritaron al predicador para que nadara hasta ellos. «No os preocupéis por mí», repuso. «El Señor proveerá.» De mala gana los del bote se marcharon.

Las aguas crecieron aún más y llegaron hasta las rodillas del hombre de Dios. Otro bote apareció a unos pocos metros del techo de la iglesia. Los rescatadores instaron al predicador a que subiera a él, y de nuevo éste replicó: «¡El Señor proveerá!» El bote siguió su curso, y el predicador rezó incluso con más fervor.

Justo cuando las aguas llegaron a la barbilla del predicador, apareció un tercer bote. Se acercó tanto que el predicador podría haber saltado a su interior. Pero el hombre aterrado se aferró al chapitel y gritó: «Salvad a otro. ¡El Señor se ocupará de mí!» Y el bote siguió de largo.

A los pocos minutos las aguas se cerraron sobre la cabeza del predicador, y se ahogó. Al llegar a las puertas del cielo, solicitó una audiencia inmediata con el Señor, que le fue concedida. En presencia divina el predicador se postró y preguntó: «Padre Celestial, mi trabajo en la Tierra aún no estaba acabado. ¿Por qué no me salvaste?»

«Santo cielo», fue la respuesta. «Creí que *querías* venir aquí. Te envié tres botes, ¿no?»

La autodisciplina le hará saltar cuando aparezca su bote.

El poder de la autodisciplina

Cuando se habla de poder, por lo general pensamos en un Rockefeller o un Trump, alguien con dinero y propiedades.

Pero uno de los hombres más poderosos que jamás vivieron carecía de ambos. Mahatma Gandhi no poseía una casa, no tenía dinero, pero su influencia eclipsa la de cualquier persona de este siglo.

Resulta una declaración asombrosa hasta que se toma en consideración y se analiza la fuente del poder de Gandhi. Fue un hombre que a lo largo de los años, paso a paso, derrotó al imperio británico. Les arrebató a los británicos la libertad para la India mediante el empleo de un poder que el gobierno de Su Majestad no entendió. Su poder tenía cinco fuentes:

Precisión de objetivo. El objetivo de Gandhi era liberar al pueblo de la India. Sabía exactamente lo que quería, cuál era su principal objetivo en la vida, y estaba decidido a que nada lo derrotara.

Recorrer un kilómetro más. Nadie le pidió a Gandhi que pasara su vida como lo hizo; nadie le pagó para hacerlo. No tenía un objetivo egoísta; no pensó en términos de recompensa personal. No sólo recorrió un kilómetro más, sino que recorrió millones de kilómetros extras porque su plan era beneficiar a cuatrocientos millones de personas que vivían en su país. No es de extrañar que tuviera poder.

Fe aplicada. Gandhi limpió por completo su mente de cualquier duda que pudiera tener acerca de que con el tiempo conquistaría la libertad que deseaba para su pueblo. Mantuvo la mente seguramente anclada en su objetivo preciso principal. Y ese objetivo decidido y su persistente acción por alcanzarlo le abrió la mente al poder de la Inteligencia Infinita.

Alianza creativa. Gandhi reunió lo que probablemente sea la más grande alianza creativa de la historia humana. Estaba formada por cientos de millones de mentes. Muchas de ellas puede que carecieran de una educación formal, pero cada una tenía la capacidad para la fe y el deseo ardiente de alcanzar el objetivo de libertad hacia el que iba Gandhi. Ningún poder en el mundo podría haber vencido una alianza creativa tan poderosa... excepto una aún más grande.

Autodisciplina. ¿Cómo cree que Gandhi logró mantener la mente centrada en un objetivo preciso principal todos esos años? Debió haber tenido muchas oportunidades para capitalizar su situación o usar su poder para el beneficio personal. Cualquiera que dispusiera del poder que tenía él podría

haberse sentido tentado con esas oportunidades. Pero tuvo la autodisciplina para llevar una vida sencilla, y de esa manera tuvo la autodisciplina para liberar a toda una nación.

La estructura de la mente

La mente está dividida en seis departamentos sometidos al control consciente. Entender estos departamentos ayuda a entender la autodisciplina.

En las páginas 130 y 131 encontrará dos gráficos que representan el proceso de pensamiento. El gráfico uno muestra los seis departamentos que usted puede controlar. El gráfico dos muestra el mecanismo por el cual operan.

Los seis departamentos son:

1. El ego. La fuente del poder de voluntad. Actúa como un tribunal supremo, con el poder de invertir, modificar, cambiar o eliminar la totalidad del trabajo de los otros departamentos.
2. Emociones. Aquí se genera la fuerza impulsora que pone en marcha los pensamientos, los planes y los objetivos.
3. Raciocinio. Ahí es donde se sopesan, eliminan y evalúan adecuadamente los productos de la imaginación y las emociones.
4. Imaginación. Ahí es donde se crean las ideas, los planes y los métodos para alcanzar los fines deseados.
5. Conciencia. Ahí pone a prueba la justicia moral de sus pensamientos, planes y objetivos.
6. La memoria. Actúa como mantenedora de los registros de todas sus experiencias y como almacén para todas las percepciones e inspiración de los sentidos procedente de la Inteligencia Infinita.

El ego

El ego, residencia del poder de voluntad, es lo más valioso que posee su cuerpo. El resto de usted es una colección de

productos químicos que, en un mercado abierto, no valen ni el precio de una cena en un buen restaurante. Debe controlar y disciplinar esa inapreciable parte de sí mismo. Puede representar todo aquello que usted valora, desde la pobreza y la mala salud hasta sus mayores ambiciones.

Algunos egos son débiles y carecen de coraje. Algunos están sobreenvanecidos. Ninguno de los dos tipos logra nada, pero la mayoría de la gente se afana con unos débiles.

No permita que un ego débil lo frene. Un hombre próspero que yo conocía sufrió una derrota en los negocios y terminó como taxista ganando unos cientos de dólares a la semana. No tiene nada de malo conducir un taxi, pero no es la clase adecuada de trabajo para alguien que ganaba seis cifras. Ese hombre necesitaba impulsar su ego para poder regresar al éxito.

Una mujer que conozco lucía en el dedo un anillo con un diamante enorme. Ese anillo era el símbolo de su éxito, no una señal de vanidad u ostentación. Había sido pobre, pero con ese anillo le recordaba constantemente a su ego que la pobreza pertenecía al pasado. Alimentaba su ego con imágenes que lo fortalecían. Eso es lo que debe hacer con el suyo. Quizá no requiera algo tan visible —y caro— como un anillo de diamantes, pero requiere apoyo.

Trate siempre a su ego como su posesión más preciada, y protéjalo como si fuera un diamante. Sin duda usted no dejaría un diamante por ahí para que se lo llevara cualquiera. Sin embargo, la mayoría de la gente deja su ego totalmente abierto a cualquiera que llega y lo poluciona con pensamientos de miedo y preocupación. No deje que los demás conozcan sus pensamientos secretos, y no permita que lancen sus cargas sobre usted. No puede permitirse el lujo de tener preocupaciones propias, menos aún de cargar con las de los demás. Necesita una técnica para proteger su yo interior, su ego, de los efectos dañinos de las ideas negativas.

Alrededor de su ego tiene que levantar tres muros. El más exterior es lo suficientemente alto como para evitar que la gente que no tiene nada que hacer en su interior consuma su tiempo. Ese muro debería contar con varias puertas, y si alguien es capaz de establecer un derecho razonable sobre su tiempo, deje que entre. Pero cerciórese de que primero establezca ese derecho.

GRÁFICO N.º 1

LOS SEIS DEPARTAMENTOS DE LA MENTE sobre los cuales
se puede mantener la autodisciplina

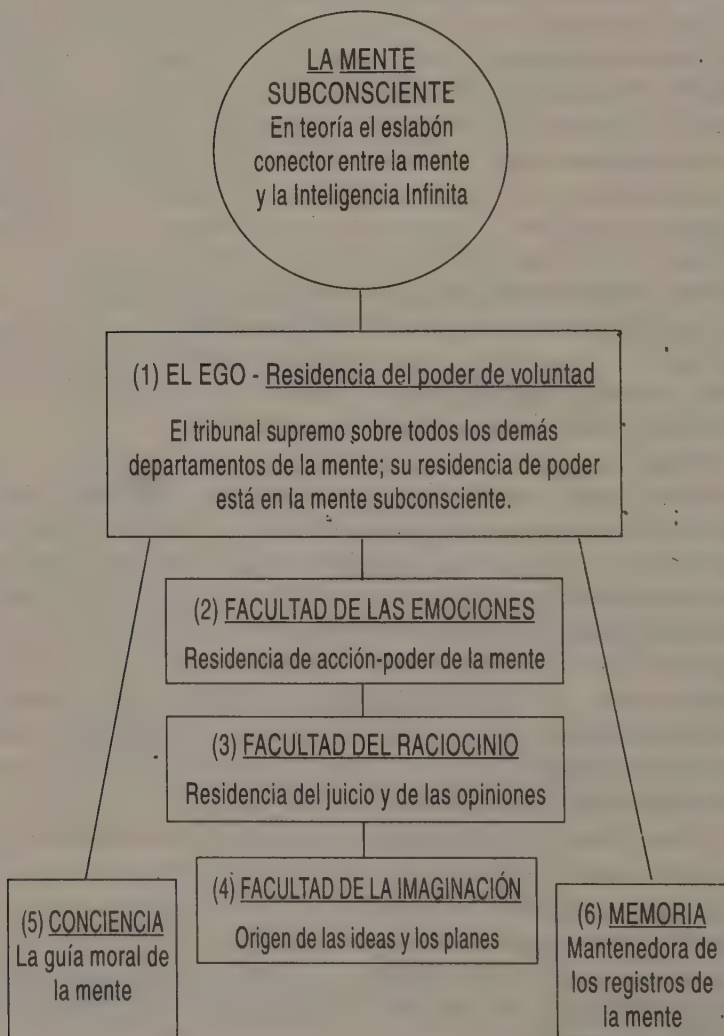
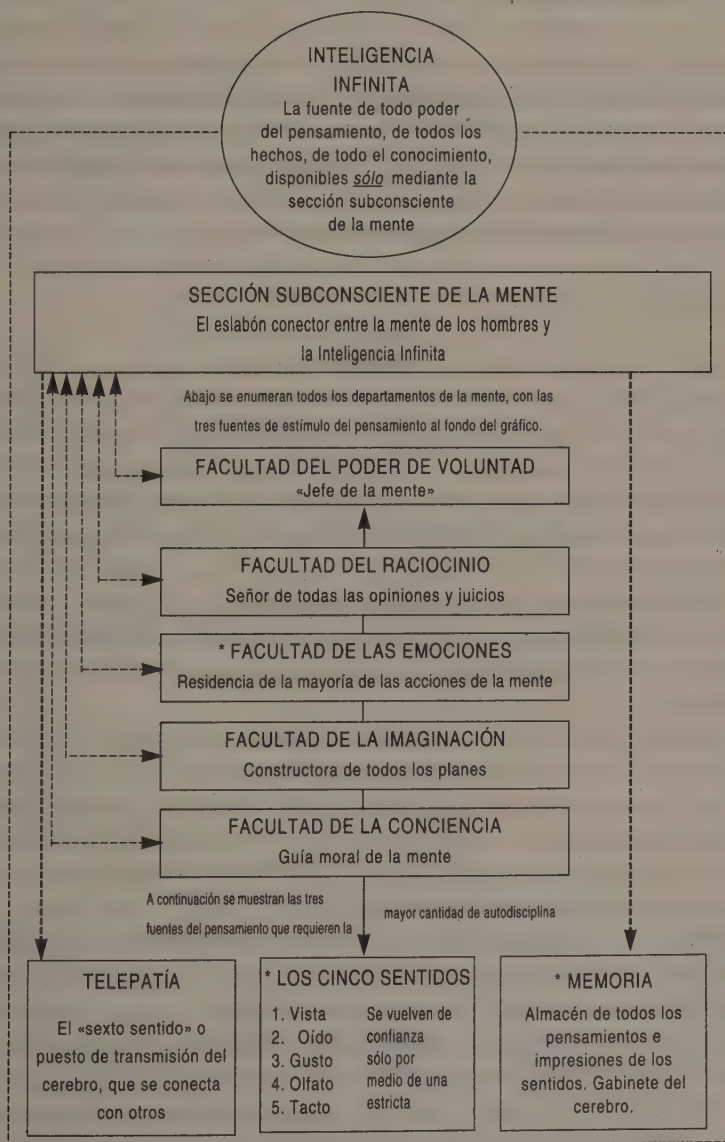


GRÁFICO N.º 2

Diez factores que constituyen los mecanismos del pensamiento. Fíjese que la sección del subconsciente de la mente tiene acceso a todos los departamentos de la mente, pero no está bajo el control de ninguno



* No siempre de fiar. Deben estar en todo momento bajo una estricta disciplina.

El muro intermedio es mucho más alto, y sólo tiene una puerta que usted debe vigilar con atención. Debería admitir sólo a unas pocas personas, las que hayan establecido el hecho de que tienen algo que usted quiere o algo en común que será de mutua utilidad.

El tercer muro, el más interior, es tan alto que nadie lo escalará jamás; carece de puertas. No debería dejar que entre nadie porque protege su ego. Si permitiera entrar a la gente, ésta volvería a salir con cosas que usted atesora, dejando atrás preocupación y ansiedad. Levante ese muro alrededor de su ego, y haga un sitio donde poder retirarse consigo mismo y comunicarse con la Inteligencia Infinita.

Emociones

Antes en este mismo capítulo hablamos de la necesidad de equilibrar las emociones con la facultad del raciocinio. Aquí consideraremos un aspecto diferente de las emociones. Piense por un momento en los serios problemas que pueden surgir en su mente cuando viejas decepciones y fracasos salgan de nuevo a la superficie y otra vez lo hagan en sus emociones.

La autodisciplina es la única solución real a esos problemas. Comienza con el reconocimiento de que únicamente hay dos tipos de problemas: los que se pueden solventar y los que no.

Los que se pueden solventar deberían enfocarse de inmediato por los medios más prácticos de que se disponga. Éste es el motivo por el que en un capítulo anterior le dije que se reconciliara con los viejos agravios que hubiera podido cometer. Los problemas que no se pueden solucionar deberían ser apartados de la mente y olvidados.

Piense en dicho olvido como cerrar la puerta a cualquier cosa que perturbe su equilibrio emocional. La autodisciplina le permite cerrar esa puerta y atrancarla con seguridad, en vez de estar ante ella y mirar con melancolía hacia lo que podría haber sido. A cambio mire hacia delante, al futuro.

Un método es visualizar algún símbolo del problema insoluble flotando en la profundidad del espacio. Imagine un sobre gigante abriéndose junto a ese símbolo y a éste entran-

do suavemente en el sobre. Deje que el sobre se cierre, y luego obsérvelo alejarse en el vacío.

Bien cierre una puerta o bien franquee un sobre, está empleando una técnica valiosa. Requiere una voluntad buena y fuerte, y la práctica repetida del proceso sólo fortalece su voluntad.

La puerta cerrada no le convierte en un ser duro, frío o no emotivo, aunque sí necesita firmeza. La autodisciplina no puede permitir que los recuerdos estén al acecho, y usted no puede perder tiempo preocupándose por lo insoluble. Si lo hace destruye su fuerza creativa, socava su iniciativa, perturba su facultad de raciocinio y, sencillamente, confunde todos los departamentos de su mente.

Cerrar la puerta al miedo y a la preocupación le permite abrir puertas a la esperanza y la fe.

Raciocinio

Si el ego funciona como un tribunal supremo, el raciocinio lo hace como un tribunal superior, manejando las funciones más rutinarias del juicio. Evalúa las creaciones de la imaginación, modifica la expresión de las emociones y ratifica las decisiones de la conciencia. Las facultades racionales se entrenan mediante la observación, el estudio y el análisis de la verdad.

Imaginación

La imaginación es responsable de todos los esfuerzos creativos. Las ideas nuevas se agrupan allí, y hay que permitir que el raciocinio controle con mucho cuidado sus actividades. Mantenga el taller de la imaginación centrado en cosas relacionadas con su objetivo preciso principal, no en fantasías sobre ganar en la lotería. Como la imaginación es la responsable de crear todo lo nuevo en el mundo, es una herramienta inapreciable para su progreso por el camino del éxito.

Conciencia

La conciencia mantiene un ojo sobre la justicia moral de todos sus pensamientos y obras. Si la consulta siempre y sigue su consejo, le pagará manteniéndole honorable y estimado por los demás. Si ignora su consejo, tenga cuidado. En el mejor de los casos, enajenará a los miembros de su alianza creativa, se aislará del poder de la Inteligencia Infinita y se verá acosado por innumerables temores. En el peor de los casos, descubrirá que la sociedad ha construido muchas salas especiales para la gente que no obedece a su conciencia. La vista desde esas salas por lo general está obstruida por barrotes.

La memoria

Aquí está el almacén de todas las impresiones tanto de su mente consciente como subconsciente. La autodisciplina le permitirá mantener los recuerdos desagradables alejados, después de que haya aprendido las lecciones que dichos recuerdos inspiran. En la memoria también se almacenan muchas cosas positivas, dispuestas a aparecer a una llamada del poder de la voluntad fortalecido por la autodisciplina.

La autodisciplina es el procedimiento que se emplea para coordinar estos departamentos de la mente y mantenerlos a todos bajo control. Su efecto más inmediato es la armonía mental que le hará falta para centrar todos los esfuerzos hacia el éxito.

Las cosas que no se pueden disciplinar

Hay otros cuatro elementos que desempeñan un papel en su proceso mental pero que usted no puede controlar. Debe aprender a entenderlos y adaptarse a sus maneras.

Inteligencia Infinita

El capítulo sobre fe aplicada explica el poder y la importancia de la Inteligencia Infinita. No puede disciplinarla; a cambio debe disciplinarse a sí mismo para recibirla y actuar con la sabiduría que le aporta.

El subconsciente

No puede controlar directamente el subconsciente; ésta es una gran parte de lo que su nombre implica. Actúa sólo en respuesta al estímulo procedente de las emociones, pero sí *hay* algo que puede controlar mediante la autodisciplina. Cuando sus emociones son positivas y están dirigidas hacia un objetivo preciso, el subconsciente quedará afectado de manera poderosa y similar. Sin embargo, responderá con igual rapidez a las emociones negativas; no es capaz de distinguir entre las dos. Ésta es la causa por la que debe aplicar la autodisciplina a las emociones, de modo que el subconsciente trabaje para usted, no contra usted.

Telepatía

La telepatía es transmitirle a otros las actitudes mentales y los pensamientos. No hablo de usos tan mundanos como decirle a la canguro cuándo llevar a los niños a la cama mientras usted está en el cine. Me refiero a la comunicación mental que se desarrolla entre usted y las demás personas entregadas a objetivos parecidos. Su alianza creativa es el mejor ejemplo de este poder. A medida que la alianza crece, cada miembro aprenderá a anticipar las ideas de los otros y a conectar inmediatamente con su intenso entusiasmo e inspiración. Este proceso no se puede controlar, pero la autodisciplina le ayudará a cultivar las cualidades positivas que la hacen entrar en acción.

Los sentidos

La vista, el oído, el gusto, el olfato y el tacto pueden engañarlo. Sólo son capaces de percibir lo obvio. Gran parte de lo que acontece en este mundo no es obvio, y por ello los sentidos resultan fácilmente engañosables. Así como hasta cierto punto los puede entrenar para que le sirvan mejor, siempre ha de evaluar los mensajes que reciba de ellos aplicando el raciocinio.

Estas cuatro cosas deben formar parte de sus procesos mentales. La autodisciplina no le proporcionará una autoridad directa sobre ellas, pero puede —y debe— hacerle más consciente en todo momento de las operaciones que realizan.

El poder de la voluntad

La mayor manifestación de la autodisciplina radica en la fuerza de voluntad. Como ya he señalado, la voluntad es el tribunal supremo de la mente. Quizá tenga la autoridad teórica de ordenar todos sus procesos mentales, pero esa autoridad depende de un ejercicio constante, consistente y ético.

El poder de una voluntad entrenada por la autodisciplina es una fuerza irresistible. El único límite sobre ese poder es el que usted impone al restringir o ignorar la autodisciplina. La historia y el folclor están llenos de pueblos cuyas voluntades triunfaron sobre la muerte y otras adversidades increíbles. ¿Quién recuerda al pueblo cuya voluntad débil lo mantuvo hundido en la mediocridad?

♦10♦

Exactitud de pensamiento



El poder bruto del pensamiento



El poder centrado del pensamiento preciso



El proceso de pensamiento



Técnicas para la evaluación



Las fuentes de dos hábitos de pensamiento



Dos grandes errores



Hábitos controlados

CONSIDERE su mente como un trozo de tierra. Por medio de un trabajo diligente y planificado se puede cultivar y volverla un jardín hermoso y productivo. O puede estar en barbecho, invadida de malas hierbas de las semillas transportadas por los pájaros y el viento.

Cosechar la munificencia de su mente depende de un esfuerzo y preparación cuidadosos por su parte, el jardineero. Esta organización y su venturosa ejecución son resultado de un pensamiento preciso.

El pensamiento crea todos los planes, objetivos y logros. Usted ya ha descubierto que los pensamientos son lo único sobre lo cual tiene un control completo. Puede usarlos con

inteligencia o no, pero, sin importar cómo los emplee, tienen poder.

El poder bruto del pensamiento

Un estafador desconocido usó los pensamientos con mucho poder. Permanecía sombríamente sentado en una celda de la prisión, contemplando el hecho de que la vida le ofrecía a algunas personas poder y riquezas mientras él estaba confinado por un tiempo. Ese mismo acto de pensamiento le cambió la vida.

Lo siguiente que el mundo supo de ese hombre es que había escrito un libro en el que con franqueza revelaba los objetivos de su mente y hacía que el mundo se enterara del objetivo específico que tenía en la vida. Algunas personas leyeron el libro y sonrieron con expresión de tolerancia; otras ni siquiera se molestaron, ya que creían que se trataba de la obra de un lunático.

Poco más de una década después, ese loco tenía a media Europa bajo el pie y a la otra mitad enloquecida de terror y luchando por la vida. Sus actos estaban incendiando el mundo, pero la gente en Estados Unidos siguió complacientemente dedicada a sus cosas, creyendo que el fuego se extinguiría solo.

Adolfo Hitler encontró la oportunidad de usar su poder de forma tan destructiva porque otras muchas personas fallaron en emplear el suyo de manera constructiva. Aunque su pensamiento no era preciso en el sentido que nosotros entendemos, aún tenía el poder de causar la muerte y el sufrimiento a innumerables millones de gentes inocentes. Sus pensamientos eran abominaciones, pero poseían fuerza.

El pensamiento preciso aplicado es crucial para el deseo de éxito, pero también debería reconocer que ejercitarlo es un deber moral que le debe a todas las personas del mundo.

El poder centrado del pensamiento preciso

Todas las historias que ha leído en este libro acerca de una persona con éxito demuestran los beneficios —individuales y sociales— del pensamiento preciso dedicado a un objetivo preciso digno.

El rigor del pensamiento de Jonas Salk descubrió la vacuna que previene la polio. La cuidada planificación de George C. Marshall revitalizó económicamente a Europa tras los efectos de las atrocidades inhumanas de Hitler. El metódico montaje de George Bush de la alianza de la Tormenta del Desierto y la planificación detallada de generales como Norman Schwarzkopf y Colin Powell frenaron las ambiciones hitlerianas de Sadam Husein. La sosegada diligencia de la Madre Clara Hale hizo construir la Harlem's Hale House que ahora proporciona amor y cuidados a los niños asolados por la adicción de sus padres a las drogas y a la infección del SIDA.

Ninguna de estas grandes cosas podría haber tenido lugar sin un pensamiento preciso. Nunca se puede conseguir algo grande sin aprender a pensar con precisión.

El proceso de pensamiento

El pensamiento preciso se basa en dos tipos de razonamiento:

1. De inducción. Se trata del acto de razonar de una parte al todo, de lo particular a lo general, de lo particular a lo universal. Se basa en la experiencia y en la experimentación, de las cuales saca sus conclusiones.
2. De deducción. En este acto de razonamiento las conclusiones específicas se basan en asunciones lógicas generales.

Los dos tipos de razonamiento son muy distintos, pero pueden trabajar juntos.

Por ejemplo, suponga que cada vez que tira una piedra contra una ventana, ésta se rompe mientras la piedra perma-

nece inalterada. Los resultados de sus esfuerzos repetidos le hacen razonar de forma inductiva que el cristal es frágil y que la piedra no lo es.

De este razonamiento inductivo puede pasar al razonamiento deductivo, que le sugeriría, entre otras cosas, que otro objeto no frágil —una pelota de béisbol, por ejemplo— también rompería el cristal o que la piedra también podría penetrar en otra cosa frágil, como el papel.

Desde luego, en este caso su razonamiento estaría limitado, ya que usted no ha respondido a muchas variables. Un objeto frágil también podría romper la ventana (ciertamente una botella lo haría), y algunos objetos frágiles como una tela sencillamente podrían desplomarse, en vez de romperse, alrededor de una piedra tirada. Estoy seguro de que se le ocurren otras muchas contingencias que se aplicarían en este caso.

Este ejemplo muestra lo fácil que es sacar conclusiones falsas y por qué el pensamiento preciso es importante y por qué su razonamiento ha de ser riguroso. Debe examinar los resultados de su razonamiento con consistencia y buscar los fallos. Debería aplicar este proceso con igual severidad al pensamiento de otra gente.

Para ser un pensador preciso, ha de dar dos pasos importantes:

1. Separe los hechos de las opiniones, ficciones, hipótesis no demostradas y rumores.
2. Divida los hechos en dos categorías: importantes y no importantes.

Todo el mundo, menos los pensadores precisos, tiene un exceso de opiniones, y por lo general éstas son inservibles. Muchas pueden ser peligrosas y destructivas, en especial cuando tienen lugar en conjunción con la iniciativa personal. Un ejemplo obvio es Hitler.

No puede aceptar una opinión que le haya sido ofrecida a menos que se base en hechos o en hipótesis lógicas sobre los hechos. Usted no debería ofrecer ninguna opinión salvo sobre esa misma base. Los pensadores precisos nunca actúan sobre opiniones ofrecidas libremente sin someterlas al más intenso escrutinio; no permiten que nadie piense por ellos. Obtienen

hechos, información y consejo de otros, pero se reservan el derecho de aceptarlos o rechazarlos en su totalidad o en parte.

Los periódicos, los chismorreos y los rumores son fuentes poco seguras de las que obtener hechos, ya que los acontecimientos que cubren son muy maleables y esos medios de comunicación en particular a menudo no están sujetos a verificación. ¿Recuerda el famoso titular DEWEY DERROTA A TRUMAN? Si lo hubiera creído, es probable que aún estuviera preguntándose por qué el general MacArthur perdió su trabajo.

Los deseos son a menudo los progenitores de los «hechos» popularmente aceptados, ya que la gente asume de manera natural que los hechos son cosas que armonizan con sus deseos. Pero este tipo de «hechos» se ofrecen con tanta generosidad que debería recordar que, por lo general, los hechos verdaderos vienen acompañados con una etiqueta de precio: el precio de la ardua tarea requerida para examinarlos en busca de su precisión.

No hace mucho nuestra nación quedó sometida durante unos días al rumor de que por doquier las latas de Pepsi aparecían con agujas hipodérmicas. Debido a este «hecho», el precio de las acciones de Pepsi cayeron en picado, y muchos inversores vendieron acciones de Pepsico por mucho menos dinero que el que habían pagado por ellas, aun cuando los ejecutivos de la compañía le aseguraron al país que ese tipo de alteración era muy improbable.

Los pensadores precisos reconocieron la improbabilidad de semejante manipulación extendida y compraron acciones de Pepsi. Luego el Ministerio de Sanidad y Consumo y el FBI declararon que todos los informes eran un fraude.

¿Quién se benefició? ¿Los vendedores asustados que habían comprado a precios altos y luego vendieron prematuramente acciones de una compañía sólida o los pensadores precisos que compraron las acciones a precio de saldo?

Técnicas para la evaluación

Como pensador preciso debe escrutar toda información que se encuentre. Debe darse cuenta de que algunas cosas con-

tienen hechos reales a la vez que están distorsionadas, modificadas o exageradas, bien adrede o bien por descuido. Cualquier campaña política demostrará este punto con glorioso detalle.

Debería aplicar algunas pruebas a la información que recibiera. Por ejemplo, si lee un libro, ha de formularse preguntas de este tipo:

1. ¿Es el autor una autoridad reconocida del tema tratado?
2. ¿Tenía el escritor otro motivo para escribir el libro aparte de impartir una información precisa? ¿Cuál es ese motivo?
3. ¿Tiene el escritor un interés de beneficio en el tema tratado?
4. ¿Es el escritor una persona de juicio sensato o un fanático?
5. ¿Hay fuentes fácilmente accesibles para comprobar y verificar las declaraciones del escritor?
6. ¿Las declaraciones del escritor armonizan con el sentido común y la experiencia?

Antes de aceptar las afirmaciones de alguien como hechos verdaderos, debe intentar averiguar el motivo que hay detrás de las declaraciones. Éste puede ser completamente honorable, pero aun así ha de ser cauto en aceptar las declaraciones de la gente vehemente que tiene el hábito de dejar que sus emociones se desboquen. El honor sólo no es igual a precisión.

Debe confiar en su propio juicio y ser cauto, sin importar quién intente influir en usted. Si una declaración no parece razonable o contradice su experiencia, apártela a un lado para una investigación ulterior.

Cuando lo solicite de otros hechos o juicios, intente no revelar la respuesta que espera recibir o los motivos de pedirlos, pues la gente altera a menudo sus respuestas para que encajen con lo que suponen es el deseo del oyente. Este proceso puede ser inocente o tener segundas intenciones, pero debería evitarlo. En vez de preguntar: «¿Crees que sería posible enviar a un hombre a Saturno?» o «¿Cómo puedo enviar a

un hombre a Saturno?», pregunte: «¿Qué sabes de la posibilidad de enviar a un hombre a Saturno?», o aún mejor: «¿Qué sabes de los viajes espaciales?». Este ejemplo puede parecer un poco absurdo, pero si sustituye «Saturno» por «la Luna» en las oraciones anteriores, verá la prueba del poder del pensamiento preciso.

Las fuentes de sus hábitos de pensamiento

Sus hábitos iniciales de pensamiento proceden de dos fuentes, ambas hereditarias:

1. Herencia física. La naturaleza y carácter de las generaciones que le precedieron tienen cierta influencia en sus hábitos de pensamiento. Usted puede nacer con un proceso de pensamiento predominantemente rígido o libre, que muchos científicos ponen ahora en la categoría del cerebro izquierdo o derecho. El primero recalca los detalles; el otro, los esquemas más amplios. El pensamiento preciso puede modificar, fortalecer y dirigir ambas cualidades, ya que todos poseemos las dos, aun cuando una sea más fuerte que la otra.
2. Herencia social. Las influencias del entorno, la educación y la experiencia son estímulos sociales. Pensar se ve muy influido por estas cosas, y ello es peligroso porque significa que gran parte de su pensamiento está inspirado por otros. No obstante, puede entrar en acción para controlar y seleccionar esas influencias, como leer este libro.

La mayoría de la gente se entrega a la religión, se alía políticamente e incluso elige el coche que conduce no porque haya meditado el tema, sino debido a las influencias de aquellos más próximos: amigos, familiares y conocidos.

Como pensador preciso, usted no aceptará un pensamiento político, religioso o de ningún otro tipo, sin importar cuál sea su fuente, al menos hasta que lo haya sometido a un análisis cuidadoso. Luego lo aceptará o lo rechazará por pro-

pia voluntad, y el valor que tenga para usted será mucho mayor.

Robert Taylor, otrora gobernador de Tennessee, una vez le preguntó a un hombre joven por qué era un demócrata decidido. «Porque», respondió el joven, «vivo en Tennessee, y mi padre y mi abuelo son demócratas. ¡Por eso!»

«Bien», dijo el gobernador, «¿no sería ese un mal hábito si su padre y su abuelo hubieran sido ladrones de caballos?»

No me importa de qué partido sea usted, pero debe elegirlo, como elige todo, basándose en la precisión de pensamiento, no con los hábitos de otros.

Dos grandes errores

Hay dos cualidades opuestas muy frecuentes en la naturaleza humana, pero cada una es un obstáculo importante para la precisión de pensamiento.

La credulidad —el hábito de creer apoyándose en poca o ninguna prueba— es un gran defecto humano, ya que es fatal para la precisión de pensamiento. Este defecto —tanto para su propio pueblo como para los otros del mundo— sin duda permitió que Hitler desarrollara su influencia hasta niveles tan horrendos. La mente de un pensador preciso es un eterno signo de interrogación. Debe desafiar a todos y a todo lo que lo cuestione.

Ello no implica una falta de fe. De hecho, es la mayor expresión de respeto hacia el Creador, ya que usted reconoce que sus pensamientos son lo único sobre lo cual se le ha dado un control completo y usted acepta esa bendición.

La pequeña minoría de pensadores precisos siempre ha sido la esperanza de la humanidad. Pues son los pioneros en cualquier cosa que hagan. Crean empresas e industrias, mejoran la ciencia y la educación e inspiran los inventos y la religión. Emerson lo expuso mejor:

Cuidado cuando el gran Dios suelta a un pensador en este planeta. Entonces todo corre riesgo. Es como cuando una conflagración se desata en una gran ciudad, y nadie sabe qué es seguro o cuándo terminará. No hay ni una sola pieza de

ciencia que mañana no pueda cambiar; no hay fama literaria, ni siquiera la de los así llamados nombres intocables, que no pueda revisarse y condenarse. Las mismas esperanzas del hombre, los pensamientos más íntimos, la religión de las naciones, las costumbres y moral de la humanidad... todos están a merced de una nueva generalización. La generalización siempre es un nuevo influjo de la Divinidad hacia la mente. De ahí el estímulo que aporta.

Cuando usted es un pensador preciso, es el amo, no el esclavo, de sus emociones. Vive entre otras personas sin darles el poder de controlar sus pensamientos. Siempre debe estar en guardia contra la tendencia humana de rechazar inicialmente una idea porque es errónea, pero, debido a una asociación íntima con ella en la forma de la familia, los amigos y los compañeros de trabajo, soportarla y luego aceptarla como propia, olvidando la fuente original y la primera evaluación que hizo de ella.

La mente absorberá cualquier idea a la que se vea sometida repetidamente, sea buena o mala, correcta o errónea. Como pensador preciso puede hacer que este rasgo trabaje a su favor en el sentido de que aquello que piense hoy se convertirá en lo que usted será mañana. Ésta es la esencia del poder de un objetivo preciso principal y de una actitud mental positiva.

La otra debilidad común en la mayoría del pensamiento de la gente es la tendencia a descreer cualquier cosa que no entienda.

Cuando los hermanos Wright anunciaron que habían construido un aparato que podía volar y le pidieron a los reporteros que fueran a Kitty Hawk y lo vieran por sí mismos, nadie quiso ir. Cuando Guglielmo Marconi reveló que podía transmitir un mensaje por el aire sin cables, algunos de sus parientes lo enviaron a someterse a un examen psiquiátrico. Estaban convencidos de que había perdido la capacidad de raciocinio.

El desprecio antes del análisis es una trampa que limitará sus oportunidades, fe aplicada, entusiasmo y creatividad. No confunda suspender la creencia en algo no demostrado con la certeza de que cualquier cosa nueva es imposible. El pensamiento preciso está diseñado para ayudarle a entender ideas nuevas o hechos inusuales, no a impedirle que los analice.

Hábitos controlados

Repetidas veces he recalcado que sus pensamientos son lo único sobre lo que puede ejercer un control completo. Como la mente está tan sujeta a las influencias dominadoras de su entorno, debe tomar el control de esas influencias mediante el desarrollo de unos hábitos mentales beneficiosos. Este proceso se llama hábitos controlados.

El proceso de controlar los hábitos es milagroso. Traslada el poder del pensamiento a la acción. Pero si sus hábitos son pobres o malos, puede aportar miseria y fracaso. Su éxito depende de la fortaleza y calidad de sus hábitos controlados.

Piense en su mente como en una película fotográfica. La película registra cualquier objeto que se refleje en ella. No selecciona el objeto que registra, y carece de control sobre el enfoque de la imagen o del tiempo de exposición que recibe. Usted, el fotógrafo, elige la imagen, ajusta la lente, manipula la luz y la velocidad del obturador. La calidad de la fotografía que se ha tomado depende de su destreza en el control de todos esos elementos.

Para su película mental, el tema de la composición es su objetivo preciso principal. Lo encuadra como quiere, lo ilumina con el fuego de su obsesión ardiente y expone su mente a él por el tiempo que usted determina.

Pocos fotógrafos profesionales hacen una sola toma de una imagen importante. Realizan muchas, ajustando levemente los elementos del proceso, de modo que al final se registra una imagen perfecta. De manera similar, en vez de llevar a cabo una única sesión de fotos, usted trabajará sobre su imagen mental a diario, exponiendo repetidamente su cerebro a la imagen de su objetivo preciso principal.

Este constante «fotografiado» de su objetivo preciso principal se convierte entonces en un hábito, un hábito controlado, ya que conscientemente usted ha decidido sobre la naturaleza de sus actos.

El reflejo repetido de la luz de su obsesión ardiente —que surge de sus emociones— también registrará esa imagen en el subconsciente, que trabajará, sin que usted lo sepa, para la inducción de la imagen inspirándole, mediante la imaginación, ideas y planes para conseguir su objetivo.

Las manifestaciones de estas ideas no van a aparecer como por arte de magia. El subconsciente no puede depositar un coche nuevo en su calle, o diez mil dólares en su cuenta bancaria. El pensamiento preciso requiere una acción persistente en la aplicación de estas ideas y todos los principios del éxito. Ése es el motivo por el que he recalcado tanto el empleo de la iniciativa personal a diario en todo lo que haga, ya que también debe desarrollar el hábito controlado de la acción.

Al principio la acción quizá necesite todo el control mental consciente que usted pueda ejercer. Pero cada vez que actúa, fortalece ese hábito controlado, de forma que el proceso se vuelve más arraigado. También le impulsarán el entusiasmo y la fe aplicada. Estas dos cualidades aumentarán a medida que la acción se convierte en un hábito controlado.

El trabajo dejará de ser una labor tediosa; será tan placentero como comer cuando tiene hambre. Empezarán a suceder cosas extrañas que le darán esperanza y coraje. La gente comenzará a cooperar con usted con espíritu amistoso y sin que usted se lo pida. Las oportunidades inesperadas para conseguir su objetivo preciso principal surgirán a su alrededor como resultado de su acción. La imaginación se le agudizará y estará más alerta. Trabajará más con menos fatiga. Verá el mundo en términos de esperanza y fe porque el hábito controlado de la acción le ha alertado de esa posibilidad. Con estos cambios vendrán mejoras en todos los aspectos de su vida.

El pensamiento preciso depende de otros varios principios del éxito: la precisión de objetivo, la autodisciplina, una toma de decisiones rápida y una actitud mental positiva. También juega un papel importante en el principio que viene a continuación, la atención controlada, que aportará aún más concentración a los esfuerzos por alcanzar su objetivo preciso principal.

Guía de Trading

♦ 11 ♦

Atención controlada



El poder de la atención controlada



La atención controlada y los otros principios del éxito



La atención controlada y la autosugestión



La atención controlada en funcionamiento

AL adoptar un objetivo preciso principal, usted ha elegido un objeto sobre el cual debe concentrar su atención controlada. Olvide el viejo dicho: «No pongas todos los huevos en una cesta.» Debe poner todos los huevos en una cesta y concentrar su atención en proteger esa cesta y sacarla al mercado.

La atención controlada es el acto de coordinar todas las facultades de la mente y dirigir su poder combinado hacia un fin específico. Es tanto una consecuencia de muchos de los otros principios del éxito como una ayuda importante para ellos.

El poder de la atención controlada

La concentración en una única idea ha sido el distintivo del éxito de innumerables personas y organizaciones.

Intel es un fabricante de chips para ordenadores. Al concentrar su energía en fabricar chips mejores, en menos de una década ha superado en más de cuatro veces la velocidad con que los procesadores pueden tratar la información. El ritmo al que es capaz de diseñar y producir chips incluso más rápidos crece cada día más. Esto sucede porque Intel concentra su atención en microprocesadores y no se ocupa de otras cosas como *software* o *modems*.

Donna Karan es una importante diseñadora de ropa para mujeres profesionales. Su compañía viste a más mujeres ejecutivas que ninguna otra. Como Karan no dedica su tiempo a crear una línea de vaqueros o bañadores de diseño, domina un mercado lucrativo mediante la atención controlada.

La empresa fabricante de pintura de Henry Long, Keeler & Long, concentra su atención en producir pinturas industriales. Es probable que no haya oído hablar de Keeler & Long porque no se molesta en fabricar el tipo de pintura que usted emplea en el hogar. En su lugar fabrica pintura capaz de resistir una fusión nuclear y durar años en transformadores eléctricos, y está reconocido como el mejor fabricante de pintura de su tipo. Hasta la Casa Blanca ha sido repintada con su producto.

Marcel Proust concentró su atención en un único trabajo enorme, *En busca del tiempo perdido*, una serie de novelas que cimentó su fama como uno de los novelistas más importantes del siglo veinte.

La Madre Teresa ha concentrado su atención en aliviar el sufrimiento de los pobres en la India. Desde una sola misión expandió sus esfuerzos a más de doscientos emplazamientos alrededor del mundo y ganó el premio Nobel de la Paz. El alcance de su plan creció, pero ella jamás ha vacilado en la atención que le presta.

Sea cual fuere su empresa, la concentración en el objetivo preciso principal es esencial. Eso proyecta una imagen clara de su objetivo preciso sobre la mente consciente y la mantiene allí hasta que la incorpora el subconsciente y actúa en consonancia.

La atención controlada y los otros principios del éxito

Lo que yo llamo la Ley de la Atracción Armoniosa significa que las fuerzas y las cosas que se adaptan a las necesidades mutuas respectivas tienen una tendencia natural a unirse.

A medida que domine los principios del éxito y los aplique, descubrirá que se beneficia de la Ley de la Atracción Armoniosa. Condicionará la mente de modo que sólo atraerá las cosas que usted desee, y como de la mente irá eliminando todas las emociones conflictivas, como el temor, la envidia, la codicia, el odio, los celos y la duda, no estará distraído por nada que ellos pudieran atraer. De esa manera se hallará en una posición aún mejor para controlar su atención.

Así es cómo los diferentes principios se fortalecen y benefician de la atención controlada:

Precisión de objetivo

Decidir lo que quiere, crear un plan para alcanzarlo y ejecutar dicho plan es evidente que requiere que concentre la mayor parte de los pensamientos y esfuerzos en la consecución de ese fin. Necesita un objeto sobre el cual concentrar la atención, y, una vez que lo haya elegido, se acercará a usted —y la vista que tenga de él se tornará más nítida— cuanto más concentre la atención en él.

La alianza creativa

Formar una alianza creativa es uno de los primeros efectos de la atención controlada, ya que debe hacerlo con sumo cuidado. A su vez, la alianza intensifica su concentración al crear una psicología de grupo que aumenta su fe, autoseguridad, imaginación, visión creativa, iniciativa personal, entusiasmo y voluntad de ganar. Usted seguirá avanzando hacia su objetivo preciso principal cuando esté rodeado de

otros que le prestan ayuda y le dan ánimo, mientras que si trabaja solo se sentirá inclinado a reducir la marcha, desanimándose, y abandonar.

Fe aplicada

Cuando adopta un objetivo preciso y se rodea de una alianza creativa, usted demuestra fe en su capacidad para alcanzar su objetivo mediante el esfuerzo persistente. La atención controlada le ha dado a la fe espacio en el que echar raíces y crecer. Asimismo, resulta mucho más fácil concentrar la atención en algo que cree que sucederá que hacerlo en un acontecimiento que parece improbable. De esta manera el poder de su fe se combina con los resultados de la atención controlada, proporcionándole un poder tremendo.

Actitud mental positiva

Para cuando haya dado los pasos previos básicos, su actitud mental ya se habrá vuelto predominantemente positiva. Muchas de las autoimpuestas limitaciones del miedo, la duda y el desánimo habrán desaparecido porque usted ya ve evidencia de lo que es capaz de conseguir. En su mente no habrá espacio para pensamientos de fracaso. Estará tan ocupado ejecutando su objetivo preciso principal que no tendrá tiempo para los titubeos o la dilación, ni tampoco los deseará.

Recorrer un kilómetro más

Aplicar este principio requiere una acción continua ya que debe formar parte de todo lo que usted hace. La atención concentrada en su aplicación le añade ímpetu a sus esfuerzos e inspira entusiasmo y fe en sus aliados creativos, al igual que en otras personas que se encuentre. Esto, a su vez, aumenta su actitud mental positiva, haciendo que sea más fácil controlar su atención.

Iniciativa personal

La iniciativa personal aplicada organiza sus planes para alcanzar el objetivo preciso, luego, con la ayuda de sus aliados creativos, pone a prueba la sensatez de dichos planes. Igual que con recorrer un kilómetro más, la atención controlada es crucial para los resultados de su iniciativa, y toda cosa positiva que acontezca como resultado de esa iniciativa fortalece su voluntad y, por ende, su atención controlada.

Autodisciplina

La autodisciplina aprovecha y controla todas las emociones, tanto positivas como negativas, permitiéndole protegerse contra la disipación de la energía bien mediante la expresión de sus emociones negativas o bien descuidando el uso de las positivas. Su poder emocional está disponible para concentrar su atención.

En este punto su mente comienza a funcionar como una máquina bien construida, sin desperdicio de movimiento y sin fricción consumidora de energía. Usted ha adquirido la habilidad de transmutar las emociones en una poderosa fuerza impulsora para alcanzar su objetivo preciso principal.

También ha empezado a adquirir control sobre su poder de voluntad. Éste hace que todos los departamentos de su mente queden bajo control completo y los pone a trabajar en la consecución de su objetivo preciso principal.

Ahora se aproxima al cenit de la eficiencia en la atención controlada.

Visión creativa

Su imaginación ya habrá quedado muy estimulada por los pasos anteriores. La mente subconsciente, con la impresión del objeto de su objetivo preciso, entrará en acción por sí sola, aportando ideas, planes y razonadas cuya claridad y aplicabilidad le sorprenderán.

Notará oportunidades nuevas para alcanzar su objetivo preciso principal. Se presentarán formas amistosas de cooperación por parte de otros. Todo lo que toque se convertirá en una herramienta en sus manos para fomentar el éxito. Hasta las leyes del término medio y de la suerte operarán a su favor.

Pero no se equivoque. Detrás de esas rachas de suerte hay una causa definitiva a la que usted ha dado vida: la atención controlada.

Pensamiento preciso

Mucho antes de que haya alcanzado el punto de cultivar activamente el pensamiento preciso, habrá dejado de conjeturar y empezado a formular sus planes basándose en hechos conocidos e hipótesis lógicas. Pero a medida que su plan entra en acción, el pensamiento preciso se convierte en una necesidad. La atención controlada agudiza su pensamiento, y el pensamiento preciso significa que su atención se aplica sólo donde es necesario.

Aprender de la derrota

Cuando ocurren reveses, usted empleará la atención controlada para encontrar, examinar y alimentar la semilla del beneficio equivalente que aparece con toda infelicidad. La derrota no será nada más que una señal para un esfuerzo mayor y más decidido. Será combustible para alimentar las llamas de su poder de voluntad.

También aprenderá a sumergirse en la memoria para examinar las derrotas que acontecieron antes de haber elegido el objetivo preciso principal. La atención controlada hace que cada momento de su vida sea valioso para usted.

Entusiasmo

El entusiasmo elimina la monotonía de su trabajo y lo convierte en un acto de amor. Su entusiasmo por algo conduce automáticamente a que concentre su atención en ello, e imprime los pensamientos dominantes en el subconsciente.

La atención controlada dirige su entusiasmo hacia fines precisos, y cuanto más se acerque a ellos más crece el entusiasmo.

Personalidad atractiva

Al desarrollar una personalidad atractiva usted elimina gran parte de la oposición que puedan plantearle otros y la sustituye por la cooperación de aliados al margen de su grupo creativo. La atención controlada le ayuda a mejorar esos elementos de su personalidad que requieren disciplina y le proporciona la resolución de eliminar los malos hábitos. A cambio, su personalidad atractiva le brinda más oportunidades para el empleo de la atención controlada mediante un aumento de influencia y oportunidades.

Dominar estos doce de los Diecisiete Principios del éxito representa un paso importante en el desarrollo de la atención controlada y en la toma de posesión de su mente. Llegar a entender e influir mejor a su mayor enemigo y amigo: usted mismo.

La atención controlada y la autosugestión

El capítulo sobre la autodisciplina subraya la influencia del entorno cotidiano en su lucha por el éxito. Una de las formas más efectivas de darle forma a ese entorno en beneficio propio es el proceso de la autosugestión.

La autosugestión sucede consciente e inconscientemente. Todo pensamiento que tiene, toda palabra que pronuncia, quedan registrados en su memoria, sin importar que esos pensamientos y palabras sean negativos o positivos.

Los objetos sobre los que usted deliberadamente concentra la atención se convierten en las influencias dominantes en su

entorno. Si sus pensamientos están fijos en la pobreza o en los signos físicos de la pobreza, estas influencias son trasladadas al subconsciente mediante la autosugestión.

Si prosigue concentrándose en la pobreza, condicionará su mente a aceptarla como una circunstancia inevitable, y con el tiempo se volverá consciente de la pobreza. Ése es el motivo por el que millones de personas se condenan a vidas de pobreza.

El principio de la autosugestión funciona precisamente de la misma manera cuando sus pensamientos dominantes están centrados, por medio de la atención controlada, en el éxito y la seguridad. Este hábito conduce al desarrollo de una conciencia del éxito.

Cuando usted fija voluntariamente la atención sobre un objetivo preciso principal de naturaleza positiva y obliga a su mente, mediante hábitos diarios de pensamiento, a centrarse en ese tema, condiciona la mente subconsciente a actuar en consonancia con ese objetivo.

La atención controlada, cuando está centrada en el objeto de su objetivo preciso principal, es el medio por el cual usted aplica positivamente el principio de la autosugestión. No hay otra manera de hacerlo.

La diferencia entre la atención controlada e incontrolada es grande. Puede alimentar su mente con pensamientos que producirán lo que usted desea, o puede descuidarla, permitiéndole que se alimente con pensamientos que producirán resultados que no desea.

La mente jamás está inactiva, incluso durmiendo. Reacciona constantemente a las influencias que llegan hasta ella. El objeto de la atención controlada es mantener la mente ocupada mediante pensamientos que serán de utilidad en la consecución del objeto de su deseo. Si descuida controlar la atención, su mente quedará fija en influencias negativas.

La atención controlada en funcionamiento

La química nos enseña que los elementos individuales pueden combinarse para formar sustancias nuevas que son muy distintas de los componentes que las constituyen. El

agua es un ejemplo sencillo: Tanto el oxígeno como el hidrógeno son gases, pero cuando dos átomos de oxígeno se combinan con un átomo de hidrógeno forman un líquido... y bastante útil, por cierto. El sodio y el cloro son volátiles y peligrosos en estado puro, pero cuando un átomo de cada uno forma una pareja, se convierten en sal de mesa corriente.

Lo mismo sucede con el pensamiento. Los pensamientos de una naturaleza pueden combinarse con los de otra, y la atención controlada es el medio por el cual usted decide el proceso. Si su hijo se ve amenazado por la embestida de un coche, el miedo por su seguridad y el amor por él o ella se combinarán en pensamientos de acción, que lo llevarán a apartarlo del camino del vehículo. Ambos pensamientos iniciales son fuertes, pero el más poderoso y efectivo para evitar cualquier daño es la combinación de los dos.

La observación y la experiencia me han enseñado que los siguientes principios de éxito, cuando están combinados en la mente, pueden producir un poder rayano en lo milagroso:

1. Precisión de objetivo.
2. Autodisciplina mediante el control emocional.
3. Autosugestión aplicada a la consecución de ese objetivo.
4. Poder de voluntad activamente ocupado y dirigido hacia su objetivo.
5. Atención controlada.
6. Iniciativa personal.
7. Visión creativa.
8. Fe aplicada.

Aquí tiene un ejemplo de esos principios combinados en funcionamiento. Suponga que se enfrenta a un problema corriente: necesita una cantidad de dinero para un propósito específico, y lo necesita para una fecha determinada. Hay dos maneras de ocuparse de ello. Puede preocuparse pero no hacer nada para reunir el dinero. O puede ir a buscarlo con ahínco combinando los principios antes mencionados.

Si sabe cuánto dinero necesita y se decide a obtenerlo a tiempo, posee precisión de objetivo. Cuando pone la mente

a trabajar para trazar un plan y en la forma de ejecutarlo para conseguir ese dinero, y excluye el resto de pensamientos, usted exhibe una atención controlada, aplicada mediante la iniciativa personal.

Su mente se ve libre de todo temor y duda. Ésa es la autodisciplina trabajando por medio del poder de voluntad, expresada en fe aplicada, y puesta en marcha a través de la autosugestión.

Esta combinación de fuerzas estimulará la imaginación y hará que cree los medios por los cuales podrá conseguir el dinero. Desde luego, una vez que esto sucede, sigue dependiendo de usted obrar de acuerdo con ese plan hasta el máximo de su capacidad.

En este proceso puede recurrir a cualquiera de los diecisiete principios, aunque antes se dio una lista de los principales. Las dos constantes en cualquier combinación deben ser la atención controlada y la precisión de objetivo.

En una ocasión Thomas Edison escribió:

Los factores más importantes en la invención se pueden describir en pocas palabras. Consisten primero de un conocimiento preciso acerca de lo que uno desea alcanzar [precisión de objetivo, visión creativa]... Se debe fijar con persistencia la mente en ese objetivo e ir en pos de aquello que uno busca, haciendo uso del resto del conocimiento que se tenga acumulado sobre el tema [grupo creativo, atención controlada]. Se debe seguir buscando sin importar cuántas veces se encuentre uno con la decepción [poder de voluntad]. Hay que negarse a verse influido por el hecho de que otra persona pueda haber probado la misma idea sin éxito [autodisciplina, fe aplicada]. Hay que mantener convicción en la idea de que en alguna parte existe una solución para ese problema, y que se dará con ella [autosugestión].

Cuando un hombre toma la decisión de solucionar cualquier problema, quizá al principio encuentre oposición; pero si persevera y sigue buscando, tendrá la certeza de hallar algún tipo de solución. El problema con la mayoría de la gente es que abandona antes de empezar. En toda mi experiencia, no recuerdo haber encontrado jamás la solución a algún problema relacionado con mi trabajo al primer intento. Y una de las cosas más sorprendentes es el hecho de que cuando he descubierto aquello que buscaba, por lo general

compruebo que en todo momento ha estado a mi alcance; pero nada salvo la persistencia y la voluntad de ganar lo habría revelado.

Ése es el poder de la atención controlada. Aprovecha muchos de los demás principios, aumenta su poder, y, a su vez, se ve a sí misma incrementada. ¿Está preparado para concentrar la atención en la tarea que tiene a mano?

♦12♦

Trabajo en equipo



¿Qué es un trabajo en equipo?



El trabajo en equipo hace funcionar a una compañía



El trabajo en equipo como modelo
para los negocios

LA cooperación, como el amor y la amistad, es algo que se consigue dando. Hay muchos viajeros en el camino que conduce a la felicidad. Usted va a necesitar su cooperación, y ellos la de usted.

Y habrá otras generaciones después de la suya. La situación que tengan en la vida dependerá en gran medida de la herencia que les dejemos. Todos debemos convertirnos en constructores de puentes, no sólo para la generación presente sino para las que aún no han nacido.

El espíritu del trabajo en equipo altruista le proporcionará mayores beneficios a usted y a su generación a la vez que ayudará a las venideras. Al construir un mundo mejor para sus hijos, se estará preparando para las cosas mejores de la vida que vienen como resultado de la cooperación amistosa.

Este tipo de cooperación ha sido la parte fundamental para que los Estados Unidos se conviertan en la nación más poderosa y con mejor situación económica del mundo. Como americanos estamos unidos en una causa común, y sin importar qué desgracia nos pueda acontecer, debemos soportar esas cargas de manera equitativa con el espíritu del trabajo en equipo altruista si queremos mantener nuestra preeminencia.

Hasta que no nos inspiremos con el espíritu del trabajo en equipo y reconozcamos la unicidad de todos los pueblos y la hermandad de la humanidad, no llegaremos a beneficiarnos del principio del esfuerzo cooperativo. La codicia y el egoísmo no tienen parte alguna en este espíritu.

En este capítulo verá ejemplos del poder de la cooperación en funcionamiento y aprenderá a inspirarlo en la gente con la que trabaja.

¿Qué es un trabajo en equipo?

En su alianza creativa usted conforma un grupo pequeño de individuos entregados al mismo objetivo preciso principal. Todos comparten la misma obsesión ardiente, cada uno se beneficia del entusiasmo, imaginación y conocimiento incrementados, y están de acuerdo en la división de las recompensas por la labor. El trabajo en equipo establece casi la misma relación, pero como involucra trabajar con gente que probablemente no tenga la misma obsesión ardiente que usted, requiere más esfuerzo por su parte el mantener un compromiso con el trabajo que busca en otros y para ellos descubrir sus propios deseos.

El guru empresarial Peter Drucker dice que todos los empleados «tienen que verse a sí mismos como ejecutivos», de forma que consideren el trabajo que realizan en el contexto de toda la operación. Los directivos deben aprender a subordinarse a sí mismos al trabajo que hacen y a no preocuparse de promover sus propias posiciones a costa de sus empleados. Drucker recuerda el ejemplo del general Douglas MacArthur, que empezaba cada reunión de su plana mayor con una presentación del oficial de menor graduación presente. MacArthur no permitía que nadie interrumpiera porque sabía que era importante desarrollar la confianza de sus oficiales. Quería y necesitaba esa confianza.

El hábito de recorrer un kilómetro más debe extenderse a la gente que trabaja con usted. Aunque sus beneficios sean generosos y sus salarios buenos, las personas pueden llegar a dar por sentadas esas cosas. Debe adelantarse a las necesidades que tengan y actuar incluso antes de que las reconozcan.

El trabajo en equipo a veces aparece entre gente que por necesidad se ve obligada a trabajar junta, pero no es seguro y jamás dura. Los Estados Unidos y la Unión Soviética fueron aliados contra Hitler, pero la alianza se evaporó en cuanto lo derrotaron.

El verdadero trabajo en equipo depende de que usted se relacione con otros de tal manera que haga que trabajen por propia voluntad. Depende de usted proporcionar los motivos para esa predisposición y estar alerta a cualquier cambio que pueda surgir. Se trata de un proceso que jamás se acaba, y aunque dependa de todo el mundo involucrado en él, la responsabilidad recae en usted.

El trabajo en equipo hace funcionar a una compañía

Durante los primeros años la National Cash Register se encontró con problemas financieros debido a la actitud negativa que se había establecido entre sus representantes de ventas. Hugh Chalmers, el director de ventas de la compañía, reunió a sus vendedores para encarar ese problema.

Chalmers comprendía que los vendedores de la compañía eran la posesión más valiosa que ésta tenía, y que sólo se podía presevar con la restauración del máximo trabajo en equipo.

Cuando se reunieron, Chalmers se situó delante de ellos y dijo: «Algunos de nuestros competidores han iniciado una campaña sobre rumores de que esta compañía se halla en tales problemas financieros que no seremos capaces de superarla; hay rumores que dicen que tenemos intención de reducir nuestro departamento de ventas y despedir a varios de ustedes. Eso, sencillamente, no es verdad.

»Algunos de ustedes se han visto influidos por esos informes y sus ventas han bajado de forma alarmante. Les he reunido aquí para darles una oportunidad de hablar por sí mismos. Espero que lo hagan con franqueza, sin importar lo que sientan.

»La reunión ahora está abierta para ustedes. Por favor, ¿querrá cada uno contar qué ha pasado para que las ventas

se reduzcan y qué es lo que creen que deberíamos hacer para recuperar el viejo espíritu de trabajo que existía antes de que se extendieran estos rumores?»

Uno de los vendedores se incorporó. «Mis ventas han estado bajando porque tengo una zona que se ha visto muy afectada por la sequía. Nadie compra cajas registradoras porque sus negocios se han resentido. Peor aún, nuestros competidores bajan los precios y ofrecen tratos que hacen que me sea imposible competir con ellos.

»“Y además”, continuó, “es año de elecciones presidenciales y todo el mundo en mi zona está preocupado por los resultados. Parece que a nadie le interesa comprar nada hasta saber qué va a pasar en Washington el año que viene”.»

Se levantó un segundo vendedor. Su historia fue aun más negativa que la primera, llena de pesares y con la evidente convicción de que la compañía estaba perdida. Anunció con valor que ya buscaba otro trabajo.

Antes de que terminara, Chalmers se incorporó de un salto y levantó la mano pidiendo silencio, luego anunció: «Esta reunión tendrá un receso de quince minutos mientras me limpian los zapatos. Por favor, permanezcan sentados.»

Y para el asombro del equipo de ventas, Chalmers mandó llamar al joven que lustraba zapatos en la fábrica de la compañía, un servicio corriente en aquella época. Sin prestarle atención a su público, Chalmers charló con el muchacho.

Al final de la conversación, Chalmers le dio al joven una moneda de diez centavos y anunció que éste iba a realizar una declaración.

Nadie podría haber quedado más sorprendido que el limpiabotas. «No sé cómo realizar una declaración», protestó.

«Sí que sabes», repuso Chalmers. «Y puedes hacerlo mejor que las últimas dos que hemos escuchado. Yo te ayudaré.

»¿Cuántos años tienes?», le preguntó.

«Once», contestó el joven.

»¿Cuánto tiempo llevas limpiando zapatos en esta fábrica?»

«Seis meses.»

«¡Bien! ¿Cuánto ganas por lustrar zapatos?»

«Un níquel», dijo el muchacho, «pero a veces recibo otro como propina, como el que me dio usted».

«¿Quién hacía tu trabajo antes que tú?»

«Un chico llamado Ted.»

«¿Y cuántos años tenía?», inquirió Chalmers.

«Diecisiete.»

«¿Sabes por qué se marchó?»

«He oído que porque así no podía ganarse la vida.»

¿«Puedes ganarte tú la vida con un níquel por cada par de zapatos?», preguntó Chalmers.

«Oh, sí, señor. Le doy a mi madre diez dólares los viernes, y meto cinco dólares en el banco, y me quedan dos dólares para mis gastos. Algunas semanas gano más que otras. Lo ahorro para comprarme una bicicleta, pero mi madre no sabe nada sobre eso.»

«Gracias», dijo Chalmers. «Has hecho una declaración estupenda.»

Volviéndose hacia su audiencia, Chalmers dijo: «Habéis escuchado la historia de este joven. Ahora decidme qué significa.

»En primer lugar quiero centrar vuestra atención en el hecho de que el muchacho está haciendo un trabajo que solía realizar alguien seis años mayor que él, realizando lo mismo, cobrando lo mismo y atendiendo a la misma gente que trabaja en esta fábrica.

»El muchacho mayor lo dejó porque con él no podía ganarse la vida, pero este joven no sólo tiene dinero para sí mismo y sus sueños, sino que mantiene a su familia. Abarca el mismo territorio que tenía el mayor, pero lo trabaja con una actitud mental diferente.

»Se muestra cooperativo; desempeña su trabajo con una sonrisa en la cara; espera el éxito, y lo está obteniendo. El muchacho mayor era indiferente, hosco y jamás se tomaba la molestia de decir "gracias" cuando sus clientes le daban un níquel. Por lo tanto, eso era lo único que le daban; nada de propinas, pocas llamadas para repetir el servicio. Está claro que no podía ganarse la vida. Más aún...»

En ese momento Chalmers fue interrumpido por un vendedor. «¡Ya lo entiendo! Aquellos de nosotros que fracasábamos hemos estado comprando las historias de mala suerte de la gente en vez de venderle cajas registradoras. Sé que eso es lo que yo he estado haciendo, he intentado realizar mi traba-

jo con una mente negativa, y ése es el motivo por el que han caído mis ventas. No sé qué es lo que sienten los demás al respecto, pero voy a regresar a mi zona y empezaré a trabajar como nunca antes lo he hecho. Puedo prometerle que en el futuro recibirá de mí pedidos de cajas registradoras y no historias de mala suerte.»

Se incorporó otro vendedor y exclamó: «¡También yo haré eso!» Luego otro. No tardó en reinar la confusión, con todo el mundo hablando al mismo tiempo. Esa noche la reunión concluyó con un banquete en el que cada vendedor prometió regresar al trabajo con un nuevo espíritu de fe.

El año siguiente fue el de mayor beneficios en la historia de NCR. ¿Qué pasó? Un líder había visto qué era lo que necesitaban sus trabajadores. En este caso un empujón que les demostró que el éxito es algo que uno crea para sí mismo, no algo que otros le roban. Chalmers reavivó la dedicación de los vendedores a su trabajo con un vigoroso ejemplo del éxito que estaba disponible para cualquiera que fuera en pos de él.

Aunque tenía una fuerte sospecha de qué era lo que aquejaba a sus vendedores, fue lo bastante inteligente como para darles la oportunidad de expresar sus preocupaciones; Chalmers sabía que necesitaba una relación de trabajo franca con su grupo. No castigó a los que tuvieron el coraje de hablar en voz alta. Le ofreció a cada uno de ellos, se quejara o no, lo mismo: una visión de lo que podían lograr. E inició su oratoria con la reafirmación de que la compañía apoyaba a su grupo de venta.

Chalmers mantuvo una actitud positiva en su relación con los vendedores, e influyó en ellos para que respondieran de la misma manera.

El trabajo en equipo cuesta muy poco tiempo y esfuerzo, y da unos dividendos enormes. Uno se pregunta por qué tanta gente se aparta de su camino para hacerse desdichada la vida propia y la de los demás en su fallo en comprender esto.

El trabajo en equipo como modelo para los negocios

Años atrás un artículo de Robert Littell en el *Reader's Digest* describía un sistema de dirección empleado por la empresa de especias McCormick en Baltimore. Ese sistema en su época fue revolucionario, aunque cada vez más compañías han adoptado algo similar. McCormick lo llamó «el plan de dirección múltiple», que es otra manera de decir «trabajo en equipo».

Cuando Charles P. McCormick sucedió a su tío como jefe de la compañía, decidió compartir las responsabilidades de llevar la empresa con aquellos a los que se pudiera enseñar a asumirla. Eligió a diecisiete personas jóvenes de la oficina de la empresa y las convirtió en la Segunda Junta de Directores. Se les encargó examinar y discutir todo lo que hacía la compañía, luego que presentaran sus hallazgos a la junta directiva habitual... siempre y cuando su decisión fuera unánime.

Tal como escribió Littell: «Se liberó un flujo de energía y de ideas nuevas. Los hombres que sólo se habían considerado oficinistas elevados probaron la responsabilidad y reclamaron más. Incluso en el primer año y medio prácticamente se adoptaron todas las recomendaciones que realizaron.»

La misma política se adoptó en la línea de montaje, donde se formó una Junta de la Factoría con la misma tarea. Las tres juntas se reunían cada semana en un espíritu de armonía, con todo el mundo buscando métodos para mejorar el negocio y la eficiencia, para elevar McCormick un peldaño más.

La política de personal de McCormick fue francamente avanzada. Despedir a un trabajador requería la firma de los cuatro superiores que consideraban necesaria dicha acción, y a cualquiera amenazado con el despido se le permitía defender su caso. Como apuntó Littell: «McCormick & Company se culpa a sí misma si permite que un trabajador se marche sin estar convencido de que su marcha es justa y necesaria...»

El plan de dirección múltiple funcionó para McCormick & Company gracias al espíritu de la comprensión humana y del trabajo en equipo que aportaron sus trabajadores individuales... un espíritu que se inició en la dirección y fue inmedia-

tamente incorporado por los empleados. Y es obvio que este espíritu de comprensión y trabajo en equipo sirvió para proporcionar una economía saneada en la dirección de la compañía porque reconocía y recompensaba adecuadamente el mérito, hasta del empleado más humilde, y al mismo tiempo eliminaba de la organización a los renuentes y no preparados.

La gente trabajará con más ahínco por el reconocimiento personal y una recomendación allí donde la merezca que sólo por el dinero. Nadie quiere sentirse como si meramente fuera un diente en el mecanismo de la rueda. Su trabajo como líder es ocuparse de que todo el mundo tenga un papel en el grupo u organización y que él o ella reconozcan la importancia de ese papel.

Mediante el plan de dirección múltiple McCormick recuperó el alma y le proporcionó a cada trabajador un deseo muy real y un motivo digno para recorrer el kilómetro adicional con una actitud mental positiva. Ésa es la esencia del trabajo en equipo.

No existe registro alguno de que alguien haya realizado jamás una gran contribución a la civilización sin la cooperación de otros. Incluso artistas tan grandes como Miguel Ángel dependían de ayudantes, artesanos y mecenas que hicieran posible su trabajo.

Hay un estado mental que tiende a hacer que la gente sea afín, que establece una comunicación entre las mentes y proporciona el poder de la atracción que conquista el trabajo en equipo amistoso de otros. Este estado mental, igual que tantas de las demás posesiones inapreciables de la vida, por lo general se consigue con la concentración de la mente en la consecución de un objetivo preciso principal apoyado por una motivación y autodisciplina adecuados.

Ese estado es el entusiasmo. Es contagioso. Contagia a otros con su entusiasmo, y el resultado inevitable será el trabajo en equipo.

♦13♦

Aprender de la derrota



Todo el mundo se enfrenta a la derrota



La derrota se convierte en una bendición



Las principales causas del fracaso personal



Los beneficios de la derrota



Su actitud hacia la derrota

A LO largo de este libro le he recordado que busque la semilla del beneficio equivalente en toda derrota que experimente. Ello no siempre es fácil cuando ha padecido un revés, pero es una parte importante de la ciencia del logro personal. El momento para empezar a dominar esta habilidad es ahora, y no cuando se esté lamiendo las heridas.

El fracaso y el dolor son un lenguaje mediante el cual la naturaleza le habla a toda criatura viviente, señalándole errores. Los animales pueden mostrarse tímidos para evitar una situación amenazadora cuando ésta vuelva a surgir; usted debe volverse humilde para poder adquirir sabiduría y comprensión. Entienda que el momento crucial en el que comienza a alcanzar el éxito por lo habitual está definido por algún tipo de derrota o fracaso.

Al darse cuenta de ésto, no tiene que aceptar la derrota como un fracaso, sino como un acontecimiento temporal que quizá resulte ser una bendición disfrazada.

Todo el mundo se enfrenta a la derrota

Nadie que haya alcanzado el éxito ha dejado de encontrarse con alguna forma de fracaso comparable con la dimensión de su éxito. Edison «fracasó» en más de diez mil intentos por crear una bombilla antes de dar con la fórmula que funcionó. Jonas Salk probó innumerables medios distintos para cultivar el virus de la polio para una vacuna antes de descubrir que se podía conseguir con el tejido cerebral de los monos.

Debbie Fields fundó la famosa cadena Mrs. Fields Cookies con una sola tienda y se expandió mundialmente con gran rapidez. De hecho, demasiado rápidamente. Los costes de la expansión mutilaron la compañía, y Fields se encontró inmersa en deudas. Aprendió que intentar ser dueña de todas las tiendas y dirigir las a la vez era excesivo. Ahora da franquicias en vez de llevarlas en persona, y la compañía tiene beneficios y vuelve a crecer una vez más.

La derrota sólo debería aceptarse como una prueba que le permite descubrir la naturaleza de sus pensamientos y la relación que tienen con su objetivo preciso principal. Saber esto modifica su reacción ante la adversidad y lo mantiene en pos de su objetivo. La derrota jamás es lo mismo que el fracaso a menos que haya sido aceptada como tal. Emerson dijo:

Nuestra fuerza crece de la debilidad. La indignación, ésa que se arma con fuerzas secretas, no surge hasta que no nos han pinchado, picado y disparado. Un gran hombre siempre está dispuesto a ser pequeño. Mientras permanece en la comodidad de las ventajas se duerme. Cuando lo empujan, lo atormentan, lo derrotan, tiene la oportunidad de aprender algo; le han puesto a prueba; ha obtenido hechos; ha aprendido de su ignorancia; ha sido curado de la locura del orgullo; ha obtenido moderación y verdadera destreza.

Sin embargo, la derrota no nos promete la flor del beneficio, sólo la semilla de la que tal vez se pueda extraer algún beneficio. Usted debe reconocer esta semilla, cuidarla y cultivarla con la precisión de su objetivo; de lo contrario, jamás brotará. La naturaleza mira con desagrado cualquier intento de conseguir algo a cambio de nada.

Debe darle las gracias a sus faltas cuando le sean reveladas porque no podrá comprenderlas plenamente hasta que las haya combatido.

La derrota se convierte en una bendición

Milo C. Jones dirigía una pequeña granja en Wisconsin. Apenas subsistía de ella cuando le acaeció el desastre: tuvo un ataque que lo paralizó.

Sus parientes quedaron tan convencidos de que era un inválido sin esperanza de cura que lo metieron en cama y lo dejaron allí. Incapaz de usar el cuerpo, Jones recurrió a la mente. Casi de inmediato se le ocurrió una idea que estaba destinada a compensarlo por todas sus desgracias.

Reunió a sus familiares y les encargó que plantaran toda su tierra con maíz. Emplearían ese maíz para alimentar a un rebaño de cerdos. Matarían a los cerdos y los convertirían en salchichas.

A los pocos años las salchichas de Jones se vendían en las tiendas de toda la nación. Ya sabe que se trata de las salchichas Jones Farm. Milo Jones y su familia se hicieron más ricos que lo que jamás habían soñado.

Esto sucedió porque la adversidad obligó a Jones a emplear un recurso que nunca había usado: la mente. Formó un objetivo preciso principal y un plan para alcanzarlo. Estableció una alianza creativa con su familia, y con la fe aplicada ésta ejecutó el plan que un ataque cardíaco le proporcionara a un pobre granjero.

Cuando la derrota lo domine, no pierda el tiempo contando las pérdidas. Guárdelo para contar las ganancias y posesiones, y se dará cuenta de que son mayores que ninguna pérdida sufrida.

Tal vez se pregunte por qué Milo C. Jones tuvo que padecer un mal discapacitador antes de descubrir el poder de su mente. Otros quizá digan que la compensación a su enfermedad sólo fue financiera y, por lo tanto, no equivalente a su pérdida de movilidad.

Pero Jones también recibió beneficios espirituales al comprender el poder de su mente y la fortaleza de su familia. Cier-

tamente, su éxito no le devolvió el control del cuerpo. Pero sí le dio el control de su destino, que es la forma más elevada del logro personal. Podría haber pasado la vida en cama, preocupándose de sí mismo y de su familia. A cambio fue capaz de aportarle una seguridad que de lo contrario jamás habría conocido.

La enfermedad prolongada, igual que una derrota mutiladora, a menudo nos obliga a detenernos, mirar y escuchar. Aprendemos a entender esa voz sosegada que nos habla desde el interior y nos guía a hacer inventario de los factores que en el pasado han conducido a la derrota y al fracaso.

Una vez más, Emerson señala el camino en estas cuestiones:

Una fiebre, una mutilación, una cruel decepción, o una pérdida de riqueza o de amigos en su momento nos parece [*sic*] una pérdida no compensada e impagable. Pero los años nos muestran la profunda fuerza curativa que subyace debajo de todos los hechos. La muerte de un amigo querido, de un cónyuge, hermano o amante, que no parecía otra cosa que una privación, de algún modo asume más adelante el aspecto de guía o genio; pues, por lo general, opera revoluciones en nuestro estilo de vida, acaba con una época de infancia o juventud que estaba a la espera de que la cerraran, destruye una preocupación habitual, una casa o un estilo de vida, y permite la formación de otros nuevos más amigables para el desarrollo del carácter.

Permite o impide la formación de nuevos conocidos, y la recepción de nuevas influencias que demuestran ser de primera importancia para los próximos años; y el hombre o la mujer que habrían seguido siendo un soleado jardín, sin espacio para las raíces y demasiado sol para la cabeza, con la caída de los muros y el descuido del jardinero se convierten en la higuera del bosque, ofreciendo sombra y frutos a muchos vecindarios del hombre.

El tiempo es implacable en la preservación de la semilla de un beneficio equivalente que se oculta dentro de una derrota. Ahora es el mejor momento para empezar a buscar esa semilla en una nueva derrota. Pero también puede examinar pérdidas pasadas en busca de las semillas que contienen. Ciertamente, a veces el peso de la pérdida nos impide buscar en el momen-

to en que acontece. Pero ahora, con su sabiduría y experiencia incrementadas, está listo para examinar cualquier pérdida en busca de la lección que puede enseñarle.

Las principales causas del fracaso personal

Con el fin de proporcionarle cierta perspectiva acerca de las pérdidas a las que se enfrenta, a continuación he apuntado las causas más corrientes y poderosas del fracaso. Cuando reconozca alguna que le haya estorbado, es importante que no se zahiera por la presencia que haya tenido en su vida. En su lugar debe decidir hacer algo al respecto, ¡y ahora!

1. El hábito de ir por la vida sin un objetivo preciso principal.
2. La curiosidad entrometida sobre los asuntos de otras personas.
3. Una educación inadecuada.
4. Falta de autodisciplina, manifestada tanto en apetitos incontrolados como en indiferencia a las oportunidades.
5. Falta de ambición.
6. Mala salud, resultado de un pensamiento negativo y de una mala dieta.
7. Influencias desfavorables en la infancia.
8. Falta de persistencia.
9. Actitud mental negativa.
10. Falta de control emocional.
11. El deseo de obtener algo a cambio de nada.
12. Fracaso en tomar decisiones con presteza y firmeza cuando están disponibles todos los hechos necesarios para dicha decisión.
13. Uno o más de los siete miedos básicos: pobreza, crítica, mala salud, pérdida de amor, vejez, pérdida de libertad y muerte.
14. Mala elección del cónyuge.
15. Exceso o falta de cautela.
16. Mala elección en la vocación u ocupación.
17. Gasto indiscriminado de tiempo y dinero.

18. Falta de control sobre la lengua.
19. Intolerancia.
20. Fracaso en cooperar con otros en un espíritu de armonía.
21. Deslealtad.
22. Falta de visión e imaginación.
23. Egoísmo y vanidad.
24. Deseo de venganza.
25. Renuencia a recorrer un kilómetro más.

Es una buena lista. Pero son muchas las causas del fracaso, y a menudo descubrirá que más de una lo ha conducido a la caída.

En mi juventud fundé una revista en Chicago dedicada a exhortar a los lectores a afanarse por el éxito. Me faltaba el capital para esa empresa, de modo que entré en sociedad con mi impresor. La revista fue un éxito, y a pesar de que tenía que trabajar largas e interminables horas, estaba feliz.

Pero no presté atención. Mi éxito amenazaba a otro editor, y sin mi conocimiento compró la parte del impresor y se apoderó de la revista. Me quedé sin trabajo y separado de mi obra de amor de una manera muy humillante.

Muchas de las causas antes mencionadas para el fracaso fueron responsables de mi derrota. La más importante fue que había descuidado cooperar con mi socio en un espíritu de armonía; a menudo discutía con él por detalles de publicación triviales. Cuando le surgió la ocasión de verse libre de mí —y a la vez de obtener un beneficio—, aprovechó la oportunidad. Mi egoísmo y vanidad fueron responsables de gran parte de lo acontecido, al igual que mi falta general de cautela en asuntos de negocios y mi lengua afilada.

Pero —y éste es un «pero» importante— logré encontrar la semilla del beneficio equivalente al ver los fallos en mi modo de hacer negocios. Dejé Chicago para irme a Nueva York, donde fundé una nueva revista, sobre la que retuve el control. Para conseguirlo, ciertamente tuve que inspirar la cooperación en mis nuevos socios, que arriesgaban su dinero sin el poder que había guardado mi socio anterior. También tuve que ser mucho más cauto en la planificación, ya que dependía mucho más de mis propios recursos.

El resultado fue una revista que, al año, tenía más del doble de circulación que mi intento anterior. Y como parte de mis esfuerzos para desarrollar los beneficios de esa revista concebí una serie de cursos por correspondencia que representaron la primera codificación de la ciencia del logro personal.

Me hallaba en una encrucijada del camino cuando fui destronado de mi revista de Chicago. Podría haber abandonado y regresado al tranquilo trabajo de abogado al que me instaba la familia de mi esposa. A cambio, reconocí las semillas del beneficio equivalente en mi derrota, y las alimenté más allá de mis sueños más descabellados.

Los beneficios de la derrota

- La derrota revela y rompe malos hábitos, liberando sus energías para un comienzo nuevo con hábitos mejores.
- La derrota sustituye la vanidad y la arrogancia con humildad, estableciendo el camino para unas relaciones más armoniosas.
- La derrota le impulsa a realizar un inventario de sus posesiones y responsabilidades, tanto físicas como espirituales.
- La derrota fortalece su poder de voluntad, brindándole un desafío para un esfuerzo mayor.

Los culturistas saben que no basta con levantar las pesas; deben devolverlas a su posición original el doble de despacio que cuando las levantaron. Este principio se conoce como entrenamiento de resistencia; requiere más control y esfuerzo que el trabajo ostentoso de subirlas.

La derrota puede ser su entrenamiento de resistencia. Cada vez que vuelva al punto de partida, hágalo deliberadamente, concentrándose en el proceso, de modo que se entrene para que la próxima vez pueda llevar a cabo un progreso más fuerte y poderoso.

Su actitud hacia la derrota

Una y otra vez he recalcado que su actitud hacia la derrota es crucial para dominarla. Sólo se puede ver como una pérdida o como una oportunidad para ganar.

La actitud negativa hacia la derrota está resumida de forma efectiva por Shakespeare en *Julio César* cuando el asesino Bruto dice:

*Hay en los negocios humanos una marca que,
tomada cuando está llena, conduce a la fortuna;
y omitida, hace que el viaje de la vida
esté circundado de bajíos y miserias.
Flotando estamos ahora en ese mar,
y tenemos que aprovechar la corriente cuando es favorable
o perder nuestras probabilidades.*

Son las palabras de un hombre predestinado a la destrucción, un hombre que sella su perdición con su fracaso en reconocer que jamás hay sólo una oportunidad, jamás una única marea que conduce a la fortuna.

La actitud positiva es muy distinta. Analice este poema de Walter Malone, titulado «Oportunidad»:

*Mal me hacen los que dicen que no volveré,
cuando antes llamé a tu puerta y no te encontré;
pues todos los días permanezco ante esa puerta,
y te pido que te levantes para luchar y ganar.
No llores por laspreciadas oportunidades pasadas;
no llores por las menguantes edades de oro;
todas las noches quemo los registros del día;
al amanecer cada alma vuelve a nacer.*

*Ríe como un niño ante los esplendores ya vividos,
sé ciego, sordo y mudo ante los gozos desvanecidos;
mis juicios sellan el muerto pasado con sus muertos,
pero nunca frenan un momento aún por llegar.*

La visión que tiene Malone de la derrota es la que usted preferirá cuando haya descubierto que cada derrota lleva la

semilla de un beneficio equivalente. Recuerde, «Al amanecer cada alma vuelve a nacer». Ese renacimiento es la oportunidad para dejar la derrota a su espalda.

El temor, la autolimitación y la aceptación de su derrota como algo definitivo le harán estar «circundado de bajos y miserias», como sugiere Shakespeare. Pero estas cosas se pueden superar mediante la fe aplicada, una actitud mental positiva y un objetivo preciso principal.

Si acepta la derrota como una inspiración para volver a intentarlo con confianza y determinación renovadas, alcanzar el éxito sólo será una cuestión de tiempo. El secreto para ello es su actitud mental positiva.

Recuerde, una actitud mental positiva atrae éxito. Cuando más necesita esa atracción es cuando se enfrenta a la derrota. Redoble los esfuerzos por mantener y desarrollar su AMP cuando le golpee la adversidad, y utilice la fe aplicada en sí mismo y en su objetivo preciso para poner en marcha su AMP. Esa es la lección fundamental a aprender de la adversidad y la derrota.

♦14♦

Visión creadora



Imaginación sintética



Imaginación creadora



La visión creadora va más allá de la imaginación



La visión creadora es necesaria hoy

La visión creadora requiere que estimule su imaginación para que trabaje en pos de su objetivo preciso principal y para poner en marcha los resultados de esa imaginación.

Expresada por gente sin temor a la crítica, la visión creadora en la actualidad es responsable de la formación de la civilización. Ha aportado todos los progresos en el pensamiento, la ciencia y la mecánica que posibilitan nuestro estándar de vida actual. Le inspira a ser un pionero y a experimentar con ideas nuevas en todos los campos. Está siempre a la expectativa de mejores maneras de hacer las cosas.

La visión creadora pertenece sólo a la gente que tiene el hábito de recorrer un kilómetro más, pues no reconoce ningún horario de trabajo de «nueve a cinco» y no le preocupan las recompensas monetarias. Su objetivo es realizar lo imposible.

Este capítulo le dará grandes ejemplos de visión creadora y le mostrará cómo entender el proceso mediante el cual funciona, de forma que pueda aplicarla a su propia vida.

Imaginación sintética

La imaginación, igual que el raciocinio, adopta dos formas: la sintética y la creadora. Cada una puede contribuir a mejorar su propia vida y el mundo circundante por medio de la visión creadora.

La imaginación sintética combina ideas, conceptos o planes previamente reconocidos de un modo nuevo o les da un uso nuevo.

Un ejemplo excelente de imaginación sintética es el invento de la bombilla por Edison. Comenzó con un hecho reconocido que había descubierto otra gente: un cable se podía calentar con electricidad hasta que producía luz. El problema era que el intenso calor no tardaba en quemarlo. La luz jamás duraba más de unos pocos minutos.

Edison fracasó más de diez mil veces en su intento por controlar ese calor. Cuando encontró el método, lo hizo aplicando otro hecho común que, sencillamente, se le había pasado por alto a todos los demás. Se dio cuenta de que el carbón se produce encendiendo madera, tapándola con tierra y permitiendo que el fuego arda sin llama hasta que la madera se chamusca. La tierra permite que sólo llegue el aire suficiente que la mantiene encendida sin arder.

Cuando Edison reconoció ese hecho, de inmediato su imaginación lo asoció con la idea de calentar el cable. Colocó el cable dentro de una botella, extrajo casi todo el aire y produjo la primera luz incandescente. Ardió durante ocho horas y media.

La visión creadora de Edison dependía de varios principios importantes de la ciencia del logro personal. Aplicó el hábito de recorrer un kilómetro más porque se afanaba sin recibir una paga inmediata. Trabajaba con precisión de objetivo y estaba inspirado por la fe aplicada para proseguir con su tarea más allá de un número increíble de fracasos que habría abati-do a la mayoría de la gente.

Finalmente, aplicó la visión creadora al reunir a un equipo de diestros químicos y mecánicos para que perfeccionaran su invento: encontrando el tipo y el espesor correcto del cable, la cantidad adecuada de aire que había que dejar en la bombilla, la mejor manera de construirla, de modo que su invento adoptó la forma más eficiente posible.

La imaginación sintética no depende de la posesión de tremendas ventajas personales. Edison sólo había estudiado tres meses en la escuela primaria, se mantuvo durante muchos años como telegrafista y lo despidieron de casi todos los trabajos que tuvo. Comenzó a perder el oído de joven y con el tiempo se volvió casi por completo sordo. Pero encarriló su vida mediante la precisión de objetivo, el hábito de recorrer un kilómetro más y la fe aplicada.

Thomas Stemberg era un ejecutivo de éxito en el negocio de los ultramarinos. Mientras trabajaba en una cadena con base en Connecticut, abrió una serie de megasupermercados de alto volumen que ofrecía a los consumidores selecciones enormes de productos a bajo precio.

Tuvieron mucho éxito, y Stemberg empezó a labrarse una reputación excelente en el negocio. Pero no estaba satisfecho. Veía las prósperas megatiendas de ultramarinos y se preguntaba si el concepto de megatienda no podía aplicarse a algo distinto.

Quería iniciar un gran negocio en un gran mercado descuidado por los métodos modernos de distribución, y ofrecerle a los clientes un buen valor. Formó una alianza creadora con Leo Kahn, el precursor en el camino de las megatiendas de ultramarinos, y en 1986 abrió Staples, la primera megatienda de suministro comercial.

La idea de Stemberg fue tan inteligente, tan acertada, que de inmediato inspiró a competidores como Office Depot y OfficeMax, para revolucionar la industria del suministro comercial. A pesar de la competencia, Staples superó incluso las ambiciosas expectativas de Stemberg. En apenas siete años las ventas sobrepasaron los mil millones de dólares.

Thomas Stemberg no inventó la idea de la supertienda, pero la aplicó a un mercado que había estado tranquilo y adormilado durante décadas. Desarrolló un plan preciso para alcanzar su objetivo; formó una alianza creadora con Kahn, el hombre que mejor entendía el concepto; llevó su plan a la práctica con fe aplicada; y recorrió un kilómetro más al ofrecerle a los clientes más y mejor servicio que el que podían recibir en cualquier otra parte.

La imaginación sintética pone a su disposición la totalidad del conocimiento humano, pero, como cualquier otra parte de

la ciencia del éxito, requiere su dedicación para convertir la visión en realidad.

Imaginación creadora

La imaginación creadora tiene su base en el subconsciente. Es el medio por el cual usted reconoce las ideas nuevas y los hechos recién aprendidos. Todos los esfuerzos para imprimir su objetivo preciso principal en el subconsciente trabajan para estimular su imaginación creadora.

F. W. Woolworth trabajaba como dependiente en una ferretería. En ese momento simplemente estaba decidido a ser un empleado bueno y valioso. Cuando su jefe se quejó de los montones de mercancías anticuadas que no se vendían, la imaginación de Woolworth se puso en marcha.

«Yo puedo venderlas», le dijo a su jefe, y, con el permiso de éste, colocó una mesa en la tienda, arregló la mercadería antigua y a todo le puso un precio de diez centavos. Los artículos se vendieron a gran velocidad, y al poco tiempo el propietario se puso a buscar cualquier cosa que pudiera encontrar para exhibir en esa mesa, que se convirtió en el punto más rentable de la tienda.

Woolworth tuvo la fe para aplicar su idea nueva a una tienda entera; su jefe no. La cadena Woolworth de cinco y diez centavos los artículos se extendió rápidamente por toda la nación, permitiéndole amasar una fortuna. En una ocasión su antiguo jefe comentó: «Cada palabra que usé para rechazar la oferta de ese hombre me ha costado más o menos un millón de dólares que podría haber ganado».

Woolworth estaba tan entregado a su entonces modesto objetivo de ser un empleado valioso que su imaginación se hallaba preparada para respaldar su compromiso con ideas poderosas. Ciertamente recorrió un kilómetro adicional por su jefe, pero debido a que éste no poseía la visión que tenía Woolworth, otros inversores formaron su alianza creadora y se beneficiaron de ello.

La visión creadora va más allá de la imaginación

La visión creadora es algo más que el interés en cosas materiales; es un compromiso para un futuro mejor. La imaginación sintética surge de la experiencia y la razón; la imaginación creadora del compromiso con su objetivo preciso. La visión creadora depende mucho de la imaginación creadora, pero también es más que eso.

La imaginación reconoce límites, obstáculos y oposición; la visión creadora los supera como si no existieran, ya que tiene su base en la Inteligencia Infinita.

Uno de los ejemplos más claros que conozco de la visión creadora lo ilustra la historia del doctor Elmer Gates. Gates era un inventor coetáneo de Edison, pero sus métodos y antecedentes eran por completo distintos. Se trataba de un científico altamente especializado, y sus patentes llegaban a superar a las de Edison por dos a uno.

Gates aplicaba la visión creadora en un proceso notablemente sencillo. Entraba en una sala insonorizada, se sentaba a una mesa con lápiz y papel y apagaba las luces. Entonces concentraba los pensamientos en un problema específico y esperaba la llegada de las ideas que necesitaba para su solución.

A veces éstas le fluían de inmediato; otras tenía que esperar hasta una hora antes de que arribaran. En ocasiones no sucedía nada. En otros momentos percibía soluciones a otros problemas en los que ni siquiera había estado pensando.

La visión del doctor Gates trascendía la imaginación porque la había convertido en una capacidad que podía llamar a voluntad. La visión creadora produce resultados, no coartadas.

La visión creadora es necesaria hoy

Hay innumerables usos para la visión creadora en el mundo de hoy.

- Necesitamos formas de energía que no polucionen o agoten el medio ambiente.

- Necesitamos escuelas que capten la atención de nuestros jóvenes y les enseñen a mejorarse a sí mismo.
- Necesitamos curas y vacunas para enfermedades terribles que amenazan a los pueblos de la Tierra.
- Necesitamos personas que enseñen a los negocios pequeños cómo usar la tecnología en rápido cambio y beneficiarse de ella.
- Necesitamos planes para controlar el coste de la atención sanitaria y hacer que esté disponible para todo trabajador honesto sin destruir el incentivo de los profesionales que la proporcionan.

Existe tanto un desafío como una oportunidad en estas necesidades, y las saco a relucir sólo para hacer que usted empiece a pensar en el alcance de las posibilidades de la visión creadora.

En Estados Unidos hay un sitio para toda persona que pueda prestar cualquier tipo de servicio útil y esté dispuesta a hacerlo con la actitud mental adecuada. Si posee usted visión creadora, lo reconocerá y se beneficiará de ello. Nunca se quejará de falta de oportunidades.

Los grandes líderes de todas las generaciones en este país comenzaron sus carreras en puestos humildes. Andrew Carnegie fue chico de los carretes en una fábrica de hilados. W. Clement Stone fue repartidor de periódicos. Harry Truman trabajó en una mercería. Ruth Bader Ginsburg tuvo que convertirse en una secretaria legal cuando se graduó de la escuela de derecho porque los jueces eran incapaces de imaginar la contratación de una mujer, pero ahora ocupa un puesto en el Tribunal Supremo.

No importa dónde se comience. Lo que tiene que preguntarse es: ¿Adónde va? ¿Qué motivos le inspiran para aportar lo mejor de usted? «Está dispuesto a recorrer un kilómetro más? ¿Mira el reloj, ansioso por que acabe el día? ¿O busca la oportunidad de hacerse indispensable para otros?

Estas son las preguntas que debe formularse. Si tiene visión creadora, puede responderlas. Usted sabe adónde va, sabe qué desea, y sabe que la vida jamás le permite obtener algo a cambio de nada sin que al cabo le obligue a pagar por ello más que lo que vale.

Cuando posee visión creadora, sabe que sólo puede tener éxito ayudando a otros a tenerlo, y también que no es necesario que nadie fracase en el proceso.

La visión creadora le permite tomar decisiones con rapidez. Y le permite cambiarlas en cuanto se da cuenta de que se ha cometido un error. Lo libera del temor a los demás, ya que hace que se sienta en paz consigo mismo en el conocimiento de que usted es justo y honrado.

Es un rasgo humano corriente envidiar a la gente que ha alcanzado el éxito, observándola sólo en los momentos de su triunfo y olvidando el precio que tuvo que pagar. A menudo sospechamos que ese éxito se debe a algún tipo de maniobra, suerte o falta de honradez.

Pero la visión creadora le hace ser muy consciente del precio que impone el logro personal, porque usted mismo conoce el afán que hay que poner. Usted entiende los beneficios de compartir las bendiciones, experiencias y oportunidades con otros; sabe que su éxito en realidad depende de ello.

Si siente la necesidad de una visión creadora en su vida, puede empezar a desarrollarla estableciendo la paz con su propia conciencia, inspirándose a sí mismo con una mayor seguridad, proporcionándose un objetivo preciso principal, y manteniendo la mente tan ocupada con ese objetivo que no le quede tiempo para el temor ni la duda.

Nada sucederá en su vida que usted no inspire por su propia iniciativa. La visión creadora es el poder que inspira el desarrollo de esa iniciativa personal.

Más libros de trading en: <https://t.me/tradingpdfgratis>

1. Introducción
2. Fundamentos
3. Estrategias
4. Gestión de riesgo
5. Conclusión

♦15♦

Conservación de una buena salud física y mental



- Los ritmos de la vida
- ♦
- La influencia de la mente
- ♦
- Elementos básicos del éxito y la felicidad
- ♦
- La fuerza del miedo
- ♦
- La fuerza de una actitud mental positiva
- ♦
- Hábitos de alimentación
- ♦
- Ritmos en la relajación
- ♦
- Sueño
- ♦
- Ejercicio
- ♦
- Sexo y sublimación
- ♦
- Estimulantes efectivos de la mente-cuerpo

USTED desea obtener el mayor vigor y el uso pleno de su cuerpo. Puede lograrlo si comprende dos puntos importantes:

1. Su cuerpo y su mente son uno, a todos los efectos una mente-cuerpo.
2. Su mente-cuerpo es, a su vez, uno con la naturaleza.

La salud de la mente y el cuerpo no se pueden separar. Cualquier cosa que afecte la salud de la mente afectará la del cuerpo, y cualquier cosa que afecte al cuerpo tocará la mente. Éste es el motivo por el que aludo a mente-cuerpo.

Pero usted también se ve afectado por el entorno, está sujeto a leyes naturales que gobiernan su mente-cuerpo del mismo modo que afectan a los árboles, las montañas, los pájaros y los animales.

Por lo tanto, comprender el modo en que puede mantener una mente-cuerpo sano depende de entender cómo funciona la naturaleza. Debe aprender a trabajar con las fuerzas naturales, no a combatirlos.

Los ritmos de la vida

Cuando analiza las olas del océano, el paso de las estaciones, el crecimiento y la mengua de la luna, verá que la naturaleza se mueve en ritmos. Incluso existe un ritmo en su propia vida desde el nacimiento a la infancia, a la adolescencia, a la plena madurez, a la vejez y, finalmente, al nacimiento de una nueva generación. La luz, la energía y la materia están compuestas de olas, bien expandiéndose en su propio ritmo o sujetas, como un neutrón, alrededor de un punto fijo del núcleo del átomo.

Nada en la vida es estático. El movimiento es constante y rítmico (aunque a veces ese ritmo es demasiado grande o pequeño para que podamos percibirlo de inmediato). Éste es uno de los motivos por el que disfrutamos con la música, ya que refleja los ritmos y las olas de nuestra experiencia. Debe aprender a inclinarse y oscilar con los ritmos de la vida, no a permanecer fijo e inmóvil contra ellos. Una playa arenosa se mueve y cambia con los ritmos de las olas y dura eones; un rompeolas no tarda en ser destruido.

Eche un vistazo a su vida. ¿Es rítmica? ¿Sigue al trabajo con el juego, al esfuerzo mental con el esfuerzo físico, a comer con

ayunar, a la seriedad con humor, al sexo con la transmutación del sexo en un esfuerzo creativo?

El subconsciente realiza su mejor trabajo en su nombre mientras la mente consciente reposa. La verdadera inspiración casi siempre surge después de que el subconsciente ha recibido una tarea y mientras la mente consciente se encuentra ocupada en otra parte... es decir, mientras la mente juega.

Arquímedes había luchado con el complejo problema de determinar la masa relativa de dos objetos sin encontrar una solución. Sólo cuando decidió relajarse y darse un baño su mente subconsciente quedó estimulada por el agua que desplazó al entrar en la bañera. Dio un salto con el ya famoso grito de «¡Eureka!» y la solución que había estado buscando. ¿Le da una oportunidad a su mente para que se relaje mediante el juego?

La interferencia con los patrones rítmicos normales produce muchos problemas. Si no le proporciona a la mente un ritmo de trabajo y de relajación, su cuerpo quedará constantemente tan estimulado que es probable que termine con algún problema relacionado con el estrés. Y sin altibajos, las cosas que usted valora comienzan a palidecer. Sus fracasos pasados son los que hacen que el éxito sea dulce.

No se desea una felicidad continua, pues entonces ésta parecería aburrida. Uno de los objetivos principales de los consejeros matrimoniales es hacer que las parejas entiendan que no existe nada parecido a estar constantemente enamorado. Las personas enamoradas tienen una serie de amores, como olas en el océano. Al estar entre los senos son neutrales en los sentimientos, pero los senos hacen que las crestas sean mucho más intensas. Igual que en la vida, no todas las olas de los océanos poseen la misma intensidad; hay unas pocas para cada uno de nosotros que alcanzan grandes alturas, y es el recuerdo y el alborozo de esos momentos los que guardamos para invocar cuando el camino se vuelve difícil.

Tiene que aprender a entender las olas y los ritmos de su vida y a vivir dentro de esos ritmos con el fin de estar en armonía con el mundo.

La influencia de la mente

Así como tiene que comprender que la naturaleza es un todo complejo, que se mueve con sus propios ritmos, también tiene que entender que su mente y su cuerpo son un todo, cada uno influyendo al otro.

Los humanos son las únicas criaturas pensantes, y este poder le permite a usted modificar su mundo y aprender sus leyes. Sólo necesita concebir la idea y creer en ella para alcanzarla.

Ésta es la historia de toda la gente con éxito que ha cambiado el rumbo de la civilización. Hicieron falta innumerables cientos de millones de años para que la evolución desarrollara de entre todos los animales que andaban o nadaban un pájaro que pudiera volar. Pero los hermanos Wright, con fe infantil en su propia idea, consiguieron que los seres humanos surcaran el aire en apenas veinte años. Ése es el poder de la mente, que nos es demostrado por medio de la experiencia y se ve reforzado por las palabras de incontables profetas en contacto con la Inteligencia Infinita. El mismo Jesucristo dijo: «Todo es posible hasta el fin del mundo.»

La mente tiene la función más elevada en su mente-cuerpo. El cuerpo es una máquina de funcionamiento exquisito para transportar a la mente y ejecutar los dictados de esa central eléctrica. Para un cuerpo de funcionamiento fluido hace falta una mente de iguales características.

Algunas personas tienen cuerpos que están limitados. Pueden moverse, ver o hablar sólo con dificultad, o nada. Pero el poder de sus mentes les permite llevar unas vidas plenas y creativas. Helen Keller es un ejemplo maravilloso de ello, al igual que Beethoven y Edison, que padecían de graves problemas de audición. Franklin Roosevelt apenas era capaz de mantenerse de pie por su propia cuenta, aunque inspiró y condujo a nuestro país por la mayor depresión y guerra a las que nos hemos enfrentado. El brazo del senador Bob Dole quedó lesionado de por vida en la Segunda Guerra Mundial, pero eso no le ha frenado para convertirse en uno de nuestros líderes políticos más influyentes.

La historia de la civilización está marcada por la grandeza alcanzada por los individuos a pesar de las limitaciones fisi-

cas debido a que poseían unas mentes de funcionamiento fluido. En alas de un objetivo preciso principal, fe, entusiasmo y una actitud mental positiva, se elevaron más y más por encima de cualquier desesperación respecto de sus límites hacia grandes alturas de brillantes logros. Ésa es la influencia de la mente.

Elementos básicos del éxito y la felicidad

Muchos de los principios básicos del éxito lo son también para una mente que funcione con fluidez. Un objetivo preciso principal y un plan para ejecutarlo evitan que vacile en sus esfuerzos. Piense en una situación en la que usted formó parte de un plan de funcionamiento fluido. Estaba satisfecho con el modo en que manejaba la situación. La mente siempre está satisfecha con la armonía producida por un plan bien organizado. La ansiedad se desarrolla debido a un plan mal organizado.

La atención controlada, la autodisciplina, el pensamiento preciso, la iniciativa personal, aprender de la derrota y recorrer un kilómetro más son herramientas mentales que usted puede emplear para organizar y ejecutar su plan. Le brindan satisfacción tanto en la consecución de cada paso de su plan como en el progreso general. La satisfacción es un alimento importante para una mente sana.

Probablemente la cualidad individual más importante para una salud mental correcta es una actitud mental positiva y todo lo que acarrea. Dos de las fuerzas más destructivas en la mente humana son el temor y su más íntimo asociado, la ansiedad. Matan el entusiasmo, destruyen la fe, ciegan la visión, embotan el esfuerzo creativo y eliminan la armonía y la paz mental... todas ellas cualidades necesarias para una actitud mental positiva y una salud mental correcta.

La fuerza del miedo

El miedo y la ansiedad producen una inquietud inarmónica e irritada en la mente que conduce a un serio desajuste men-

tal y provoca su duplicado en el cuerpo en forma de una enfermedad grave, tal vez incluso la muerte. Existe una creciente conciencia en las profesiones sonadoras de que muchos males humanos son o bien producto de la angustia mental o bien están exacerbados por ella.

La lista de enfermedades producidas por el estrés es larga, variada y cada vez más amplia: alergias, asma, enfermedades de la piel, hipertensión, problemas cardíacos, artritis, colitis y desórdenes inmunológicos.

Algunas personas que padecen la fiebre del heno comienzan a estornudar y a tener picores ante la *visión* de una vara de nardo en un jarrón. Dígales que la planta es artificial, y los síntomas desaparecen. Éste es un ejemplo sencillo de cómo la mente puede afectar el cuerpo de manera negativa.

Debe sustituir el miedo por comprensión y fe en sí mismo. Para hacerlo, observemos cómo el miedo afecta los mecanismos del cuerpo.

Un temor temporal y fugaz es una función normal e importante. Consigue que se aparte del curso de un tren o evita que camine muy cerca de un acantilado al centrar momentáneamente su atención —su mente— en un problema. Una vez que ese problema se acaba, ese tipo de miedo se olvida.

El miedo también centra las funciones corporales en una amenaza. Esa vieja historia de un cavernícola asustado por los sonidos de la noche es una buena ilustración. De inmediato el corazón comienza a bombear más deprisa; la sangre es desviada de la digestión para el uso de los músculos; los vasos sanguíneos que sirven a los músculos se dilatan para manejar el volumen incrementado, mientras que los que están cerca de la piel se contraen de modo que se pierda menos sangre en caso de un corte. El oído se vuelve más agudo; las pupilas se dilatan para aceptar más luz; la glándula de la adrenalina libera un torrente de estimulante para proporcionar fuerza para una lucha.

Todo esto es una precaución para sobrevivir a una batalla o una persecución. La batalla consiguiente consume la adrenalina y agota los otros sistemas corporales, por lo que disminuye su elevado estado de alerta. La sangre abandona los músculos para regresar a sus distintas funciones, entre ellas la digestiva.

Ésta es una respuesta extremadamente poderosa, que mantuvo viva a nuestra especie durante millones de años. Pero su intención no es ser un estado constante, ya que aparta al cuerpo de sus funciones normales. No obstante, algunos de nosotros hasta, cierto punto, activamos esta respuesta a diario o incluso de forma continua porque vivimos en un miedo constante.

Debemos trabajar para eliminar las causas de esos temores.

El miedo a la pérdida de dinero: ¿Ha establecido un sistema para conservar y desarrollar sus posesiones?

El miedo a la mala salud: ¿Ha buscado y seguido el consejo profesional?

El miedo a la pérdida de amor: ¿Ha dedicado tanto esfuerzo a aumentar el amor de la persona amada como dedicaría a cultivar una importante perspectiva de negocios?

El miedo a la muerte: ¿Ha buscado ayuda y comprensión para que el miedo sea sustituido por la fe?

La lista de los temores es interminable, pero para cultivar una actitud mental positiva y desarrollar una mente de funcionamiento fluido capaz de vivir en armonía consigo misma y con el mundo, debe conquistar el miedo y la ansiedad.

Si los mismos miedos y ansiedades aparecen en su mente de manera constante y paralizan sus esfuerzos, busque la ayuda de un buen consejero profesional. Al hacer esto no está admitiendo debilidad; expresa madurez y compromiso con su salud y su objetivo preciso principal. Un breve periodo de terapia puede significar años de felicidad.

Recuerde que aquello que la mente pueda concebir y creer, la mente puede conseguir. ¿La persona que tiene miedo de caerse en el hielo no es la que termina cayéndose? Repetir una y otra vez un temor en la mente le vuelve más susceptible a las cosas que se temen. Debe vencer el miedo antes de que le venza a usted.

La fuerza de una actitud mental positiva

La mejor manera de eliminar el miedo de la mente es sustituirlo por una AMP.

Émile Coué, el psicólogo francés, nos proporciona una fórmula muy sencilla pero práctica para desarrollar la AMP y mantener una conciencia de salud: «Todos los días, de todas las maneras, me vuelvo mejor y mejor». Repítase esta frase muchas veces al día hasta que la recoja su subconsciente, la acepte y comience a ejecutarla en la forma de una buena salud.

Se trata de un simple pero asombroso modo de autosugestión. Depende de su creencia en la declaración, pero la mejor manera de desarrollar esa creencia es hacer que sea parte de su entorno mental. Recuerde que la mente se ve muy influenciada por su entorno, y al llenar dicho entorno con los pensamientos adecuados, llegará a creer en ellos.

Hábitos de alimentación

El objetivo de la comida es proporcionarle al cuerpo las cosas que necesita para mantenerse en buena condición. Sus hábitos de alimentación deben estar guiados exclusivamente por este objetivo.

Considere su aparato digestivo como si fuera una fábrica. Para funcionar con eficacia, ha de tener una serie de materiales en diversas cantidades. Si le suministra la mezcla equivocada de materiales, algunas tareas jamás se finalizarán, otras se acabarán con partes acopladas a la carrera, y algunos materiales sencillamente quedarán apilados en todos los rincones hasta que las paredes de la fábrica empiecen a hincharse. Por último reventarán, el techo se vendrá abajo y la fábrica quedará fuera de servicio o en grave y costosa urgencia de reparación.

La información acerca de los requisitos de nutrición no cesa de evolucionar a medida que los científicos se afanan para comprender cada vez más el cuerpo. Esté atento a la nueva información que surja (pero no se deje arrastrar por las novedades) y que vaya estando disponible. Sin embargo, y en general, algunos puntos sencillos mantendrán su dieta equilibrada:

1. La fruta y la verdura frescas deberían conformar la parte más grande de sus comidas. Proporcionan complejas mezclas de vitaminas y microelementos, y el cuerpo está diseñado para incorporarlos con facilidad.

2. Los carbohidratos complejos, como los diversos panes, los granos y las patatas, deberían ser las siguientes más importantes.
3. La proteína, en forma de carnes magras, pescado y productos lácteos, es importante, pero no debería ser el centro de sus comidas. Seleccione pequeñas cantidades de alimentos con los que disfruté en vez de atiborrarse con un entrecot en cada comida.
4. Evite las grasas; limite la ingesta de mantequilla y aceites, y manténgase alejado de las comidas muy fritas. También evite los azúcares, como las golosinas y los refrescos, que, salvo calorías, aportan muy poco.

Busque también la variedad. Las necesidades nutritivas de su cuerpo abarcan una amplia gama, y la mejor manera de satisfacer esas necesidades sin convertirse en un químico especializado en alimentos es cerciorarse de que come un gran espectro de productos. No diga: «No puedo comer de esa forma», pues lo que en realidad está diciendo es «No quiero comer de esa forma». Es una gimnasia mental muy fácil convencerse a sí mismo de que es imposible hacer lo que sólo resulta poco atractivo o diferente. ¿Por qué todos sus esfuerzos para el éxito deben tropezar con su mala salud debido a que no le gusta el brécol?

Nunca coma mientras esté enfadado, asustado o preocupado. Su cuerpo, sencillamente, no está en posición de hacer uso de la comida cuando se halla en una situación defensiva. Peor aún, puede conseguir que comer se convierta en una respuesta habitual al estrés, lo cual puede conducir al exceso de peso.

La moderación en la ingesta de comida y de alcohol es importante, tanto porque su cuerpo se puede ver abrumado por un exceso de los dos como porque este exceso puede convertirse en un truco para evitar enfrentarse a algún problema que haya que encarar con urgencia. Si descubre que no es capaz de controlar ninguno, busque la ayuda de profesionales o una organización seria como Alcohólicos Anónimos, etcétera.

Ritmos en la relajación

La relajación produce un olvido completo de las preocupaciones y los problemas del día. Tan deseable como esto pudiera parecer, mucha gente tiene problemas para relajarse.

La mente consciente selecciona los objetos sobre los que se concentra, y esta concentración significa la exclusión de otros pensamientos. Usted no puede dejarse caer en una silla y anunciar: «Me estoy relajando», porque su mente seleccionará un objeto para centrarse en él, muy a menudo aquello mismo que usted desea olvidar durante un rato. Tiene que elegir un objeto de relajación para que la mente se centre en él. Puede ser una cometa en el cielo, un jardín, leer una novela, o cualquier otra cosa que le absorba.

La televisión y el bar de la esquina no son las respuestas. Cultive diversidad de intereses que transporten su mente a otras partes. Practicar la meditación controlada obrará maravillas para sus poderes mentales. La actividad física puede ser algo estupendo en lo que sumergirse; así no sólo relaja la mente, sino que también fortalece el cuerpo.

Periodos cortos de relajación durante el día pueden quebrar la tensión y proporcionarle a su subconsciente la oportunidad de trabajar. Lea el artículo de una revista; escuche una cinta de idiomas; haga un crucigrama. Eso no es perder el tiempo; es mantener la mente al máximo de su condición mediante la relajación.

Sueño

El cuerpo necesita tiempo para rehacerse y revitalizarse para el día siguiente. Es una absoluta estupidez intentar aumentar su productividad recortando el tiempo de sueño. De seis a ocho horas es todo lo que necesita. Y recuerde que incluso mientras duerme el subconsciente trabaja.

El insomnio frecuentemente lo causa el fracaso de relajarse antes de irse a dormir. No trabaje hasta derrumbarse. A cambio, desconecte al final del día haciendo algo con lo que disfruta y que no le sobreestime. (Por este motivo, el ejercicio no es bueno justo antes de irse a la cama.) Quizá lo que le haga

falta es una conversación tranquila con su cónyuge, o la fácil rutina de cepillarse los dientes, estirarse durante unos momentos, o hacer la cama. Una ayuda valiosa es un hábito que le indique al cuerpo que es la hora de irse a dormir.

Ejercicio

Lo ideal es que la relajación y los juegos incluyan algún ejercicio. Relajarse y jugar son importantes para la mente, mientras que el ejercicio, que en su mayor parte es positivo para el cuerpo, también puede aportar unos grandes beneficios mentales.

Necesita realizar un ejercicio aeróbico durante un periodo de veinte minutos al menos tres veces a la semana para mantener el corazón y los pulmones fuertes. El ritmo al que se ejercite debe estar determinado por la edad y la condición física; los entrenadores de cualquier gimnasio pueden explicárselo y ayudarle a diseñar una rutina sencilla de ejercicios que no resulte cara ni le consuma mucho tiempo. (¿Cuánto tiempo pasa mirando la televisión?) Consulte a su médico antes de iniciar cualquier programa de ejercicios.

El ejercicio puede ser un tremendo estimulante mental y físico, eliminando la pereza. También le enseña persistencia y concentración. El entrenamiento atlético se ha convertido en un campo importante para entender el potencial humano y como resultado ha dado muchas técnicas que se pueden aplicar en la búsqueda del éxito.

Bill Bowerman fue un entrenador de atletismo de primera clase en la Universidad de Oregón durante muchos años; cuando se le ocurrió la idea para una zapatilla de correr mejor, las lecciones que había aprendido al entrenarse a sí mismo y a otros desempeñaron una parte importante en hacer de Nike el número uno de los fabricantes americanos de zapatillas.

Sexo y sublimación

El sexo es su impulso máspreciado y constructivo; también es el que con más facilidad se puede degradar. Está detrás

de todas las fuerzas creativas que hacen avanzar el destino humano. Ha construido catedrales, universidades y naciones. ¿Por qué? Porque el deseo del sexo nos hace trabajar para complacer a otros, y de ese trabajo brota la amabilidad y la comprensión hacia otras personas.

El sexo es un deseo completamente natural. No le tema ni lo niegue. Pero entienda que debe dirigirlo, como todos los deseos, hacia fines precisos en vez de dejar que se convierta en un fin en sí mismo. Si lo único que quiere es sexo, hará cualquier cosa para conseguirlo, olvidándose de la fe en sí mismo, de su objetivo preciso y de sus patrones morales.

Cuando desee sexo, recuerde que no puede obtener algo a cambio de nada. La intimidad del sexo se consigue con un trabajo constructivo en el desarrollo de una relación comprometida. Si canaliza su deseo por el sexo en crear y cuidar de esa relación, no sólo conseguirá lo que más desea, sino que también alcanzará las cumbres del logro.

Para trabajar en su máximo bien, hay que alternar el sexo y la sublimación en un patrón rítmico, lo mismo que con el trabajo y el juego.

Estimulantes efectivos de la mente-cuerpo

En cualquier momento dado su mente-cuerpo puede necesitar un empujón. Muchos de los mejores impulsos son cosas que usted ya está haciendo; quizá deba ser consciente del efecto que tienen y buscarlos.

- La expresión sexual o un impulso sexual sublimado elevan la mente para que trabaje rápidamente y bien, con inspiración verdadera.
- El amor, el objetivo último del deseo sexual, sirve un propósito similar; cuando los dos se combinan, son invencibles.
- Avivar su obsesión ardiente es un estimulante potente.
- El trabajo es una oportunidad maravillosa para la expresión creativa. Haga algo pequeño y preciso, aunque satisfactorio, como realizar una llamada telefónica o escribir una nota de agradecimiento.

- Un estallido de ejercicio libera energía acumulada, elimina la frustración y estimula el cerebro con un aumento de sangre y oxígeno.
- Un poco de juego permite que el subconsciente se ponga a trabajar.
- La música está llena de ritmos, compases y cadencias. Puede seleccionarla para que impulse su entusiasmo o le ayude a tranquilizarse.
- La amistad es un gran estimulante. Comente sus problemas con otros. Ría con ellos.
- Los hijos pueden inspirarle. Desarrolle una relación fuerte con ellos, y jamás descuide pasar todo el tiempo posible en su compañía. Enséñeles una habilidad, y renueve su autoseguridad. Permita que sus hijos le hablen, y renueve su fe.
- Las alianzas creativas son estimulantes potentes. Busque el entusiasmo y la experiencia de otras personas cuando necesite un impulso. El sufrimiento mutuo hace que la gente una el poder de su mente y lo dirija para aliviar ese sufrimiento.
- La autosugestión implanta ideas que usted quiere tener en la mente. Empléela siempre que la necesite.
- La fe y la religión son estimulantes del más noble rango. Recorra a la seguridad que ofrecen y renueve su sentido de objetivo.

Su salud mental y física son inseparables. No puede trabajar para fortalecer una sin tener un efecto positivo en la otra. La mente y el cuerpo son el piloto y el barco que le llevan al éxito que usted desea. Haga lo que esté a su alcance para preservarlos, protegerlos y defenderlos.

♦16♦

Dedicación de tiempo y dinero



Un inventario personal



Emprendedores y perezosos



Como emplea el tiempo una persona emprendedora



Algunos emprendedores que debería conocer



La división del día



Organización del tiempo en el trabajo



Presupuestar el tiempo libre



Presupuestar el dinero

DÍGAME cómo usa su tiempo y cómo gasta su dinero, y le diré dónde estará y qué será en diez años. El tiempo y el dinero son recursos preciosos, y poca gente que se afane en conseguir el éxito llegará a creer jamás que posee cualquiera de los dos en exceso. Entender cómo los emplea es una parte importante en la evaluación de su progreso hacia el éxito y del análisis de qué es lo que podría estar frenándolo.

Comenzaremos este capítulo realizando un inventario de su avance hacia el éxito con un énfasis especial en el papel que

desempeña el tiempo. Una vez que haya visto cómo mejorar su empleo del tiempo, será capaz de dedicar más a la organización de su dinero. Y siempre es valioso cualquier repaso que haga del sendero general por el que marcha.

Un inventario personal

Formúlese las siguientes preguntas y contéstelas con sinceridad; lo que quiere es identificar las áreas que necesitan una mejora, no ganar un premio. Alimentar su ego mintiéndose sobre la verdad sólo le hará perder el tiempo que dedique al inventario y socavará su autoconfianza.

1. ¿Tiene un objetivo preciso principal? ¿Qué planes tiene para conseguirlo? ¿Cuánto tiempo dedica a esos planes en una base persistente y diaria? ¿Cuán a menudo trabaja en sus planes; sólo cuando se acuerda de ellos o cuando puede sacar unos minutos durante los anuncios de la televisión?
2. ¿Es su objetivo preciso principal una obsesión ardiente? ¿Cuándo y cuán a menudo aviva sus llamas?
3. ¿Qué ha planeado dar a cambio de la realización de su objetivo preciso principal? ¿Lo está haciendo ya? ¿Cuándo comenzará?
4. ¿Qué pasos ha dado para formar su alianza creativa? ¿Cuán a menudo está en contacto con sus miembros? ¿Con cuántos habla al mes, a la semana y al día?
5. ¿Ha convertido en un hábito aceptar la derrota temporal como un desafío para un esfuerzo mayor? (Esperemos que sus derrotas temporales sean pocas, pero son inevitables.) ¿Con cuánta rapidez busca la semilla del beneficio equivalente cuando golpea la adversidad?
6. ¿Cómo pasa más tiempo: ejecutando sus planes o rumiando los obstáculos con los que se enfrenta?
7. ¿Cuán a menudo deja a un lado el placer personal para disponer de más tiempo para su plan? ¿Cuán a menudo sucede al revés?

8. ¿Aprovecha cada momento de tiempo como si fuera el único que va a tener?
9. ¿Ha considerado su vida como resultado del modo en que empleó el tiempo en el pasado? ¿Está feliz con su vida hasta la fecha? ¿Desearía haberlo empleado de otra manera? ¿Cree que cada segundo que pasa es una oportunidad para cambiar el curso de su vida a mejor?
10. ¿Es su actitud mental siempre positiva? ¿Es positiva la mayor parte del tiempo? ¿Algo de tiempo? ¿Es positiva ahora? ¿Puede hacerla positiva en el próximo segundo? ¿Y al siguiente?
11. ¿Cuán a menudo exhibe iniciativa personal respaldando sus pensamientos con una acción acorde?
12. ¿Cree que tendrá éxito mediante la suerte? ¿Cuándo tendrá lugar? ¿Cree que va a tener éxito como resultado de sus propios esfuerzos? ¿Cuándo va a realizar dichos esfuerzos?
13. ¿Conoce a alguien que le inspire con su iniciativa personal? ¿Cuán a menudo busca a esa persona? ¿Cuán a menudo modela su conducta de acuerdo con la de esa persona?
14. ¿Cuándo recorre un kilómetro más? ¿Sucede todos los días o sólo cuando cree que alguien está prestando atención? ¿Es su actitud buena cuando lo hace, o lamenta el trabajo extra?
15. ¿Cuán atractiva es su personalidad? ¿Se mira en el espejo cada mañana y trabaja para mejorar la sonrisa, las expresiones faciales? ¿O simplemente lo hace antes de una reunión importante?
16. ¿Cómo está aplicando su fe? ¿Cuándo actúa de acuerdo con la inspiración de la Inteligencia Infinita? ¿Cuán a menudo la ignora?
17. ¿Está desarrollando la autodisciplina? ¿Cuán a menudo las emociones incontroladas le impulsan a hacer algo que no tarda en lamentar?
18. ¿Ha dominado sus miedos? ¿Cuán a menudo exhibe sus síntomas? ¿Cuándo los sustituye por sus ambiciones?
19. ¿Cuán a menudo acepta las opiniones de otras personas como hechos? ¿Cuestiona esas opiniones cada vez

- que surgen? ¿Cuán a menudo recurre al pensamiento preciso como solución a sus problemas?
20. ¿Cuán a menudo inspira cooperación dándola? ¿Lo hace en casa? ¿En la oficina? ¿En su alianza creativa?
 21. ¿Qué oportunidades le permite a su imaginación? ¿Cuándo se aplica a los problemas con visión creativa? ¿Qué dilemas tiene que necesiten ser solucionados de esta manera?
 22. ¿Se está relajando, ejercitando y prestándole atención a su salud? ¿Pensaba empezar en año nuevo? ¿Por qué no puede empezar ahora mismo?

Este inventario está diseñado para hacerle pensar. El empleo que haga de su tiempo refleja el grado hasta el que ha convertido los principios del logro personal en una parte de su vida. No se desanime si las respuestas que ha dado a estas preguntas no son aún como a usted le gustaría. He vendido libros a millones de personas y he dado conferencias a muchas miles más. Bastantes consiguieron un gran éxito después, pero ninguna lo hizo de la noche a la mañana. Aunque los beneficios del éxito pueden aumentar muy rápidamente, la mayoría de la gente con verdadero éxito necesita casi toda una vida para conseguir todo lo que quiere. Son vidas bien vividas.

Emprendedores y perezosos

Su actitud hacia la vida determina su actitud hacia el tiempo. En este tema la gente casi siempre se engloba en dos campos.

Emprendedores:

- Tienen un objetivo preciso principal.
- Dirigen circunstancias y recursos.
- Examinan cada idea antes de adoptarla o descartarla.
- Corren riesgos y asumen responsabilidades.
- Aprenden de sus errores.
- Recorren un kilómetro más.

- Controlan sus hábitos.
- Tienen actitudes mentales positivas.
- Aplican la fe a su propio éxito.
- Forman alianzas creativas para expandir su conocimiento y experiencia.
- Reconocen sus debilidades y dan pasos para corregirlas.

Perezosos:

- No tienen un objetivo en la vida.
- Son controlados por las circunstancias y la falta de recursos.
- Van de una idea de la vida a otra, dependiendo del capricho de esta semana o de lo que dijo anoche el comentarista de la televisión.
- Escapan de las oportunidades y culpan a otros de su situación en la vida.
- Cometen los mismos errores una y otra vez.
- Sólo hacen lo necesario para seguir adelante.
- Dejan que sus hábitos los controlen.
- Tienen actitudes mentales negativas.
- Jamás hacen algo para mejorar su situación.
- Aprenden todo lo que quieren saber de ese comentarista de la televisión.
- No reconocerían una debilidad aunque los mordiera.

Cómo emplea el tiempo una persona emprendedora

Mi conjetura es que si ha llegado hasta aquí, usted está decidido a ser un emprendedor. ¡Fantástico! Echémosle un vistazo a algunas cosas en las que un emprendedor puede establecer una diferencia importante en su vida gracias al empleo inteligente del tiempo.

Ocupación

Un emprendedor considera el trabajo como la fuente de todas las oportunidades, un camino a la independencia y la seguridad, y un medio de mejorar el mundo circundante. Elige los trabajos más apropiados para su educación y temperamento; se entrega a tareas de amor.

Los emprendedores no evalúan su trabajo según las horas que les consume. Lo analizan desde la perspectiva de la cantidad de servicio útil que realizan al recorrer el kilómetro adicional. Para ellos, el tiempo es una herramienta, no un fin. Se enorgullecen de sus logros, no de salir corriendo a las 16:59:59. No se quejan de las largas horas; se quejan de que las horas no son lo bastante largas como para conseguir todo lo que quieren.

Como resultado de ello, los emprendedores reciben doble paga. No sólo se llevan nóminas a casa, sino que también se ganan el derecho a trabajos mejores y salarios más elevados.

Hábitos mentales

Los emprendedores toman posesión de su mente mediante la autodisciplina. Hacen planes, y los ejecutan. Dirigen la mente hacia los objetos de su deseo, y la mantienen ocupada con esas cosas. No pasan el tiempo pensando en lo que no quieren.

Los emprendedores recargan sus actitudes mentales positivas a menudo. Su productividad les proporciona señales concretas del progreso hacia sus objetivos. Toman esas señales como indicativos de las grandes cosas que hay más allá del horizonte.

Relaciones

Los emprendedores inspiran cooperación en otros dándola primero. No pasan el tiempo discutiendo, deteniéndose en cosas pequeñas o cotilleando. Y evitan a la gente que lo hace.

No pierden el tiempo con los perezosos. Comprenden que las actitudes derrotistas pueden ser contagiosas, y no quieren infectarse. No son egoístas; sólo son *particulares*.

Se asocian con gente que está dispuesta a trabajar con ellos. Le ofrecen a esa gente el servicio de un kilómetro más que le ofrecen a todos. A cambio ganan entusiasmo y apoyo.

Los emprendedores sienten simpatía por los perezosos. Incluso les indicarán el camino hacia la precisión o el objetivo y les echarán una mano a los que han alcanzado eso. Pero saben que no pueden ayudar a alguien que no está listo para ayudarse a sí mismo.

También delegan trabajo. Saben que jamás deberías hacer algo que puedes conseguir que haga por ti otra persona que es capaz de realizarlo mejor que tú. Comprenden que deben estar disponibles para la gente que trabaja con ellos, y a esa gente le ofrecen todo el acceso que necesitan.

Salud

Le prestan atención a su salud mental y física. Se relajan, hacen ejercicio, comen adecuadamente y van al médico cuando algo está mal.

Los emprendedores saben que el tiempo destinado a la prevención es mucho más corto que el dedicado a la reparación. No se escatiman a sí mismos los beneficios de unas mentes y unos cuerpos sanos.

Religión

Los emprendedores son personas de fe activa. Dejan que su compromiso de llevar unas vidas con moral y honor los aisle del miedo y la arrogancia. Sus conciencias no tienen motivos para reprocharles nada porque pasan todo su tiempo entregados a un esfuerzo constructivo.

Además, son personas de todas las religiones. No importa cuáles sean sus convicciones, viven al máximo según ellas. Siempre que se enfrentan a problemas, recurren a esas convicciones y toman las decisiones en base a ellas. No se quedan paralizados por la duda, y pueden actuar de inmediato.

Tiempo libre

Los emprendedores dedican el tiempo que no están en el trabajo a usos prácticos. Agasajan a sus cónyuges, ríen con sus hijos, se relajan solos, hacen ejercicio con amigos, se educan a sí mismos, hacen campaña a favor de candidatos políticos buenos, o trabajan en sus planes para sus objetivos precisos principales.

No son adictos al trabajo. Saben que hay otras cosas en la vida aparte de su propio éxito inmediato. Saben que si no le prestan atención a esas cosas, el éxito no tendrá sentido.

Pero no se entregan a actividades que carecen de retribuciones. No es probable que se los encuentre delante de un televisor cuatro horas todas las noches. Tampoco hay muchos emprendedores que tengan un taburete reservado en un bar.

Disfrutan de la vida más que los perezosos porque todo lo que hacen los acerca a sus objetivos. Hacen que todo su tiempo esté a su servicio. Van al cine, leen libros, van a ver partidos de baloncesto, incluso miran el cielo azul y observan el paso de las nubes. *Pero saben por qué lo están haciendo.* Eso establece toda la diferencia entre un emprendedor y un perezoso, y es la diferencia que hay entre un éxito y un fracaso.

Algunos emprendedores que debería conocer

William Sydney Porter permanecía en su celda de la prisión considerando la estupidez del desfalco que lo había llevado a la cárcel. Hasta donde podía ver, lo único que había ganado era un montón de tiempo libre. Y como aún le quedaban varios años de condena, no parecía que hubiera gran cosa que pudiera hacer con él.

Pero sí la había, y Porter lo hizo. Comenzó a escribir cuentos cortos. Escribió muchos. Luego empezó a venderlos a revistas bajo el nombre de O. Henry. Cuando lo pusieron en libertad, ya era el escritor de cuentos más popular del país. De la prisión salió al éxito.

Warren Avis era un emprendedor. Al ser oficial de las fuerzas aéreas, viajaba constantemente por el país y reconocía lo

conveniente que sería para la gente poder alquilar un coche justo en el aeropuerto. Como los 10.000 dólares de sus ahorros no bastaban para establecer un negocio propio, tuvo el brío de trazar un plan de negocios y obtener un préstamo bancario. A los ocho años disponía de mostradores de alquiler de coches en aeropuertos de todos los Estados Unidos y pudo vender la empresa por casi ocho millones de dólares. Avis obtuvo un rendimiento del 800 por 100 de su inversión inicial porque estuvo dispuesto a realizar todo el trabajo necesario para lograr que esa oportunidad diera sus beneficios.

Uno de estos hombres empezó cumpliendo una condena en la cárcel, el otro sirviendo a su país. Pero los dos reconocieron que para conseguir que sus vidas crecieran, tenían que convertirse en emprendedores mediante la toma de control de su tiempo.

La división del día

Todos recibimos veinticuatro horas para organizar. Las divisiones generales de ese tiempo son fáciles de ver:

1. Ocho horas para el sueño.
2. Ocho para el trabajo.
3. Ocho horas de tiempo libre.

No se puede manipular mucho la primera división o su salud se resentirá. De vez en cuando le puede robar una o dos horas al sueño, pero es un hábito malo. No cree ningún hábito malo.

Las ocho horas pasadas en el trabajo son en potencia las más directamente productivas. Necesita estar centrado en su objetivo y en su hábito de recorrer el kilómetro adicional si éste va a ser el caso. Los quince capítulos anteriores de este libro le habrán enseñado eso. Pero en unas pocas líneas le proporcionaré algunos consejos para organizar ese tiempo de manera más efectiva para la consecución de su objetivo.

Las últimas ocho horas son su tiempo libre. También necesita organizarlas, o descubrirá que se van en tareas rutinarias de la casa, en repeticiones de *Mr. Ed* y escuchando a su vecino hablar otra vez de su nuevo cortador de césped. Esto puede

ser más difícil, pero dispongo de algunas pautas que ofrecerle.

Como verá, organizar su tiempo —igual que organizar su vida— requiere saber a qué quiere dedicarlo.

Organización del tiempo en el trabajo

A medida que nuestra sociedad se vuelve más complicada, parece que hay más cosas que hacer. Estoy en deuda con los escritos de Alan Lakein y Stephanie Winston por algunos consejos que aparecen a continuación; dedicaron su tiempo a aprender sobre el tiempo.

Dar prioridad a sus tareas

Haga una lista de todas las cosas que tiene que hacer hoy, esta semana y este mes. Divida otra hoja de papel en cuatro partes iguales. Etiquete la parte superior izquierda «Importante y Urgente». Aquí introducirá trabajos que sabe que deben realizarse de inmediato para que usted tenga éxito. Junto a cada uno escriba el día y la hora de ejecución.

Etiquete la parte superior derecha «Importante pero No Urgente». Ponga las cosas que son esenciales para su trabajo pero que no representan una crisis. Si le presta la máxima atención a esta sección, nada terminará en la categoría superior izquierda. De nuevo ponga una nota junto a cada tarea que diga exactamente cuándo debe realizarse. *Es importante repasar esta parte cada día para que nada llegue a «Importante y Urgente».*

En la parte inferior izquierda escriba «No Importante pero Urgente». Esta categoría, como la última, requiere que posea un agudo sentido de objetivo. Ha de ser capaz de tomar una decisión precisa acerca de lo que a usted le importa. La mayoría de las cosas que entren en ella serán espontáneas: Alguien querrá su consejo; quizá reciba una llamada que le informe que debe *actuar ahora* para comprar esa hermosa participación en las Poconos. No se molestará en escribirlas porque o bien puede descartarlas o bien pasarlas a «Importante y Urgente».

La categoría aparece en la hoja de papel principalmente para recordarle que «urgente» no significa «importante».

Por último escriba «No Importante y No Urgente» en la parte inferior derecha. Quizá ni se moleste en transcribir aquí tareas, ya que significa que jamás les dedicará atención. Pero de nuevo le ayudan a recordarle que hay muchas cosas que pueden entrar en esta categoría.

Cuando finalice una tarea, táchela. Genere evidencias de su logro como recordatorio del uso eficiente de su tiempo.

Manejar papeles

Dos tipos de papeles pasarán por su escritorio: valiosos (una actualización de ventas) y superfluos (información acerca de la piscina de la oficina). Tire el material superfluo sin siquiera depositarlo en su mesa. Jamás le dedique un segundo pensamiento.

Maneje el material valioso lo menos posible. Si puede, ocúpese de él en el acto. Lea actualizaciones, firme autorizaciones, escriba respuestas de inmediato. Deje a un lado el material de lectura, como artículos de revistas, para dedicarle un tiempo habitual.

Si por algún motivo no es capaz de actuar sobre algún papel, marque un punto pequeño en una esquina superior. La próxima vez que lo recoja marque otro punto. No tardará en ver cuán a menudo está manejando el mismo papel de nuevo, y se sentirá motivado para hacer algo al respecto.

Presupuestar el tiempo libre

Las tareas rutinarias crecen con facilidad hasta llenar el tiempo disponible y le consumen todo el tiempo libre a menos que tome una decisión precisa para dedicarlo a las cosas que usted considera importantes.

Distribuya su tiempo de la siguiente manera para cerciorarse de que es capaz de hacer todas las cosas que necesita hacer:

1. Pase una hora al día en sosegada meditación sobre estos temas:
 - a) Su plan para su objetivo preciso principal.
 - b) Contacte con la Inteligencia Infinita, afirmando su gratitud por las bendiciones que posee.
 - c) Autoanálisis; identifique los miedos que tiene que dominar y trace planes para realizarlo.
 - d) Modos de aumentar la armonía en todas sus relaciones.
 - e) Las cosas que desea en vez de las que no quiere.
2. Dedique dos horas a recorrer el kilómetro más realizando algún tipo de servicio a su comunidad, su cónyuge o su familia sin esperar ningún tipo de recompensa por ello.
3. Estudie y lea durante una hora para automejorarse.
4. Pase una hora en contacto con miembros de su alianza creativa o con amigos íntimos.

Esto le deja tres horas para la relajación, el recreo, el ejercicio y otras responsabilidades.

A medida que se familiarice con estas actividades, quizá sea capaz de combinarlas con otras cosas. Puede meditar o leer mientras va al trabajo en el autobús o el tren; si tiene que ir en coche, escuche cintas de libros de autoayuda. Alterne coche con un miembro de su alianza creativa, y emplee el tiempo dedicado a la conducción para discusiones y solución de problemas. Si su relajación involucra una afición digna, enséñesela a los jóvenes en los grupos de servicio local, realizando un servicio extra a su comunidad. Las posibilidades son tantas como usted pueda hacerlas.

Siga este programa seis días a la semana, y dedique un día sólo para la relajación mental y física y sus actividades religiosas y filosóficas. Puede pasar gran parte de ese tiempo con su familia. Todos se alegrarán de ello.

Presupuestar el dinero

Mucha gente ha escrito libros buenos y valiosos sobre las formas específicas de organizar el dinero. Búsquelos. No le

proporcionaré los detalles más sustanciales, pero le recordaré la importancia de presupuestar el dinero.

Como el tiempo, el dinero debería gastarse con un objetivo preciso en mente. Debe crear un presupuesto para todos sus gastos, y debe emplear la autodisciplina para ceñirse a él.

Su primera prioridad en cualquier presupuesto debería ser apartar una cantidad estipulada de sus ingresos para el ahorro. La regla es «Páguese primero a sí mismo». Una protección fuerte y creciente de ahorros es un arma importante en su lucha contra el miedo a la pobreza. Si sobre usted se abate la adversidad o la mala salud, unos ahorros adecuados le permitirán empezar a buscar en el acto la semilla del beneficio equivalente. No sentirá pánico por el pago de la hipoteca, y será capaz de recuperarse más rápidamente.

Cerciórese de que tiene un seguro de vida adecuado si otros dependen de usted. El precio de un buen seguro compensa la angustia que le ahorrará a los que dependen de usted. Su partida súbita de esta vida será más que suficiente tristeza para ellos; no la aumente con la amenaza de la pobreza.

Dedique una parte de sus ingresos a la caridad. Esto es una parte importante de recorrer un kilómetro más. Ojalá usted jamás tenga que depender de algún grupo digno para que le ayude, pero ¿qué derecho tiene a la ayuda de alguien si usted mismo nunca ha prestado ayuda alguna?

Si tiene deudas, necesita dedicar todo lo que la realidad le permita para liquidarlas. No se diga a sí mismo que sólo le harán falta diez dólares a la semana en concepto de gastos cuando ha estado gastando cien, porque una vez que haya recurrido al undécimo, decidirá que ya que ha roto su presupuesto bien podría seguir hasta el final. Es una cuesta resbaladiza. Y tampoco recorte la asignación de los ahorros para pagar las deudas. Haga que los ahorros se conviertan en un hábito. Nunca se aparte de un buen hábito.

Una vez que haya liquidado sus deudas, divida el dinero que empleaba para pagarlas entre los ahorros y los gastos generales de la casa y el ocio. Querrá cultivar el hábito de aumentar los ahorros siempre que sus ingresos suban, pero también debería proporcionarse alguna recompensa inmediata por hacer su trabajo.

Es probable que le surjan algunas circunstancias no cubiertas por su presupuesto. Quizá haya alguna emergencia de salud, un nuevo bebé de camino, un padre que necesita ayuda. No permita que esto le desequilibre. Al desarrollar su presupuesto y ceñirse a él, ha incrementado el hábito de la autodisciplina. También ha aprendido a conseguir que su dinero sirva a su propósito. Lo hizo antes, y puede volver a hacerlo.

Los hábitos son una parte importante de presupuestar su tiempo y dinero. Son importantes para cada principio en la ciencia del logro personal; de hecho, son las claves para todos los logros personales. El siguiente capítulo le enseñará a elegir y controlar los hábitos de acuerdo con una ley cósmica.

♦17♦

Utilización de la fuerza del «hábito cósmico»



Usar fuerzas naturales



Hábitos para ganar dinero



Hábitos flexibles



Cuidado con estos hábitos



Adopte estos hábitos



Controlar el poder de voluntad



Las tres cosas básicas de la fuerza del
«hábito cósmico»

USTED está dónde está y es lo que es debido a sus hábitos establecidos. El objetivo de este libro ha sido obligarle a examinar esos hábitos y a enseñarle formas de cambiarlos. Para lograrlo, tiene que entender y aplicar un principio universal que yo llamo fuerza de hábito cósmico.

La fuerza de hábito cósmico es la ley que hace que toda criatura viva, toda partícula de materia esté sujeta a la influencia de su entorno. Puede funcionar a su favor o en su contra. La elección es suya.

Usar fuerzas naturales

El más grande ejemplo de la fuerza de hábito cósmica es cómo funciona la bóveda celeste. Las estrellas y los planetas se mueven con una precisión de reloj. No chocan; no se apartan súbitamente de su curso (al menos no sin un cambio importante en las fuerzas involucradas, como una supernova o un agujero negro, que en sí mismos son otro ejemplo de la materia comportándose según patrones establecidos). Un completo sistema de gravedad e inercia, atracción y repulsión, mantiene las cosas moviéndose con tanta precisión que durante milenios los seres humanos han sido capaces de predecir la posición de las estrellas y los planetas, el momento de los eclipses y la regularidad de la lluvia de meteoritos.

Los girasoles no crecen de semillas de nabos; las jirafas no tienen renacuajos; las nubes no liberan leche. Todas las cosas hacen lo que está en su naturaleza hacer.

Esto es un reflejo del orden universal, que hace que gran parte de las operaciones físicas del mundo sean comprensibles. Ciertamente aún nos esforzamos por entender más que lo que ya sabemos, pero la ciencia se basa en la fe de que hay un orden universal. Todas las acciones y reacciones están establecidas apoyándose en ese orden.

En la ciencia del logro personal se busca tomar el control de ese orden mediante el control de los hábitos. Se reconoce que los pensamientos y las acciones formarán parte de esa naturaleza tal como lo es la órbita de Plutón. Si sus hábitos son positivos, también lo serán las semillas que planten.

Pero ha de darse cuenta de que la fuerza de hábito cósmico funciona siempre. Si sus hábitos son negativos, sus resultados también serán negativos. Ése es el motivo por el que tiene que tomar el control de los hábitos por medio de la autodisciplina.

A través de la repetición los hábitos se convierten en parte de su naturaleza. Si crea hábitos de pensamiento repitiendo en su mente ciertas ideas, la fuerza de hábito cósmico adoptará esos patrones de pensamiento, los hará más o menos permanentes (dependiendo de la intensidad de la repetición y la práctica), y los pondrá en marcha. Lo mismo sucederá con los hábitos físicos.

Si todos los días sigue la misma ruta para ir al trabajo y volver de él, convierte esa ruta en un hábito. Es probable que ni

siquiera fuera consciente de que era un hábito hasta que necesitó alterarla para ir a una tienda o visitar a un amigo. Si no prestó atención cuando iniciaba el trayecto, probablemente notará que no ha hecho un giro u olvidará por completo lo que pretendía hacer. Éste es un ejemplo de por qué tiene que ser consciente y estar en control de todos sus hábitos.

Si sus hábitos mentales dominantes son pensamientos de pobreza, entonces la fuerza de hábito cósmico producirá pobreza en su vida. Si sus hábitos mentales dominantes son de prosperidad y paz, la fuerza de hábito cósmico los provocará.

Aquí hay en marcha un ciclo interminable. La repetición de un hábito lo intensifica hasta que se vuelve una obsesión. Usted puede obsesionarse con la pobreza o con el logro. Ésta es la causa por la que repetidamente he recalcado que *sus pensamientos son lo único que puede controlar por completo si así decide hacerlo*. Debe controlar sus pensamientos para controlar sus hábitos.

La fuerza de hábito cósmico no le deja ningún espacio para quejarse de que las oportunidades nunca aparecen por su camino. Sabrá que mientras posea el poder para formar y expresar sus pensamientos, tendrá el poder para cambiar las circunstancias de su vida de la manera que desee que sean.

Si su vida no es ya lo que usted quiere que sea, se debe a que ha entrado en sus actuales circunstancias en virtud de la fuerza de hábito cósmico. Puede modificarlo. La precisión de objetivo, respaldada por el poder de la fuerza de hábito cósmico e impuesta por la autodisciplina y la iniciativa personal, pueden aportarle las circunstancias que quiere.

Hábitos para ganar dinero

Las circunstancias que usted quiere incluyen más dinero, ¿verdad? Pues aquí tiene el modo de emplear la fuerza de hábito cósmico para conseguirlo.

Primer paso. Establezca una imagen mental nítida de cuánto dinero quiere ganar. «Mucho» no es una buena respuesta. Necesita una cifra concreta o un porcentaje por encima de sus ingresos actuales.

Segundo paso. Imagine algunos de los resultados de disponer de ese dinero: una casa nueva, enviar a su hija a la facultad de medicina, una jubilación cómoda. Hacer ésto aclara cuál de

las diez motivaciones básicas le está impulsando (véase página 32 para la lista). Cuantas más motivaciones pueda asociar con ganar más dinero, más fuerte será su impulso.

Tercer paso. Decida cómo ganará ese dinero extra. Una y otra vez he recalcado que no se puede obtener algo a cambio de nada. Debe tener un plan.

Cuarto paso. Escriba su objetivo y su plan. Incluya las motivaciones para ganar más dinero. En vez de una declaración como «Quiero jubilarme con seguridad», escriba algo tipo «Quiero ser dueño de mi casa y no tener deudas; quiero poder viajar y visitar a mi familia tres veces al año». Establezca una fecha para empezar y alcanzar el objetivo. Firme el plan; haga que sea un contrato consigo mismo.

Quinto paso. Vuelva al plan y subraye todas las cosas que necesita para conseguir que salga adelante y que no esté realizando ya. Haga una lista separada de esas cosas.

Sexto paso. Empiece a hacer las cosas de esa lista. Algunas serán tareas diarias, como gastar menos dinero en cenas fuera de casa y meter más dinero en la cuenta de ahorro. Otras serán a más largo plazo pero requirarán un progreso cotidiano, como recorrer un kilómetro más en su trabajo. Tiene que centrar todos sus esfuerzos y pensamientos en hacer estas cosas.

Séptimo paso. Todos los días lea su objetivo en voz alta hasta haberlo memorizado. Repítalo mentalmente cuando se levante de la cama, cuando empiece a trabajar, cuando vuelva de almorzar, cuando haya acabado su día laboral y antes de irse a la cama.

Sí, de todas formas esto es lo que debería estar haciendo en relación con su objetivo preciso principal. Le dará a la fuerza de hábito cósmico un patrón que seguir. El periodo de tiempo que necesita para empezar a condicionar la mente para obtener resultados positivos depende casi por completo de la cantidad de fe y entusiasmo que ponga detrás de sus palabras y acciones. Todos los hábitos voluntarios positivos son producto de la fuerza de voluntad dirigida hacia la consecución de objetivos precisos.

Si se dice a sí mismo: «En algún momento de mi vida quiero cien mil dólares», está diciendo: «No estoy seguro de mis objetivos.» Aquí la fuerza de hábito cósmico no puede entrar en acción porque no tiene un patrón preciso que seguir. Sí en cambio dice: «Dentro de seis meses quiero cien mil dólares, y haré X,

Y y Z para conseguirlos», la fuerza de hábito cósmico dispone de un patrón que seguir. Pero sólo seguirá ese patrón cuando sus pensamientos y acciones la conduzcan hasta allí. Si no realiza X, Y y Z, no desarrollará la fuerza de hábito cósmico.

Hábitos flexibles

Cerciórese de que sus planes sean lo suficientemente flexibles como para que pueda cambiarlos cuando así se sienta inspirado. Aquí la palabra clave es «inspirado». A medida que pone en práctica su plan de acción y desarrolla la fe aplicada, la Inteligencia Infinita quizá le proporcione un plan mejor que el que usted ha trazado. Trate esa inspiración con respeto, pues le ayudará a fortalecer su plan allí donde sea débil.

No exprese desprecio por sus corazonadas. Si de forma repetida se dice a sí mismo: «Hoy se me ha ocurrido una idea de lo más tonta», pronto sólo tendrá ideas tontas. En su lugar escriba las corazonadas en cuanto se le ocurran. Examínelas con cuidado y cerciórese de que no las rechaza únicamente porque involucran algo que no se ha hecho antes o porque no se adaptan a sus hábitos actuales.

El propósito de la fuerza de hábito cósmico es hacer que sus hábitos le sirvan a usted, no a la inversa. No permita que los hábitos se enraicen tanto que, sin importar el propósito útil que pudieran haber tenido una vez, limiten ahora sus oportunidades, tolerancia, fe y entusiasmo.

American Express disfrutó de un éxito enorme con su tarjeta en la década de los años ochenta. Se convirtió en un símbolo de prestigio, y la adoptaron millones de miembros nuevos. Más negocios que nunca aceptaron la tarjeta porque querían atraer los dólares de los que la poseían. Entonces la economía cambió, pero no los hábitos de American Express.

Al hacerse necesario estirar cada penique y cuidar cualquier porcentaje de margen, los poseedores de la tarjeta comenzaron a cambiar de la American Express, con su elevada tarifa anual, a tarjetas gratis como Visa y MasterCard, que ofrecían casi los mismos beneficios. Los comerciantes se enfadaron porque American Express cargaba por cada operación un porcentaje más alto que las otras tarjetas; peor aún, era lenta en ingresar el dinero en las cuentas de los comerciantes.

El número de poseedores de dicha tarjeta empezó a bajar de forma radical. En Boston incluso un grupo de restaurantes organizó un boicot a American Express para protestar por la política que mantenía hacia los comerciantes. Los beneficios desaparecieron, y se incrementaron las pérdidas.

Ahí estaba en marcha la fuerza de hábito cósmico. American Express siguió funcionando como lo había hecho siempre hasta que una crisis la golpeó frontalmente. Los hábitos que la convirtieran en la primera tarjeta de crédito no eran los mismos que la *mantendrían* siendo la primera. Era gobernada por sus hábitos, no a la inversa.

Sean cuales fueren sus hábitos, la fuerza de hábito cósmico los llevará a cabo. No basta sencillamente con desarrollar buenos hábitos y dejarlo ahí. Ha de permanecer alerta al efecto de sus hábitos y estar dispuesto a cambiarlos en el acto cuando unos nuevos le sirvan mejor.

Cuidado con estos hábitos

Irónicamente, las buenas noticias son que si usted tiene alguno de estos hábitos, con el tiempo le provocarán algún tipo de derrota que le animará a eliminarlos. Desde luego, puede ahorrarse esos problemas si se muestra dispuesto a examinarse, a identificar los negativos y a decidir sustituirlos por unos positivos.

- Pobreza.
- Enfermedad imaginaria.
- Pereza.
- Envidia.
- Codicia.
- Vanidad.
- Cinismo.
- Errar sin objetivo ni propósito.
- Irritabilidad.
- Venganza.
- Celos.
- Deshonestidad.
- Arrogancia.
- Sadismo.

Adopte estos hábitos

Puede reemplazar cualquiera de los antes mencionados por uno de los siguientes y beneficiarse de ello.

- **Precisión de objetivo.** Éste es el hábito bueno principal. Le vuelve más alerta, más imaginativo, más entusiasta y aumenta su poder de voluntad.
- **Fe.** Hace que su mente se centre en ideas positivas y en eliminar todas las influencias y los miedos negativos. Requiere autodisciplina.
- **Iniciativa personal.** Quizá al principio tenga que obligarse a hacer las cosas sin que se lo digan. Pero la persistencia facilitará el proceso.
- **Entusiasmo.** Recuerde que el entusiasmo controlado es su objetivo. Querrá ser capaz de convocarlo a voluntad o desactivarlo cuando no sea apropiado o incluso pueda ser peligroso.
- **Autodisciplina.** Éste es un proceso circular; cuanto más la ejercite, más tendrá.
- **Recorrer un kilómetro más.** Empiece ahora mismo haciendo algo por lo cual no espera recibir un pago directo. Recorra un kilómetro más todos los días aunque sea mediante un gran esfuerzo, y dicho esfuerzo no tardará en ser sustituido por el hábito.

Controlar el poder de voluntad

En el capítulo de autodisciplina aprendió cosas sobre su ego, la fuente del poder de voluntad. Desarrollar hábitos positivos que puedan ser asumidos por la fuerza de hábito cósmico depende mucho de un poder de voluntad fuerte. A continuación se detallan los pasos para fortalecer la voluntad:

Primer paso. Alíese de forma activa con otras personas que puedan ayudarle a conseguir su objetivo principal. Una alianza creativa establece múltiples patrones sobre los que puede trabajar la fuerza de hábito cósmico.

Segundo paso. Desarrolle su plan, recurriendo a todos los miembros de su alianza en busca de conocimiento, habilidad y el poder de su fe.

Tercer paso. Distánciese de cualquiera y de cualquier circunstancia que le haga sentir inferior. Un ego positivo no crece en un entorno negativo. Recuerde que la fuerza de hábito cósmico hace que todo ser vivo participe de la influencia dominante de su entorno.

Cuarto paso. Cierre la puerta a las experiencias negativas del pasado. Una voluntad fuerte no se demora en el pasado; un ego vital crece de acuerdo con las esperanzas y deseos de un objetivo aún no alcanzado. Si mantiene la mente en un estado de esperanza y deseo, la fuerza de hábito cósmico se pone en marcha para transformar sus esperanzas y deseos en su equivalente material.

Quinto paso. Rodéese de todos los medios posibles para imprimir en su mente la naturaleza de su objetivo preciso. Cuelgue lemas en las paredes; coloque cuadros de gente que hace lo que usted quiere hacer. Usted desea conseguir que resulte más fácil una imagen mental de sí mismo realizando su objetivo. Cuanto más cree esa imagen, más pronto será adoptada por la fuerza de hábito cósmico y quedará impresa en su subconsciente.

Sexto paso. Vigile no encarecer demasiado el ego. Un pequeño pinchazo con un alfiler y el aire caliente que escape de él será como un cohete descontrolado, que le llevará lejos de donde desea estar.

Las tres cosas básicas de la fuerza de «hábito cósmico»

Tres cualidades recalcan el proceso de establecer de manera voluntaria un hábito.

Plasticidad

Ésta es la capacidad de cambiar. También implica que una vez se ha establecido ese cambio, su nueva forma se mantendrá hasta que se produzca un cambio ulterior; no volverá a su estado antiguo. Piense en la diferencia entre la arcilla para modelar, que es maleable pero mantiene la forma que se le da, y el mercurio, que puede adoptar cualquier forma durante un momento pero jamás la rentendrá.

Usted puede cambiar mediante las influencias del entorno o sus propias decisiones.

Frecuencia de impresión

La repetición es la madre del hábito. Uno de los factores que afectan la velocidad con la que se puede adoptar un hábito es cuán a menudo se lo repite de manera consciente. Su capacidad para hacer esto quizá varíe de acuerdo con las circunstancias. Su trabajo tal vez requiera suficiente concentración en la tarea que le ocupa como para que usted tenga que centrar la atención sólo en ella y desarrollar los hábitos en el tiempo libre. La iniciativa personal también entra en juego; si es perezoso, no se extenuará desarrollando un hábito. Esto puede frenar de forma definitiva el proceso de adquirirlo.

Intensidad de impresión

Usted puede repasar los movimientos de una actividad o puede concentrarse en ejecutarla; la concentración desarrolla el hábito rápidamente. Imprime el hábito en la mente subconsciente, y se convierte en parte de todo lo que usted hace.

Aquí tiene un ejemplo de estas tres cosas básicas en funcionamiento. Una mujer que trabajaba en el turno de tarde de una fábrica de montaje de productos electrónicos disponía de dos descansos de diez minutos, uno a las 18:00 horas y el otro a las 22:30. Casi todos sus compañeros de trabajo empleaban esos descansos para fumar un cigarrillo. Ella no quería cultivar un mal hábito que afectaría su salud y haría que su personalidad fuera menos agradable, por lo que decidió aprovecharlo para tomar un refrigerio. El huerto que tenía estaba en su máximo esplendor, de modo que llevaba una zanahoria, una manzana, o cualquier otra cosa que ella misma hubiera plantado.

Al ser humana, ya tenía plasticidad; forma parte de la naturaleza de todo el mundo. A diario, durante el verano y el otoño, a las 18 y a las 22:30, tomaría su refrigerio. Esto proporcionó una frecuencia precisa de impresión.

El elemento de la intensidad variaba según su apetito relativo. A veces comía con ganas porque en casa había ingerido un almuerzo somero. A veces se saltaba la comida antes de ir a trabajar, y la intensidad de su hambre era aún mayor. Pero siempre que llegaba el momento del descanso, ella comía, sin importar lo hambrienta que estuviera.

A medida que transcurrieron los meses, se dio cuenta de que sin importar lo que hubiera comido, sentía hambre antes de los descansos. Miraba el reloj, esperando la oportunidad para comer. A veces daba la impresión de que la hora no llegaba nunca. Y cuando el huerto ya no produjo alimentos frescos y buenos, recurrió a cualquier cosa que tuviera en casa: una golosina, una rosquilla, galletitas.

Este es un claro ejemplo del proceso de establecer de manera voluntaria un hábito. Pero en realidad no era un hábito bueno. Comenzó a ganar peso y descubrió que media hora antes de los descansos se distraía del trabajo.

De modo que decidió romper el hábito y dejó de llevar comida. Ésa no era la respuesta, ya que había comida en las máquinas expendedoras de la fábrica, y lo que hizo fue empezar a comprarla en ellas. No sólo seguía comiendo, sino que ahora gastaba dinero para hacerlo.

En ese punto se vio obligada a tomar posesión de su mente, inspirarla con una motivación fuerte y emprender una acción precisa. Se estableció un objetivo preciso menor para romper el hábito. Lo hizo leyendo, sustituyendo el deseo de comida por el deseo de conocimiento e inspiración. Cuando llegaban los descansos, sacaba un libro en vez de una chocolatina. Por supuesto, ahí había la misma frecuencia de impresión. Lo único diferente era la intensidad. Al principio la sensación de hambre persistió, pero pasados unos días adquirió el apetito de la lectura, que venció al antiguo deseo físico. Estableció un hábito nuevo que suplantó al viejo.

Cualquier hábito inútil, superfluo o nocivo se puede romper y sustituir por uno más deseable si usted así lo quiere. El núcleo de toda la ciencia del logro personal radica en este concepto. La fuerza de hábito cósmico es el medio para incorporar cada uno de los Diecisiete Principios del Éxito en su vida. Controle su actitud mental, manténgala positiva ejercitando la autodisciplina, y prepare su terreno mental de modo que cualquier plan, objetivo o deseo dignos se puedan plantar mediante una impresión repetida e intensa. Sepa que va a germinar, crecer y encontrar expresión, aportándole cualquier cosa que desee usted de la vida.

AQUELLO QUE LA MENTE PUEDA CONCEBIR Y CREER,
LA MENTE PUEDE CONSEGUIR.

♦18♦

Los diecisiete principios del éxito



Un repaso rápido

LA intención de la lista que sigue a continuación es servirle como un recordatorio. Obsérvela una vez a la semana. ¿Realiza progresos en cada uno de estos campos? Si evalúa de forma rutinaria sus esfuerzos para adoptar los principios, es menos probable que se vea atrapado en una crisis, por ejemplo, por haber descuidado pensar con precisión, o descubra que sus compañeros de trabajo de pronto lo consideran un tiburón oportunista.

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. Precisión de objetivos. | 10. Exactitud de pensamiento. |
| 2. Genio creador. | 11. Atención controlada. |
| 3. Una personalidad agradable. | 12. Trabajo en equipo. |
| 4. Fe aplicada. | 13. Aprender de la derrota. |
| 5. Recorrer un kilómetro más. | 14. Visión creadora. |
| 6. Iniciativa personal. | 15. Conservación de una buena salud física y mental. |
| 7. Una actitud mental positiva. | 16. Dedicación de tiempo y dinero. |
| 8. Entusiasmo. | 17. Utilización de la fuerza del «hábito cósmico». |
| 9. Autodisciplina. | |

Una evaluación detallada

A continuación se dan resúmenes concisos de los pasos para hacer que cada principio forme parte de su vida. Léalos y

luego emplee las líneas que se proporcionan al final de cada sección para escribir acciones específicas que piensa realizar para llevar los principios a la práctica.

Los mismos resúmenes le ofrecerán recomendaciones concretas sobre qué hacer. Bajo la precisión de objetivo podría escribir que definirá su objetivo principal, redactar un plan para alcanzarlo y leer ese plan en voz alta todos los días, todo lo cual se menciona en el resumen. Pero si también incluye una fecha en la cual tendrá escrito el plan, estará realizando un compromiso consigo mismo que le proporcionará una motivación adicional. De modo que no repita sencillamente las sugerencias del resumen; analice con cuidado los cambios que necesita hacer y sea todo lo detallado posible cuando los escriba. En pocas semanas o meses puede echarle un vistazo a esas notas, reconocer el progreso que ha establecido y renovar su compromiso con el éxito.

1. PRECISIÓN DE OBJETIVOS... con AMP

El punto de partida de todos los logros valiosos

Debería tener un objetivo elevado, deseable y sobresaliente y mantenerlo siempre delante de usted. Puede tener cualquier otro objetivo que no entre en conflicto con el principal y que le ayude a alcanzarlo. Es recomendable disponer de objetivos inmediatos, intermedios y lejanos. Cuando establecè un objetivo preciso principal, será propenso a reconocer aquello que le ayudará a conseguirlo.

Decida o fije en la mente qué es exactamente lo que desea. Sea, preciso.

Evalúe y determine con exactitud qué dará a cambio.

Establezca una fecha precisa de cuándo tiene intención exacta de poseer lo que desea.

Identifique su deseo con un plan preciso para llevar a cabo y alcanzar su objetivo. Ponga su plan en *acción* inmediatamente.

Defina con claridad el plan de consecución. Escriba con precisión y concisión qué es *exactamente* lo que quiere, cuándo *exactamente* quiere alcanzarlo y qué es *exactamente* lo que pretende dar a cambio.

Todos y cada uno de los días, por la mañana y la noche, lea

en voz alta su declaración escrita. Al leerla, vea, sienta y *crea* que ya está en posesión de su objetivo.

Dedíquese a la inspección personal con asiduidad para decidir si va por el buen camino y la dirección adecuada de modo de no desviarse del sendero que conduce al logro de su objetivo.

Para garantizar el éxito, ocúpese diariamente en estudiar, pensar y planificar tiempo con una AMP, pensando en sí mismo y en su familia y en cómo puede lograr sus objetivos precisos.

AQUELLO QUE LA MENTE PUEDA CONCEBIR Y CREER,
LA MENTE PUEDE CONSEGUIR... CUANDO TIENE AMP Y LA APLIQUE

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

2. GENIO CREADOR... con AMP

Una alianza creadora es dos o más mentes trabajando juntas en un espíritu de armonía perfecta para la consecución de un objetivo específico.

Este principio lo capacita, mediante la asociación con otros, para adquirir y utilizar el conocimiento y la experiencia necesarios para la consecución de cualquier objetivo deseado en la vida.

Puede establecer su alianza creadora rodeándose o alineándose con el consejo y la cooperación personal de varias personas que estén dispuestas a prestarle una ayuda sincera para la consecución de su objetivo en un espíritu de armonía perfecta.

Puede establecer una alianza creadora con su cónyuge, su director, un amigo, un compañero de trabajo, etc. Una vez que se forma una alianza creadora, el grupo como un todo debe ser y permanecer activo. Debe moverse en un plan preciso, en un tiempo preciso, hacia un objetivo común preciso. La indecisión, la inactividad o el retraso destruirán la utilidad de la alianza. Tiene que haber una compenetración completa de las mentes, sin reservas por parte de ningún miembro.

Puede tener varias alianzas creadoras, cada una con objetivos diferentes; por ejemplo, una alianza con su cónyuge para alcanzar los objetivos familiares, una con su banquero, conseje-

ro de inversiones o abogado para sus objetivos financieros, una con su párroco o clérigo para sus objetivos espirituales, etcétera

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

3. UNA PERSONALIDAD AGRADABLE... con AMP

Su personalidad es su mayor posesión o su mayor desventaja, ya que abarca todo lo que usted controla: mente, cuerpo y alma. La personalidad de una persona es la persona. Forma la naturaleza de sus pensamientos, obras, relaciones con otros y establece los límites del espacio que usted ocupa en el mundo.

Es esencial que desarrolle una personalidad agradable... agradable para usted y para los demás.

Resulta imperativo que desarrolle el hábito de ser sensible a sus propias reacciones ante individuos, circunstancias y acontecimientos y ante las reacciones que tienen los individuos y los grupos a lo que usted dice, piensa o hace.

Factores positivos de una personalidad agradable

Visión creadora	Deportividad
Tolerancia	Sinceridad
Agudeza	Sentido del humor
Cortesía común	Corazón humilde
Afecto por la gente	Sonreír
Flexibilidad	Entusiasmo
Taño	Control del temperamento
Magnetismo personal	y de las emociones
Control de las expresiones	Paciencia
faciales	Vestimenta adecuada

NO HAGAS A LOS DEMÁS LO QUE NO QUIERAS QUE TE HAGAN A TI

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

4. FE APLICADA... con AMP

La fe es un estado mental a través del cual sus objetivos, deseos, planes y propósitos se pueden traducir a sus equivalentes físicos o financieros.

La fe aplicada significa *acción*, específicamente, el hábito de aplicar la fe bajo cualquier circunstancia. Es fe en su Dios, en sí mismo, en sus conciudadanos... y en las oportunidades ilimitadas disponibles para usted.

La fe sin *acción* está muerta. La fe es el arte de *creer a través de hacer*. Surge como resultado de una *acción* persistente. El miedo y la duda son fe con marcha atrás. La fe, en su aplicación positiva, es la clave que le proporcionará una comunicación directa con la Inteligencia Infinita.

La fe aplicada es la creencia en un objetivo o propósito respaldados por una actividad no cualificada. Si quiere resultados, pruebe con una oración. Cuando reza, usted expresa su gratitud, y el agradecimiento por las bendiciones que ya ha recibido; luego pídale al Señor que le ayude. Afirme los objetivos de sus deseos mediante la oración cada noche y cada mañana. Inspire a su imaginación para verse a sí mismo ya en posesión de ellos, y obre precisamente como si ya estuviera en posesión física de ellos. La posesión de cualquier cosa primero tiene lugar mentalmente al ser imaginada por la mente.

¡LA ORACIÓN ES SU MAYOR PODER!

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

5. RECORRER UN KILÓMETRO MÁS... con AMP

Dé más y mejor servicio por lo que le pagan, y hágalo con una actitud mental positiva. Establezca el hábito de recorrer un kilómetro más por el placer que obtiene de ello y por lo que hace por y para usted en lo más profundo de su interior. Es inevitable que cada semilla de servicio útil que siembre se multiplique y regrese a usted en abundancia abrumadora.

Seguir este principio le volverá indispensable para otras personas. El principio se manifiesta en dos leyes importantes: la Ley de la Compensación y la Ley de las Retribuciones Crecientes. Estas leyes inalterables siempre recompensan el esfuerzo inteligente realizado con una actitud de fe e instintivamente, sin pensar en los límites de la compensación inmediata.

$$C^1 + C^2 + AM = C$$

La calidad del servicio realizado más la cantidad del servicio realizado más la actitud mental con el que se realiza es igual a su compensación en el mundo y a la cantidad de espacio que usted ocupará en los corazones de otras personas.

¡HAGA QUE RECORRER UN KILÓMETRO MÁS CON AMP SEA UN HÁBITO!

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

6. INICIATIVA PERSONAL... con AMP

La iniciativa personal es el poder interior que inicia toda acción. Es el poder que inspira el fin de aquello que uno empieza. Es la dinamo que pone la facultad de la imaginación en acción.

De hecho, es *Automotivación*.

La motivación es aquello que induce acción o determina la elección. Es lo que proporciona un motivo. Un motivo es esa urgencia interior sólo dentro del individuo que le incita a la acción, como una idea, una emoción, un deseo o un impulso. Es una esperanza u otra fuerza que empieza en un intento por producir resultados específicos.

Cuando conozca los principios que puedan motivarlo, entonces conocerá los principios que pueden motivar a otros.

Motívese con AMP. La esperanza es el ingrediente mágico en la motivación, pero el secreto del logro es ponerse en acción.

USE Y DESARROLLE LA INICIATIVA PERSONAL. ¡HÁGALO AHORA!

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

7. UNA ACTITUD MENTAL POSITIVA

AMP significa éactitud mental positivaé.

Una actitud mental positiva es *el pensamiento o la acción o reacción correctas, honradas, constructivas* ante cualquier persona, situación o serie de circunstancias que no violan las leyes de Dios o los derechos de otras personas.

AMP le permite construir sobre la esperanza y superar las actitudes negativas de la desesperanza y el desánimo. Le proporciona el poder mental, la sensación, la confianza de hacer cualquier cosa que decida hacer. Por lo general, la AMP se alude como la actitud de «Puedo... Lo haré», aplicable a todas las circunstancias estimulantes en su vida.

Usted crea y mantiene una actitud mental positiva mediante su propio poder de voluntad, basada en motivaciones de su propia adaptación. Para desarrollar la AMP, afánese por comprender y aplicar la Regla de Oro; sea considerado y sensible con las reacciones de otros; sea sensible con sus propias reacciones controlando sus respuestas emocionales; sea un buen localizador; crea que se puede alcanzar cualquier objetivo; y desarrolle lo que se entiende por hábitos correctos de pensamiento y acción.

MANTENGA LA ACTITUD CORRECTA...

UNA ACTITUD MENTAL POSITIVA

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

8. ENTUSIASMO... con AMP

Una persona sin entusiasmo es como un reloj sin cuerda. El padre John O'Brien, profesor de teología en la Universidad de Notre Dame, dice: «el primer ingrediente que creo que es absolutamente necesario para un individuo de éxito, eficiente y competente es el entusiasmo.» Añade: «Entusiasmo proviene de los vocablos griegos que te permiten indagar en la raíz de esta palabra... en su significado básico, fundamental y original. El primero es *theos*, que significa Dios. Los otros dos voca-

blos son *en-Tae*, que en la primera acepción que los antiguos griegos le daban a esta palabra literalmente significaba: «Dios dentro de ti». Luego: «Ninguna batalla de cierta importancia se puede ganar sin entusiasmo.»

Para volverse entusiasta respecto a conseguir un objetivo deseable, día tras día mantenga la mente en dicho objetivo. Cuanto más dignos y deseables sean sus objetivos, más dedicado y entusiasta será usted. Entienda y actúe según la declaración de William James: «Las emociones no siempre están sujetas a la razón, *pero siempre están sujetas a la ACCIÓN*» (énfasis añadido). El entusiasmo prospera en una mente y acción positivas. Ésta es la clave para controlar su entusiasmo: déle siempre un objetivo digno en el que concentrarse y, una vez que lo haya canalizado hacia ese objetivo, le hará avanzar.

El entusiasmo verdadero proviene del interior. Sin embargo, es como sacar agua de un pozo; primero tiene que accionar la bomba, pero al rato el agua no para de fluir. Puede ser entusiasta con todo lo que sepa o haga. El entusiasmo es una característica de la AMP. Puede generarse de forma natural con los propios pensamientos, sensaciones y emociones, pero lo que es más importante, se puede generar a voluntad.

PARA SER ENTUSIASTA... ¡ACTÚE CON ENTUSIASMO!

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

9. AUTODISCIPLINA... con AMP

La autodisciplina le capacita para desarrollar el control sobre sí mismo. Comienza con el dominio de sus pensamientos, lo que usted realmente es y hace. Los fracasos y éxitos son resultado de sus hábitos. Somos seres de hábitos, pero como somos mentes con cuerpos, podemos cambiar nuestros hábitos.

La autodisciplina es quizá la función más importante en ayudar al individuo en el desarrollo y mantenimiento de hábi-

tos de pensamiento que capacitan a esa persona para fijar toda su atención sobre cualquier objetivo deseado y centrarla en él hasta que dicho objetivo se ha alcanzado.

Si no controla sus pensamientos, no controla sus actos. Piense primero y actúe después. La autodisciplina es el principio por el cual usted puede formar voluntariamente los patrones de sus pensamientos para que armonicen con sus objetivos y propósitos.

DIRIJA SUS PENSAMIENTOS, CONTROLE SUS EMOCIONES,
ORDENE SU DESTINO CON AMP.

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

10. EXACTITUD DE PENSAMIENTO... con AMP

La exactitud de pensamiento se basa en dos fundamentos básicos:

1. Razonamiento inductivo, basado en la asunción de hechos o hipótesis desconocidos.
2. Razonamiento deductivo, basado en hechos, o lo que se cree que son hechos, comprobados.

En la escuela se nos enseña el razonamiento deductivo e inductivo, y la falacia resultante de partir con la premisa equivocada en un caso y realizar la inferencia equivocada en el otro. El pensamiento preciso y el sentido común en parte son resultado de la experiencia. Puede aprender de las propias experiencias tanto como de las de otros cuando aprende cómo reconocer, relacionar, asimilar y aplicar los principios con el fin de alcanzar sus objetivos.

1. Separe los hechos de la ficción o de las pruebas de oídas.
2. Divida los hechos en categorías: importantes y no importantes.

Tenga cuidado con las opiniones de otros. Podrían ser peligrosas y destructivas. Cerciórese de que sus opiniones no son los prejuicios de otro. El pensador preciso aprende del empleo de su propio juicio y a ser cauto sin importar quién pueda esforzarse para influir en él.

LA VERDAD SERÁ VERDAD SIN IMPORTAR UNA MENTE CERRADA,
LA IGNORANCIA O LA NEGATIVA A CREERLA

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

11. ATENCIÓN CONTROLADA... con AMP

La atención controlada es el poder mental organizado. Es la forma más elevada de autodisciplina. Es el acto de coordinar todas las facultades de la mente y dirigir su poder combinado a un fin específico o un objetivo preciso. Es un acto que sólo se puede obtener mediante el tipo más estricto de autodisciplina.

Por lo tanto, resulta obvio que cuando usted fija voluntariamente la atención en un objetivo preciso principal de naturaleza positiva y obliga a la mente a través de sus hábitos cotidianos de pensamiento a centrarse en el tema, condiciona la mente subconsciente a actuar sobre ese objetivo. La atención controlada, cuando se centra en el objeto de su objetivo preciso principal, es un medio por el cual usted realiza una aplicación positiva del principio de la sugestión.

La mente nunca permanece inactiva, ni siquiera durante el sueño. Trabaja continuamente por reacciones a las influencias que llegan hasta ella. Por ende, el objetivo de la atención controlada es el de mantener la mente ocupada en material de pensamiento que pueda ser útil para la consecución del objeto de su deseo.

La atención controlada es un autodomínio del orden más elevado, pues es una verdad aceptada que la persona que controla su propia mente puede controlar todo lo demás.

MANTENGA LA MENTE EN LAS COSAS QUE QUIERE
Y ALEJADA DE LAS COSAS QUE NO QUIERE

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

12. TRABAJO EN EQUIPO... con AMP

El trabajo en equipo es una colaboración voluntaria y la coordinación del esfuerzo para alcanzar un objetivo específico. Cuando el espíritu del trabajo en equipo es favorable, voluntario y libre, conduce a la consecución de un poder grande y duradero.

Es un sistema que coordina todos los recursos y talentos de los jugadores y desanima automáticamente la falta de honradez y la injusticia, a la vez que compensa de forma adecuada a los individuos que participan de manera sincera y altruista.

El principio del trabajo en equipo difiere del principio de la alianza creadora en que se basa en la coordinación del esfuerzo sin adoptar necesariamente el principio de la precisión de objetivo o de armonía, dos cosas esenciales de la alianza creadora.

El trabajo en equipo produce poder, pero la cuestión de si dicho poder es temporal o permanente depende de la motivación que inspiró la cooperación. Si la motivación inspira a la gente a cooperar voluntariamente, el poder producido por este tipo de trabajo en equipo durará tanto como prevalezca el espíritu de voluntariedad.

El trabajo en equipo desarrolla a los individuos y a las empresas y proporciona una oportunidad ilimitada para todos. Es compartir una parte de lo que usted tiene —una parte que es buena— con otros.

AQUELLO QUE COMPARTA SE MULTIPLICARÁ;
AQUELLO QUE RETENGA DISMINUIRÁ

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

13. APRENDER DE LA DERROTA... con AMP

Toda adversidad transporta consigo la semilla de un beneficio equivalente o mayor para aquellos que tengan AMP y la apliquen.

La derrota puede ser un escalón hacia el progreso o un obstáculo, según su actitud mental y cómo la relacione consigo mismo.

Jamás es lo mismo que el fracaso, a menos que se haya aceptado como tal.

Su actitud mental respecto de la derrota es el factor de máxima importancia que determina si usted navegará sobre mareas de fortuna o desgracia. La persona con una actitud mental positiva reacciona ante la derrota con el espíritu de determinación de no aceptarla. La persona con una actitud mental negativa reacciona ante ella con el espíritu de la aceptación impotente.

LO PEOR QUE LE PASE PUEDE SER LO MEJOR QUE PUEDA PASARLE
SINO PERMITE QUE LE ARREBATE LO MEJOR DE USTED

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

14. VISIÓN CREADORA... con AMP

El mayor don del hombre es su mente pensante. Analiza, compara, elige. Crea, visualiza, prevé y genera ideas.

La imaginación es el ejercicio, el desafío y la aventura de la mente. Es la clave para todos los logros de una persona, el mecanismo principal de todo esfuerzo humano, la puerta secreta al alma de una persona. Inspira el esfuerzo humano en relación con las cosas materiales y las ideas asociadas con las cosas materiales.

La imaginación es el taller de la mente humana, donde las ideas viejas y los hechos establecidos se pueden ensamblar para formar combinaciones nuevas y darle usos nuevos. Es el acto del intelecto constructivo en la clasificación de materia-

les, conocimiento o pensamientos para conformar sistemas nuevos, originales y racionales, una facultad constructiva o creadora que abarca la imaginación poética, artística, filosófica, científica y ética.

La visión creadora puede ser una cualidad innata de la mente o una adquirida, ya que se puede desarrollar mediante el uso libre y osado de la facultad de la imaginación.

La visión creadora se extiende más allá del interés por los objetos materiales. Juzga el futuro por el pasado y se ocupa del futuro más que del pasado. La imaginación se ve influida y controlada por los poderes de la razón y la experiencia. La visión creadora los hace a un lado y alcanza sus fines básicamente con ideas y métodos nuevos.

Una de las formas de aumentar el flujo de ideas es desarrollando el hábito de incorporar tiempo para el estudio, el pensamiento y la planificación. Permanezca en silencio y quieto, y escuche esa voz sosegada que habla desde su interior mientras usted contempla el modo en que puede alcanzar sus objetivos.

LO QUE PUEDE CONCEBIRSE PUEDE CREARSE... CON AMP

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

15. CONSERVACION DE UNA BUENA SALUD FÍSICA Y MENTAL... con AMP

Usted es una mente con un cuerpo. Mientras su cerebro controle su cuerpo, acepte que una buena salud física exige una actitud mental positiva, una conciencia de la salud. Establezca unos hábitos de salud buenos y bien equilibrados. Para mantener la conciencia de salud, piense en términos de buena salud física, no en términos de enfermedad o males. Recuerde, aquello en lo que su mente se concentra, lo trae a la existencia, bien sea un éxito financiero o bien salud física.

Para mantener una actitud positiva para el desarrollo y mantenimiento de una conciencia de buena salud, emplee la autodisciplina, mantenga la mente libre de influencias y pensamientos negativos, y cree y mantenga una vida bien equilibrada. Siga el trabajo con juego, el esfuerzo mental con esfuerzo físico, la seriedad con el humor, y estará en el camino hacia la buena salud y la felicidad.

Una mente sana y un cuerpo sano se consiguen si pone en marcha la AMP para que trabaje para usted. Recuerde, con la AMP puede disfrutar de buena salud y vivir más tiempo.

¡ME SIENTO SALUDABLE! ¡ME SIENTO FELIZ! ¡ME SIENTO ESTUPENDO!

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

16. DEDICACION DE TIEMPO Y DINERO... con AMP

Equilibre inteligentemente el uso de su tiempo y recursos, tanto profesionales como personales. Haga un inventario de sí mismo y sus actividades para descubrir dónde y cómo está gastando su tiempo y dinero.

Ocúpese en tiempo de estudio, pensamiento y planificación.

No pierda el tiempo ni el dinero. El 10 por 100 de todo lo que gana es suyo para ahorrar e invertir. Como cualquier buena empresa, presupueste su dinero. Use el tiempo con inteligencia en la consecución de sus objetivos. Desarrolle un plan para dedicar los ingresos que tenga a gastos, ahorros e inversiones.

NO SIEMPRE OBTIENE LO QUE ESPERA
A MENOS QUE LO INSPECCIONE... CON AMP

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

17. UTILIZACION DE LA FUERZA DE «HÁBITO CÓSMICO» ... con AMP

La fuerza de hábito cósmico está vinculada a todo el universo y es la ley mediante la cual se mantiene el equilibrio del universo a través de patrones o hábitos establecidos. Es la ley que obliga a toda criatura viva y a toda partícula de materia a quedar bajo la influencia dominante de su entorno, incluyendo los hábitos físicos y de pensamiento de la humanidad.

Las fuerzas de hábito cósmicas son los poderes que usted aplica con AMP cuando usa las leyes o los principios universales. Se emplean cuando usa los poderes mentales, pertenezcan éstos bien al consciente o bien al subconsciente. De esta manera es como usted piensa y se enriquece o consigue cualquier cosa que desea en la vida (en principio) que no viole las leyes de Dios o los derechos de las personas.

Todos estamos regidos por hábitos. Se incorporan a nosotros mediante las experiencias y los pensamientos repetidos. Usted tiene derecho al control completo sobre sus propios pensamientos. Creamos patrones de pensamiento al repetir ciertas ideas o conductas hasta que la utilización de la Fuerza de Hábito Cósmico se apodera de esos patrones y los vuelve más o menos permanentes hasta que usted conscientemente los redistribuye.

Hábitos: Usted los tiene... algunos buenos, quizá otros malos. De muchos no es consciente, pero es ciego a algunos que resultan indeseables. Cada uno comienza en su mente de forma consciente o subconsciente. Y cada uno se puede desarrollar y neutralizar o cambiar a voluntad mediante el uso adecuado de la mente. Usted tiene ese poder.

Usted está regido por sus hábitos. Hace falta un hábito para sustituir a otro. Desarrolle hábitos positivos que estén en armonía con la consecución de su objetivo preciso principal.

SIEMPRE Y ACTÚE, Y RECOGERÁ UN HÁBITO

SIEMPRE UN HÁBITO, Y RECOGERÁ UNA PERSONALIDAD

SIEMPRE UNA PERSONALIDAD, Y RECOGERÁ UN DESTINO

Mi compromiso para usar este principio en mi vida es:

- ☐ Construir su autodisciplina.
- ☐ Beneficiarse de la "Regla de Oro".
- ☐ Presupuestar tiempo y dinero.
- ☐ Encontrar y mantener la fuente de toda riqueza.
- ☐ E innumerables lecciones más para potenciar sus esfuerzos, vigorizar sus puntos fuertes, realizar sus ambiciones y hacer que sus sueños se vuelvan realidad.

Napoleón Hill nació en la pobreza en 1883, y alcanzó un gran éxito como abogado y periodista. Fue consejero de Franklin Roosevelt y confidente de Andrew Carnegie. Con la ayuda de éste, formuló una filosofía del éxito, recurriendo a los pensamientos y experiencias de docenas de personajes de relevancia empresarial y social hechos a sí mismos. En años recientes, la Fundación Napoleón Hill ha reactualizado sus escritos, ganándole un inmenso público internacional con libros como *Think and Grow Rich Action Pack*, *Napoleon Hill's A Year of Growing Rich* y *Succeed and Grow Rich Through Persuasion*.

Usted puede alcanzar el éxito en cualquier cosa que emprenda,
y este libro le enseñará cómo hacerlo con los 17 principios.

PRECISIÓN DE OBJETIVOS

GENIO CREADOR

UNA PERSONALIDAD AGRADABLE

FE APLICADA

RECORRER UN KILÓMETRO MÁS

TRABAJO EN EQUIPO

VISIÓN CREADORA

AUTODISCIPLINA

EXACTITUD DE PENSAMIENTO

APRENDER DE LA DERROTA

ATENCIÓN CONTROLADA

INICIATIVA PERSONAL

ENTUSIASMO

DEDICACIÓN DE TIEMPO Y DINERO

LA CONSERVACIÓN DE UNA BUENA SALUD FÍSICA Y MENTAL

UTILIZACIÓN DE LA FUERZA DEL "HÁBITO CÓSMICO"

UNA ACTITUD MENTAL POSITIVA

LAS LLAVES DEL ÉXITO

DE NAPOLEÓN HILL

LAS LLAVES DEL
ÉXITO 1850
1850
16-04-1998
Bs. 8500.00

ISBN: 84-414-0111-X



9 788441 401112

43060

