Dr. Lair Ribeiro

EL ÉXITO NO LLEGA POR CASUALIDAD

INCLUYE LAS 18 LEYES UNIVERSALES DEL ÉXITO

URANO

Dr. Lair Ribeiro

EL ÉXITO
NO LLEGA
POR CASUALIDAD

INCLUYE LAS 18 LEYES
UNIVERSALES DEL ÉXITO

Sabemos que en cada momento estamos creando en nuestra mente nuestra propia realidad. Por lo tanto, realizar nuestros sueños y tener éxito en la vida son conquistas que dependen esencialmente de nosotros mismos. Pero, ¿cómo conseguirlo?

Mediante técnicas sorprendentes, a la vez simples y efectivas, el doctor Lair Ribeiro nos ofrece los secretos del éxito, revelando nuevos paradigmas que desafían nuestra manera de pensar y de actuar en el universo. Aumentar la capacidad mental, equilibrar los dos hemisferios del cerebro, desarrollar positivamente la autoestima, concentrarnos en nuestras cualidades, aprender a percibir las oportunidades («sólo un ojo preparado puede ver lo obvio»), establecer las mejores metas y conseguirlas... son algunos de los secretos que le ofrece este libro y que pueden ser decisivos en su vida. La publicación de esta obra ha sido acogida con enorme interés y hace más de un año que se mantiene en las listas de bestsellers de Brasil.

El Dr. LAIR RIBEIRO es un médico brasileño afincado en Estados Unidos desde 1976. En la Universidad de Harvard, además de su preparación como médico, llevó a cabo estudios en diversas áreas de la psicología y adquirió una gran experiencia en los campos educativos y empresarial.

Graduado por el Instituto de Neuro-lingüística (NLP) de Nueva York y también por el Instituto de Tecnología del Cerebro de Colorado, sus cursos de expansión de la inteligencia y desarrollo personal han tenido mucho éxito en diversos países, tanto en el gran público como entre ejecutivos y empresarios.

Otras obras del Dr. Ribeiro:

- **La prosperidad**
- **La comunicación eficaz**

¿Qué es el éxito? ¿Qué es la felicidad? ¿Qué es la suerte? ¿Por qué algunas personas tienen éxito en la vida y otras no lo consiguen?

¿Cómo se alcanza el éxito? ¿Cuál es el secreto de las personas que lo obtienen? Es simple pero no fácil: depende de usted.

Basándose en la programación neurolingüística y en la «ciencia del éxito», este libro enseña a aumentar la capacidad mental y a alcanzar lo que realmente se desee. La vida que lleva, la ha creado usted; por lo tanto, siempre puede mejorarla.

El éxito está en sus manos.

Hay una fuerza especial dentro de usted.

Aprenda a usarla en su beneficio.

Sumario de las leyes

I LAS LEYES BÁSICAS DEL ÉXITO
Aprender con el Universo

II LA LEY DEL AUMENTO
Aprender a enfocar

III VISUALIZACIÓN Y EXPERIENCIA
Dos caras de una misma moneda

IV DISONANCIA COGNITIVA
Fuerzas antagónicas que generan conflicto

V VERSE IMPLICADO Y COMPROMETERSE
La diferencia que marca la diferencia

VI UNA, DOS Y TRES
Cuando el hecho establece una tendencia

VII ESCASEZ Y ABUNDANCIA
La elección depende de la percepción

VIII AMOR INCONDICIONAL
La emoción sobrepasa la razón

IX ATRACCIÓN EN ACCIÓN
Confirmar la semejanza

X LA PARADOJA UNIVERSAL
Aceptar lo inaceptable

XI TRASCENDENCIA Y LIBRE ALBEDRÍO
La elección de ser libre

XII AGRADECER Y ARRIESGAR
Gratitud y prosperidad

XIII MANIFESTACIÓN FÍSICA
Cuando la mente actúa como cocreadora

XIV SINERGIA
Hacer mas con menos

XV ARMONÍA ARMÓNICA
La ley dé las leyes

XVI EVOLUCIÓN Y MÁS EVOLUCIÓN
La dinámica universal

XVII UNIDAD SIN COMPLEJIDAD
Uno para todos, todos para uno

XVIII CONOCIMIENTO Y SABIDURÍA
La inteligencia al servicio del Ser

Índice

1 LA «DIFERENCIA» QUE MARCA LA DIFERENCIA **5**

2 EL MUNDO DE LAS ILUSIONES
¿Qué es lo verdaderamente real? **9**

3 QUERERSE MÁS A UNO MISMO **12**

4 LA CIENCIA DEL ÉXITO **14**

5 ES NECESARIO CREERLO PARA VERLO **16**

6 LOS HEMISFERIOS DEL CEREBRO
L*a misma cara de la otra moneda* **18**

7 AUMENTE SU AUTOESTIMA
Lo semejante atrae lo semejante **20**

8 USTED PUEDE CAMBIAR SU VIDA **23**

9 COMUNICARSE POSITIVAMENTE CON UNO MISMO **24**

10 UNA MONEDA EN EL FONDO DEL MAR **25**

11 COMUNICARSE PLENAMENTE **27**

12 USTED ES QUIEN REALIZA SUS SUEÑOS **29**

13 PIENSE A LO GRANDE **31**

14 SALTAR HACIA AFUERA DEL ACUARIO **33**

15 TODO PROBLEMA TIENE SOLUCIÓN **36**

16 ¿PARA QUIÉN TRABAJA? **38**

17 LA DESGRACIA PUEDE SER UNA SUERTE **39**

18 HAGA LO QUE DEBA HACERSE **41**

19 MAÑANA POR LA MAÑANA **42**

20 LA VIDA EN SUS MANOS **43**

1

La «diferencia» que marca la diferencia

Mire a su alrededor, el lugar que escogió para leer este libro, el ambiente, las personas, los objetos, sus condiciones actuales de vida, de trabajo, de salud, de ocio. Piense en sus amigos, en lo que cada uno de ellos ha conquistado, y también en las personas con las que mantiene algún trato. Piense en personas famosas, que tengan éxito y a quienes usted admire, y recorra mentalmente su imagen y su modelo de vida, hasta el más mínimo detalle. Procure discernir los motivos de su admiración por esas personas.

Ahora mire en su interior. Intente percibir cómo se siente en este momento. ¿Cómo van esos sueños que acaricia hace tantos años? ¿Se han realizado del todo? ¿En parte? ¿Los ha «archivado»? ¿Los ha substituido por opciones más «reales»? ¿Los ha aplazado hasta una ocasión mas propicia? ¿O continúan parpadeando a ráfagas, en el panel de sus pensamientos más íntimos? ¿Le satisface lo que ha conquistado en esta vida? ¿Anhela algo más? ¿Cree en sus oportunidades? En resumen, ¿qué es lo que le hace falta para llegar a tener éxito?

I

Las leyes básicas del éxito

Aprender con el Universo

El **tiempo** es el más persistente de los maestros, pero desgraciadamente acaba con todos sus discípulos.

Usted puede tener como único maestro al tiempo y sufrir las consecuencias lógicas de la demora, o acelerar el proceso sirviéndose de la experiencia ajena.

El maestro de los maestros es, sin duda alguna, el Universo. Si usted consigue incorporar a su estructura psicológica las Leyes Universales, dos de las consecuencias de ello serán el éxito y la sabiduría.

El Universo es pura inteligencia. Ordenado, incapaz de haberse creado solo, está regido por leyes inmutables y soberanas. Estas leyes son absolutas en su esencia, interdependientes en su aplicabilidad, independientes del tiempo y el espacio en que actúan, dependientes de la intención y la conciencia divinas presentes en cada uno de nosotros. Tienen como finalidad mantener el orden en el caos, el amor en el odio, la sabiduría en la ignorancia, la salud en la enfermedad, y la eternidad en el momento transitorio.

Una persona con éxito no difiere mucho de otra que no consigue lo que quiere en te vida.

La distancia es mucho menor de lo que parece. El éxito se puede medir en centímetros. Observe por ejemplo la figura 1, que refleja el momento de la llegada de una carrera de caballos. El primer caballo en alcanzar la meta ganó 15.000 dólares y el segundo 5.000. ¿Quiere decir eso que el primer caballo es tres veces más rápido que el segundo? ¡Evidentemente no! De hecho, si medimos la diferencia entre la llegada de uno y la del otro y la dividimos por el total de la pista, ¿cuánto más rápido tendría que haber corrido el segundo para llegar antes que el primero? ¡Casi nada!

Esto significa que una pequeña diferencia en la ejecución lleva a una gran diferencia en el resultado. Dentro de una semana todos recordarán el nombre del caballo vencedor y habrán olvidado el del segundo. ¡Pero la diferencia entre ambos fue mínima!

La vida es así: el profesional que gana tres veces más que otro no está haciendo tres veces más esfuerzo, ni tiene el triple de conocimientos o de inteligencia. La diferencia es mínima, pero es LA «DIFERENCIA» QUE MARCA LA DIFERENCIA.

Figura1

Si yo preguntase a la gente qué es el éxito, recibiría respuestas diferentes. Por ello voy a dar una definición que sirva para todo el mundo:

¡Éxito es conseguir lo que se desea!

No significa lo mismo que **Felicidad,** que es apreciar lo que ya se ha conseguido. Usted no necesita nada más para ser feliz. Basta con que le satisfaga lo que tiene; es una cuestión de aceptación mental.

Nada le impide querer o ambicionar otras cosas. El problema está en ligar la felicidad al éxito; entonces se suele decir, por ejemplo:

-Cuando sea adulto seré feliz.

-Cuando acabe la carrera, seré feliz.

«Cuando me case, cuando tenga hijos, cuando terminen la carrera, cuando se casen, cuando tenga nietos, cuando me jubile...», y así la vida transcurre como un gato pasando sobre un tejado de cinc caliente: sólo sentimos el calor.

El *éxito es conseguir lo que se desea.*
La felicidad es apreciar lo que ya se ha conseguido.

El propósito de este libro no es enseñar a ser feliz: esta es una decisión que pertenece a cada cual. Aquí vamos a estudiar la **Ciencia del Éxito.**

Parte de lo que voy a presentar está basado en los trabajos del investigador Napoleón Hill, contratado por Andrew Carnegie (probablemente el hombre más rico de su época) para una extraña tarea. Carnegie se encontró con Napoleón Hill en una fiesta, cuando éste tenía diecinueve años, y le ofreció un trabajo: investigar durante veinticinco años lo que tienen en común las personas con éxito. Se lo pensó durante una semana y al final decidió aceptar la propuesta.

Cuando concluyó su trabajo, Napoleón Hill publicó un libro titulado *The Law of Success* [La ley del éxito].

Seleccionó, inicialmente, a 1.000 millonarios, y de entre ellos escogió a 500 que, además de dinero, tenían satisfacción personal, salud, buenas relaciones y un estado mental positivo. Durante veinticinco años, estudió el denominador común de estos individuos y llegó a una serie de conclusiones que iremos viendo en este libro.

Cuente los triángulos de la figura 2. ¿Cuántos hay? Las respuestas son de lo más variado. Yo he oído desde 10 hasta 150. Intente dar con la solución.

¿Los ha contado todos? La gran mayoría de los lectores no consiguen identificar todos los triángulos. Si desea verificar la respuesta, vea la figura 2A.

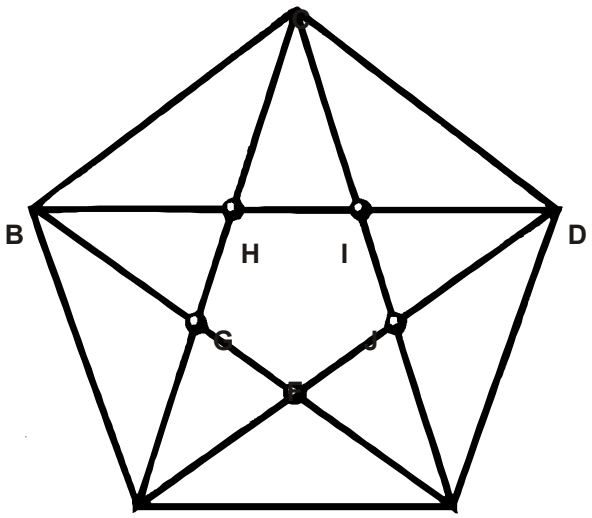

Figura 2

Un ejemplo tan simple como éste nos puede enseñar que siempre es posible superarse en esta vida, con independencia del éxito que se tenga. No utilizamos ni siquiera el 5 por ciento de nuestra capacidad cerebral. Einstein probablemente no usó ni un 10 por ciento: se estudió su cerebro con todo detalle, y no fue posible diferenciarlo del de un idiota. La diferencia, por lo tanto, no está en la anatomía sino en la programación. Si comparamos el cerebro humano con los ordenadores veremos que no es el *hardware* (o equipamiento) lo que hace que un individuo sea más inteligente que otro, sino el *software* (o programa que utiliza).

Se dice que las personas como Einstein nacen ya genios. No es cierto. Algunas realmente nacen con una potencialidad mayor. Sin embargo, teniendo en cuenta que sólo usamos de un 3 a un 4 por ciento de nuestra capacidad mental, basta con utilizar un poco más de los recursos que tenemos para conseguir alcanzar o sobrepasar la inteligencia de quien nació con mayor potencialidad. Esta es la «diferencia» que marca la diferencia.

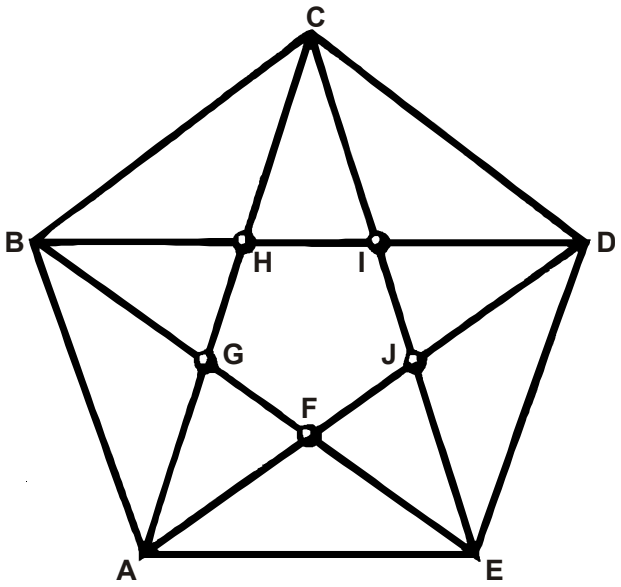

Figura 2A

En la figura hay 36 triángulos:
-10 simples (AGF, AGB, BGH, BHC, CHI, CID, DIJ, DJE, EJF, EFA)
-10 dobles (AFB, BIC, CJD, DFE, EGA, AHB, BGC, CHD, DIE, EJA)
-10 triples (ABE, ABC, BCD, CDE, AED, BIE, ACJ, BDF, CEG, ADH)
-5 qulntuples (ABD, BCE, CAD, DBE, ACE)
-1 en la parte superior de la letra A.

Si de repente usted se olvidase de todo lo que aprendió hasta ahora en el colegio, el instituto y la facultad, aun así estaría en mejores condiciones que una persona que nunca haya estudiado. ¿Por qué? Porque durante el proceso de estudio aprendió a pensar. Si se nos examinase hoy de matemáticas, geografía o historia, posiblemente nos suspenderían: estudiamos y olvidamos, estudiamos y olvidamos. Entonces, como el estudio sólo sirve para aprender a pensar, no hay que perder tanto tiempo con conocimientos que se olvidarán.

Lo importante es aprender a pensar de un modo adecuado, y podemos hacerlo. Los cursos que imparto, basados en la programación neurolingüística, consiguen resultados evidentes en poquísimo tiempo: en ellos enseño el **proceso,** no el **contenido.** Metafóricamente hablando podríamos decir que enseño cómo masticar para que después la gente elija lo que quiere comer. Cualquiera puede aprender a aumentar tremendamente su capacidad mental: basta con conocer la técnica adecuada para lograrlo.

Cualquiera puede aprender
a aumentar tremendamente su capacidad mental.

Observe la figura 3. ¿Qué es lo que ve? Muchas veces no vemos, al mirarla por primera vez, que lo que en ella se representa es un perro dálmata. Véalo en la figura 3A. El perro está en el dibujo de la misma forma que las oportunidades en nuestra vida: sólo son visibles para los ojos sagaces.

En la época de la gran depresión de 1929, en Estados Unidos, el dinero desapareció del mercado, pero el gobierno continuó fabricando billetes. ¿Cómo es posible? Lo que sucedió es que el dinero fue a parar de las manos de muchos a las manos de pocos. Los que creyeron que iban a ganar dinero con la depresión, lo ganaron; los que creyeron que iban a perderlo, lo perdieron.

La palabra crisis, en chino, tiene dos significados: **peligro** y **oportunidad.** Es usted quien elige considerarlo una cosa u otra. Cuando oiga hablar de crisis, haga una pequeña modificación en la palabra: raye las eses. Quedará así: CRII. Y piense que de las crisis también se puede obtener dinero, éxito y prosperidad.

Lo que aparece en la figura 4 es una vaca. Si no consigue verla, mire la figura 4A. La vaca es

más difícil de ver que el perro. Sin embargo, una vez que se la percibe, no se puede dejar de verla.

Las oportunidades también son así. Es probable que sean difíciles de detectar, pero permanecen accesibles para quien las ha visto. Las oportunidades están en la vida para ser vistas. Están a nuestro alcance. Delante de nuestros ojos.

Figura 3

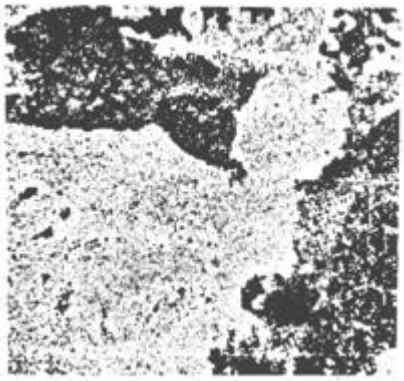

Figura 4

En esta vida usted tiene lo que escoge. Y su mente es tan poderosa que le va a entregar lo que le pida. El gran problema es que la gente no aprende a utilizar el cerebro del mejor modo posible. Cuando usted compra un aparato electrónico, viene con él un manual de funcionamiento. Pero nuestro cerebro, que es el «aparato» más complejo que existe en la Tierra, no viene acompañado de manual de instrucciones. Tenemos que aprender a utilizarlo paso a paso, en una sucesión de tentativas y errores. Los que aprenden triunfan en la vida; los demás se quedan atrás, marcando el paso.

Hay gente a la que le gusta mucho lamentarse: «Si tuviese una formación mejor, si hubiera ido a la universidad, si hubiese hecho el doctorado...».

Thomas Edison, inventor de la lámpara incandescente y del fonógrafo, entre otras cosas, estudió durante tres meses y su profesora lo expulsó diciendo que era oligofrénico y que no tenía inteligencia para estudiar. Hoy en día, sin embargo, todo lo que hacemos depende directa o indirectamente de los descubrimientos de Thomas Edison. Henry Ford estudió hasta el segundo curso de bachillerato y después fundó la compañía Ford. Cambió el esquema de los transportes y se hizo uno de los hombres más ricos del mundo. El conocimiento que no se usa no es un factor de éxito.

Nuestro cerebro tiene que aprender a ver las oportunidades, ya que nuestra educación no nos prepara para ello. Los actuales procesos educativos se centran en los problemas y no en las soluciones.

Figura 3A

Figura 4A

Usted, del mismo modo que cambió la percepción que tenía de las figuras 3 y 4, puede cambiar su percepción del mundo. Y no sólo eso. En el mundo, las oportunidades se le presentan del mismo modo que el perro y la vaca en las ilustraciones. Lo obvio sólo lo es para el ojo preparado.

El mundo de las ilusiones

¿Qué es lo verdaderamente real?

Vivimos en un mundo de ilusiones: lo que usted piensa que es real, puede no serlo. La realidad es algo subjetivo. Este libro, por ejemplo, unas personas lo encontrarán fantástico, y otras pensarán que fue una pérdida de tiempo leerlo. La realidad no está en el libro, sino en la percepción de aquellos que lo leen. Para las mentes preparadas para estas informaciones, el mensaje habrá sido espectacular. Para las otras, no.

Pensamos que los sentidos nos muestran la realidad, pero la verdad es que nos engañan. Parece que la Tierra está quieta, y sin embargo gira a una velocidad increíble. Tenemos la sensación de que es plana, pero sabemos que es redonda. El Sol parece girar alrededor de la Tierra, pero la verdad es lo contrario.

La primera ilusión que tenemos y también la mayor es pensar que **«lo que vemos, es».** Vamos a examinar mejor, a través de unos dibujos, algunas de las ilusiones de nuestros sentidos.

Observe la figura 5. ¿Cuál de las siluetas es más larga? Aparentemente la que está más a la derecha. Sin embargo, todas son iguales. Compruébelo con una regla si lo desea. La diferenciación proviene de una interpretación del cerebro. Lo que diferencia una figura de las otras es una ilusión, y es ella lo que provoca las diferentes apreciaciones de un mismo fenómeno visual.

Otro ejemplo: digamos que su padre le pegaba a menudo cuando era niño. ¿Esto fue bueno o malo? «Muy malo», seguramente respondería usted. Sin embargo, quién sabe si usted triunfó en la vida gracias a ese hecho. Hay gente que se pasa la vida protestando, como si con ello pudiese cambiar el pasado. Si su padre no le hubiera pegado, quién sabe, tal vez hoy usted sería un criminal. **No podemos cambiar lo que no podemos cambiar.** Usted puede interpretar cualquier hecho como bueno o como malo. Depende de su punto de vista, de su visión del mundo.

II

La ley del aumento

Aprender a enfocar

Todo aquello en lo que usted se concentra tiende a aumentar. Si se centra en sus limitaciones, éstas crecerán proporcionalmente a la energía empleada. En vista de eso, es mucho mejor que se centre en sus cualidades (reales o imaginarias), ya que ello hará que crezcan y fructifiquen.

Anote aquí diez cualidades que posee o le gustaría tener:

1._____ 6._____
2._____ 7._____
3._____ 8._____
4._____ 9._____
5._____ 10._____

Piense en estas cualidades durante 21 días. De este modo, quedarán implantadas en su estructura personal y pasarán a ser parte integrante de usted.

Tanto si piensa que puede
como si piensa que no puede,
de cualquier modo está en lo cierto.
Henry Ford

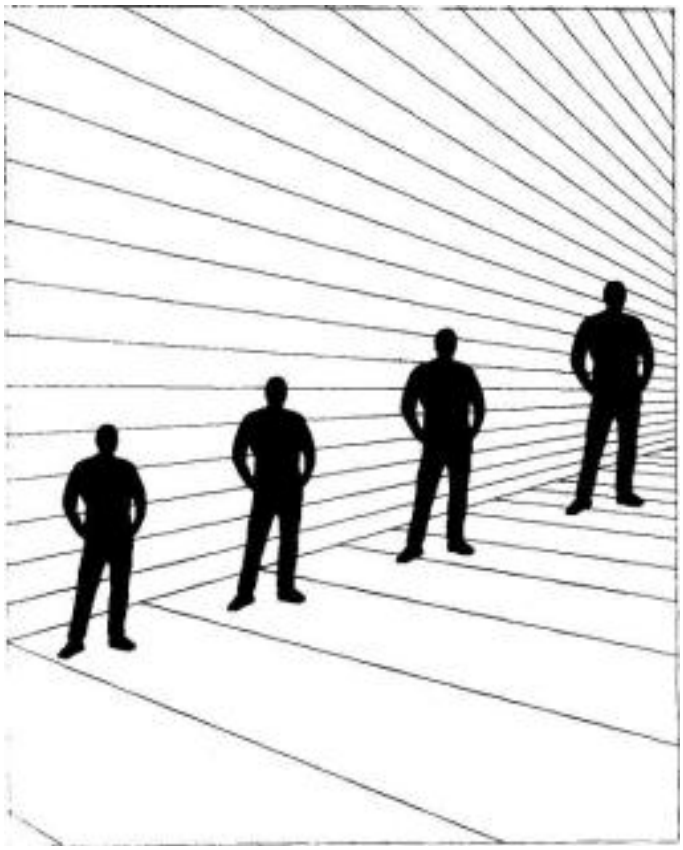

Figura 5

Ahora usted entiende que no siempre lo que se ve «es». A menudo oímos frases como ésta: «Sé que es perverso porque conozco a este tipo de personas». ¡Cuidado con esta clase de pensamiento! Usted puede estar viendo a esa persona en un contexto negativo; una impresión como esa le puede venir de su infancia, inconscientemente. Una persona con bigote quizá le recuerde al vecino que discutió con su padre cuando usted era niño.

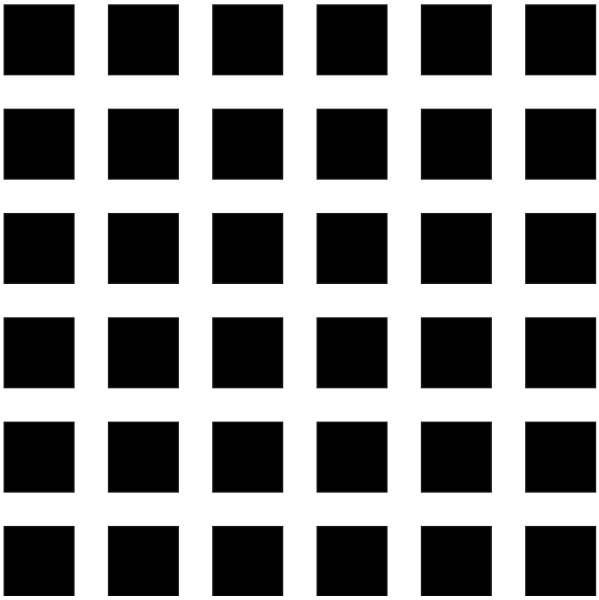

Figura 6

La segunda ilusión es pensar que «lo que es, siempre es». En la figura 6 puede ver cuadrados negros entre líneas blancas. En las encrucijadas, de vez en cuando se ven cuadrados grises. ¿Son reales? Depende. Cuando los vemos, lo son; cuando no los vemos, no lo son.

No es verdad, por lo tanto, esa historia de que «**lo que es, siempre es**». Cuidado con las ilusiones. «¡Oh, conozco a esa persona desde hace veinte años y no puede haber Cambiado!» ¡Cuidado con esas afirmaciones! Es preciso dar una oportunidad a las personas y las cosas para que puedan cambiar. Incluso usted puede ser hoy una persona completamente diferente de la que era hace cinco o diez años.

Es preciso que dé una oportunidad
a las personas y las cosas
para que puedan cambiar.
También a usted.

Figura 7

La tercera ilusión es pensar que «**lo que siempre es, es todo lo que es**». En la figura 7 vemos un camión cargado con neumáticos que no puede continuar el viaje precisamente por el imprevisto de tener una rueda pinchada. El hecho de que un camión transporte este tipo de carga no es algo que haga gracia, y un pinchazo está lejos de ser una circunstancia graciosa, pero la mente junta los dos hechos y de ahí surge el humor.

A cada momento estamos creando en nuestra mente nuestra propia realidad. Del mismo modo podemos crear **éxito** en nuestra vida.

La mayor parte de la realidad es algo que generamos en nuestra cabeza a partir de un tercer componente que no es visible. Este componente procede de nuestra programación cerebral, que a su vez depende de nuestra educación y de lo que nos fue infundido hasta los siete años. Por ejemplo, si a usted se le inculcó la creencia de que el dinero es sucio, aunque trabaje 24 horas al día no se hará rico.

La correlación entre trabajo y dinero no considera sólo estos dos factores. Es el obrero quien más trabaja y quien menos gana: madruga, toma dos autobuses, come la comida fría, regresa a casa de noche, descansa poco, trabaja mucho y acaba jubilándose con el salario mínimo. No hay una relación directa entre esos dos factores (trabajo y dinero). Nuestra mente incluye en esa lista un tercer componente: el éxito. Con la expansión de la mente y el cambio de percepción, por medio de técnicas como las que se enseñan en este libro, es posible invertir esta relación y crear una nueva realidad.

Para tener éxito, un buen camino puede ser observar a **las** personas que lo tienen, entender sus estructuras y actuar como ellas en sus aspectos más positivos. Eso fue lo que Napoleón Hill hizo y relató en su libro *The Law of Success* (La ley del éxito).

La Ciencia del Éxito fue concebida como una estrella de seis puntas (véase la figura 89). Es como si fuéramos a construir las turbinas del motor que nos llevará al éxito. Es una experiencia única, individual e intransferible. A medida que usted vaya desarrollando estos factores, su mente se expandirá, y aumentarán su coeficiente intelectual y su capacidad de reaccionar ante los problemas del mundo. Los puntos de la estrella están colocados en orden didáctico, pero son todos igualmente importantes y se complementan entre sí. No se puede influir en uno sin hacerlo en los demás. Es como en el ajedrez: cuando se mueve una pieza, se afecta al juego entero.

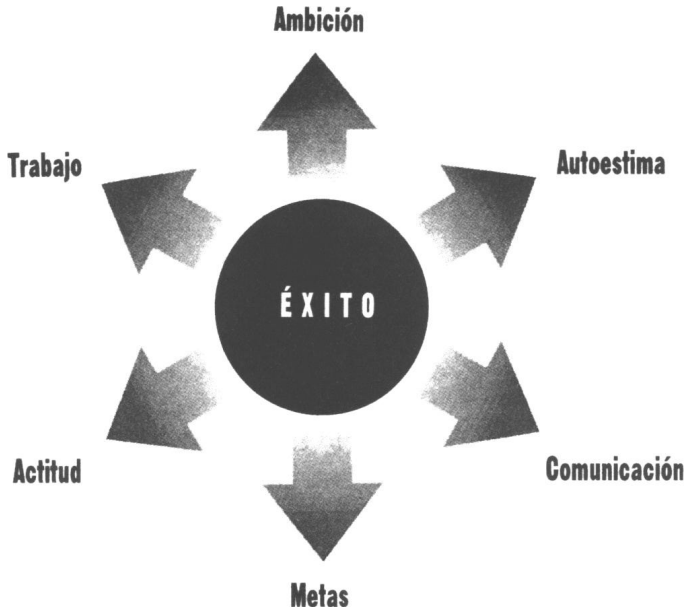

Figura 8

El éxito significa no parar jamás e ir siempre en busca de algo más. La estrella del éxito está en continuo movimiento.

En los próximos capítulos vamos a ir analizando cada uno de los componentes del éxito.

Figura 9
¿Un cáliz o dos personas conversando?
En realidad, puede ser una cosa u otra;
depende de lo que usted quiera ver.

3

Quererse más a uno mismo

La autoestima es fundamental en la conquista del éxito. Si a usted no le gusta su forma de ser, ¿cómo va a conseguir gustar a los demás? No sirve cubrirse de oro ni vestir bien si el nivel de autoestima es bajo. El problema está en la forma en que nos educaron, que nos lleva a no querernos. Nuestra estructura nos hace demasiado críticos.

En una investigación realizada con niños de tres y cuatro años, en Estados Unidos, los científicos colocaron micrófonos tras sus orejas y grabaron lo que oyeron durante 24 horas. A partir de los datos obtenidos se concluyó que a un niño, desde que nace hasta que cumple los ocho años, se le dice aproximadamente 100.000 veces que no: «¡No hagas esto!», «¡No hagas aquello!», «¡No pongas la mano ahí!», «¡No rayes eso!», «¡No, no y no!». Los científicos observaron también que por cada elogio, los niños recibían nueve reprimendas.

III

Visualización y experiencia

Dos caras de una misma moneda

Toda creencia, una vez establecida, procura perpetuarse.

Por otro lado, toda información nueva, cuando penetra en la mente, tiende a sustituir una información antigua relacionada con el mismo tema. Siendo así, la última experiencia es generalmente la que permanece.

Si usted se cayó de la bicicleta y tiene miedo de volver a montar en ella, lo que va a perdurar es el miedo a ir en bicicleta. Si usted se cayó, se levantó e incluso con miedo volvió a montar en ella, lo que va a perdurar es la capacidad de ir en bicicleta.

La **visualización** es un recurso fundamental para la instalación de las **experiencias** en el sistema nervioso. Cuando una visualización se realiza correctamente, al cerebro no le importa saber si aquello ha sucedido en el mundo físico o sólo en la imaginación. De una forma u otra, la visualización queda implantada en el cerebro y puede hacerse realidad.

Figura 10

¿Qué sucede entonces con nuestro cerebro ante tantas negativas? Va generando limitaciones con el fin de que podamos sentirnos aceptados por nuestros padres y las demás personas. Y así el genio que hay en cada niño va desapareciendo. Este hecho se perpetúa a lo largo de las generaciones, y la propia raza humana no se desarrolla tanto como podría hacerlo.

Todos los niños podrían ser superdotados si se los estimulara para ello. Lo mejor de esto es que se puede hacer no sólo en la infancia sino en cualquier momento de la vida, mientras se conozca la estrategia adecuada. Su trayectoria puede cambiar de un modo positivo, de camino hacia el éxito y el pleno uso de su potencialidad, a partir de hoy.

Antes de continuar con la lectura, relájese un instante. Respire. Piense en usted. Procure responder con la mayor sinceridad: ¿Cómo son sus relaciones con los demás? Nadie puede hacerle sentirse inferior sin su consentimiento. Nadie puede entrar en su piel para hacerle infeliz. Eso depende de usted. Si alguien le hace sentirse inferior o infeliz es porque usted deja que lo haga, se lo permite: sus sentimientos son suyos, y es usted quien decide lo que quiere sentir.

¿Por qué nos resultará tan difícil que nuestro comportamiento redunde en nuestro propio beneficio? La razón viene explicada en la figura 10.

El mayor poder de nuestra mente está en el inconsciente; sin embargo, en la civilización occidental la educación suele estar centrada en el hemisferio izquierdo del cerebro. La puerta hacia el inconsciente es el hemisferio derecho, pero no aprendemos a utilizarla.

¿Sabe cómo se entrena a una pulga? Colóquela en un frasco y ciérrelo. A la pulga no le gusta sentirse presa y comienza a saltar. Salta, golpea en la tapa del frasco y regresa al suelo, salta y golpea varias veces hasta que llega a la conclusión de que no sirve de nada y empieza a dar saltos de una altura menor, sin tocar la tapa. En este momento, se puede retirar la tapa del frasco, ya que la pulga no saltará hacia afuera. Su cerebro se hizo a la idea de la existencia de una tapa y nunca se dará cuenta de su desaparición.

¿Cómo se entrena a los elefantes? El principio es el mismo que el utilizado con las pulgas. El entrenador coge al elefante cuando es un cachorro, le pasa una cuerda por el cuello y lo ata a un árbol. El elefantito intenta escaparse, pero el árbol es grande y resistente y no lo consigue. Después de intentarlo varias veces, desiste. El elefante crece, es llevado al circo, y la única cosa que el payaso tiene que hacer para que esté quieto es atarlo con una cuerda a la pata de un taburete. El elefante continuará pensando que está amarrado a un árbol.

Al igual que el elefante y la pulga, también nosotros, los seres humanos, tenemos una serie de condicionamientos programados en nuestra mente sin darnos cuenta de ello.

A los siete años es importante que mi madre me enseñe a no cruzar la calle solo, ya que me puede atropellar un coche. Hoy, ya adulto, esto no tendría sentido. Seria un trastorno en mi vida tener que llamar a mi madre cada vez que quiero cruzar la calle. De esta limitación (como si fuese la de la tapa del frasco de la pulga) ya me libré; pero, ¿cuántas «tapas» conservo aún en mi vida de las que no soy consciente? ¿Cuántas entraron a formar parte de mi estructura junto con las 100.000 veces que me dijeron «no» en la infancia, sin que yo repare en su importancia en mi vida presente y futura?

Hay una fuerza especial dentro de usted.

Existen diversos relatos sobre personas que en situaciones extremas, de emergencia, adquirieron una fuerza sobrehumana. Uno de los casos más famosos es el de una mujer que estaba cambiando la rueda de una camioneta cuando el gato cedió y su hijo de cuatro años, que había salido del vehículo sin que ella se diera cuenta, quedó atrapado debajo. La mujer* que pesaba menos de cincuenta kilos, levantó la camioneta, que pesaba más de una tonelada, para liberar a su hijo. ¿Cómo pudo hacerlo? ¿De dónde le vino esa fuerza? No de sus músculos, sino de su inconsciente. Existe una fuerza especial que surge del interior de usted (o del Universo, si lo prefiere) sin que tenga que gritar ninguna palabra mágica. ¿Cómo obtener esa fuerza?

4

La ciencia del éxito

Puede ser que en este momento le ronde una duda: ¿será posible aprender la **Ciencia del Éxito** en tan poco tiempo simplemente leyendo un libro? Es suficiente con que prepare su cerebro para que ello sea posible.

Imagínese si hace cinco siglos, en un viaje de un velero desde Lisboa hasta Río de Janeiro, que duraba unos tres meses, alguien hubiese dicho que un objeto más pesado que el aire (un avión, en este caso un Concorde) podría hacer ese mismo trayecto en tres horas, volando y, además, transportando a centenares de personas y varias toneladas de carga. «Esto sólo se puede hacer por arte de magia», seguramente habrían dicho los tripulantes del velero, TODA TECNOLOGÍA NUEVA Y COMPLEJA, EN SUS INICIOS PARECE MAGIA.

IV

Disonancia cognitiva

Fuerzas antagónicas que generan conflicto

Cuando dos creencias antagónicas conviven en un mismo cerebro, o cuando se actúa de forma incoherente con las propias creencias, se viven conflictos interiores.

Vamos a imaginar que una parte suya piensa de una manera y otra parte piensa de otro modo. Usted es una persona internamente dividida, y en esa situación de **conflicto interior** hay una **pérdida de energía vital.**

Cuando existe un conflicto de este tipo, siempre se tiende a no darle importancia, y una de las partes se altera. Es lo que ocurre, por ejemplo, si usted cree que fumar hace daño pero continúa haciéndolo (conflicto entre creencia y acción), o si deja de fumar (modificación de la acción), o si lo racionaliza, engañándose, intentando convencerse de que fumar no es perjudicial.

Cuando racionalizaciones como ésta predominan en varias áreas de su vida, usted vive en una constante **autoilusión.**

Leyendo con atención este libro, usted ya está aprendiendo a usar el cerebro de forma diferente. Si consiguiese utilizar los dos hemisferios, el derecho y el izquierdo, de forma equilibrada e integrada, su capacidad mental aumentaría considerablemente. Más adelante profundizaremos en este aspecto.

Las limitaciones que tenemos proceden del limitado uso que hacemos de nuestro cerebro y de la programación negativa instalada en nosotros durante la infancia. Veamos un ejemplo: Si yo colocase una tabla de 30 centímetros de ancho en el suelo y pidiese a la gente que anduviese sobre ella, nadie se negaría. Sin embargo, si esta misma tabla se colocase entre las Torres Gemelas (los dos edificios más altos de Nueva York), un día sin viento en que el sol no cegara impidiendo la visión y sin nada que pudiera molestar, casi nadie aceptaría. ¿Por qué? La razón no es física, ya que la tabla es la misma. Lo que sucede es que hay algo dentro de nuestra *cabeza* que nos dice: «¡Cuidado, te puedes caer!». Entonces sobreviene el temor. La limitación, por lo tanto, es el resultado de un mensaje negativo que aparece en nuestro cerebro.

Es posible aprender en una hora lo que se acostumbraba a aprender en una semana. Basta con que creamos en ello y adquiramos la técnica necesaria. Hoy en día, con el sistema *photo reading,* se consigue leer una página en el mismo tiempo en que se ve una fotografía.

A un hombre su madre le decía cuando era pequeño: «¡Niño, qué tonto eres!». El pobre hombre creció pensando que no tenía capacidad para aprender, e intentó aprobar la selectividad varias veces, pero siempre en vano. Esto no tiene nada que ver con la inteligencia. Basta con desarrollar adecuadamente la autoestima para tener éxito en los exámenes.

Voy a introducir ahora el concepto de cibernética en la psicología. La cibernética es la ciencia que estudia sistemas autónomos y es capaz de hacer que las máquinas funcionen con inteligencia. La temperatura de una sala provista de aire acondicionado, por ejemplo, depende de un termostato: cuando la temperatura sobrepasa un determinado nivel, el aire acondicionado se conecta automáticamente. Nosotros también tenemos un termostato humano que determina nuestro valor. Por otro lado, todos tenemos escrito en la frente, con tinta invisible, lo que valemos. Esto es lo que el mundo nos va a entregar. La realidad me mostrará el valor que considero que tengo. Ella siempre refleja el valor que mi termostato interno (o sea, yo mismo) registra. Si aumento el nivel de mi termostato interior, la realidad también aumenta.

Es importante reparar en que el nivel del termostato no tiene nada que ver con la temperatura externa. Dentro de una sala, si el termostato ha sido regulado a 22 °C, la temperatura interna será de 22 °C, independientemente de la temperatura externa. Si mi termostato interior dice que valgo una cantidad determinada, esto es lo que el mundo tiende a entregarme: no importan la crisis económica, la situación del país ni la coyuntura mundial. Lo que importa es mi estructura interna. El mundo es un reflejo de mi interior.

La realidad me muestra
el valor que considero que tengo.

Todo lo que es importante en esta vida es simple. Cuando existen cinco teorías para explicar alguna cosa, es porque de hecho nadie conoce la explicación exacta. Otro punto interesante es que no es necesario entender algo para que suceda. Si usted hubiese saltado de un acantilado antes de que Newton formulara la ley de la gravedad, fatalmente habría caído: la gravedad está ahí, aunque se desconozca su existencia.

A pesar de que la úlcera es conocida desde la antigüedad, sólo recientemente se descubrió que puede ser causada por una bacteria. Lo importante es aprender haciendo. Si tuviese que entender todo lo que hago para hacerlo, probablemente no haría nada. Para acompañar la evolución del mundo tenemos que utilizar el cerebro de modo diferente al habitual.

El conocimiento, en este momento, se duplica cada cuatro años. A partir del año 2000, se duplicará cada veinte meses. La información se multiplica a un ritmo tan vertiginoso que resulta cada vez más difícil mantenerse al día de todo lo que se publica, incluso para el lector más voraz. Es preciso utilizar la otra parte de la mente, la intuitiva, el hemisferio derecho del cerebro, que nos abre la puerta de los poderes del inconsciente. El secreto está en el inconsciente, y es también ahí donde está su autoestima.

V

Es necesario creerlo para verlo

Santo Tomás dijo que es necesario verlo para creerlo, pero se equivocó, ya que más bien es al contrario: es necesario **creerlo para verlo** (figura 11). Si para creer yo esperase a ver, siempre llegaría tarde, después de los que primero creen y creyendo consiguen ver.

En Miami, muchas personas que van en barco toman cerveza y, a pesar de estar prohibido, tiran las latas al mar. La cerveza Budweiser, una de las marcas preferidas, tiene como característica una franja roja en la lata. Se hizo una investigación con buceadores sobre qué era lo que veían en el fondo del mar. Los buceadores describieron los peces de la región y las latas de cerveza Budweiser. Cuando se les preguntó cómo identificaban las latas, contestaron que por su forma y por el color rojo de la franja. Se sabe, sin embargo, que el ojo humano es incapaz de distinguir el color rojo a una profundidad superior a 45 metros. Si hiciésemos la misma prueba con personas que desconocen esta cerveza, no reconocerían el color de la lata. Los buceadores que tienen en la memoria la imagen de la cerveza Budweiser, en cambio, consiguen *«percibir»* la franja roja. Como ya hemos dicho, es necesario creerlo para verlo.

<u>Creerlo para verlo</u> y no verlo para creerlo.

Creerlo para verlo y no verlo para creerlo.

Si tengo la idea de éxito en mi mente, el éxito vendrá. Si mi cerebro sólo almacena desgracias, es esto lo único que voy a percibir del mundo. Si tengo amor, es amor lo que recibiré. El odio será para quien sienta odio. En el momento en que usted cambia sus creencias y su sistema de valores, el mundo cambia también, como si chasqueara los dedos.

Figura 11

Si usted cambia, el mundo cambiará con usted.

Si usted es una persona segura de sí misma, es eso lo que va a manifestar al mundo. Es como la historia del ejecutivo que cuando llega a casa con la maleta llena de trabajo, su hijo de seis años pretende jugar con él. Para distraerlo tiene una idea: abre el periódico y ve un mapamundi: coge una tijera y lo corta en pedazos. Se vuelve al niño y le dice: «Reconstruye el mapamundi, y cuando lo hayas conseguido, juego contigo». Se había imaginado que el trabajo le iba a llevar horas, pero en pocos minutos el niño volvió con la figura recompuesta. Extrañado, le preguntó cómo lo había conseguido en tan poco tiempo. «Es muy fácil, papá -contestó el niño-: en el otro lado de la hoja había una fotografía de un hombre; uní las piezas del hombre y el mapamundi quedó bien.» Moraleja: cuando el Hombre va bien, el Mundo va bien. No es el mundo en sí lo que está errado. Por lo tanto, el asunto no es cambiar nuestro entorno inmediato ni la sociedad; es uno mismo quien tiene que cambiar. Si usted cambia, el mundo cambiará con usted.

V

Verse implicado y comprometerse

La diferencia que marca la diferencia

Hay una gran diferencia entre verse **implicado y comprometerse.** El resultado del compromiso es una conspiración universal.

El Universo pasa a ser su aliado cuando sus **metas** están alineadas con su **finalidad en la vida** y usted se compromete a alcanzarlas. Atreviéndose a hacer, el poder de realización le será otorgado.

La osadía positiva trae consigo algo mágico, sublime y poderoso.

William James fue uno de los grandes psicólogos y filósofos de Estados Unidos. Siendo profesor en

la Universidad de Harvard le preguntaron una vez cuál consideraba que era el descubrimiento más importante en el campo del desarrollo humano en los últimos cien años. Su respuesta fue la siguiente: «Hasta ahora se pensaba que para actuar había que sentir. Hoy se sabe que el sentimiento aparece cuando empezamos a actuar. Este es para mí el descubrimiento más grande del siglo en el campo del desarrollo humano».

James resume el descubrimiento con el siguiente adagio: «El pájaro no canta porque sea feliz, es feliz porque canta».

Aunque usted se deprima, si empieza a actuar como si fuera feliz, acabará sintiéndose feliz, y por lo tanto lo será. «El comportamiento cambia el sentimiento, el sentimiento cambia el pensamiento.» La mayoría de la gente dice: «Lo haré el día en que me sienta bien». No es este el camino. Comience a actuar inmediatamente, y las cosas cambiarán dentro y fuera de usted. Intención sin acción es ilusión. Atrévase a hacer y el poder le será dado.

6

Los hemisferios del cerebro

La misma cara de la otra moneda

Un pájaro necesita las dos alas para volar (figura 12). Si cortásemos el extremo de una de ellas, el pájaro volaría en círculo. El problema sería el mismo si un ala fuese más fuerte que la otra, no importa cuánto más. Para tener éxito en esta vida es preciso que los dos hemisferios cerebrales estén en equilibrio. Hemos de ser capaces de trabajar con ambos lados del cerebro.

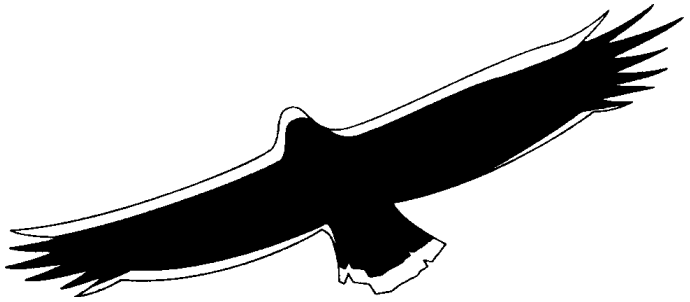

Figura 12

VI

Una, dos y tres

Cuando el hecho establece una tendencia

Todo puede suceder una vez, y esto no significa que vaya a repetirse.

Un único **hecho** no establece una **tendencia**. Por ejemplo, su mejor amigo puede, una vez, hacer algo que no sea digno de la amistad que hay entre ustedes. Sin embargo, si eso ocurriera dos veces, la tendencia quedaría establecida, es decir, la probabilidad de que sucediera una tercera vez sería muy grande. Tener conciencia de ello ayuda a actuar con prudencia. Más vale un poco de cautela que mucho remordimiento.

Los hemisferios derecho e izquierdo tienen funciones diferentes (figura 13). Procesan la información de forma distinta, y así se complementan y amplían nuestras posibilidades de comprensión y de actuación en el mundo. Para explicar las diferentes habilidades de cada hemisferio, voy a exagerar dos situaciones.

Veamos en primer lugar el caso de un individuo en el que predomina el hemisferio **izquierdo:** tiene una fabulosa capacidad para las matemáticas y realiza cualquier clase de cálculo mental, pero es cajero en un pequeño establecimiento, donde trabaja desde hace quince años y donde va a continuar durante los próximos veinte. Este individuo que tiene desarrollado sólo el hemisferio izquierdo es inteligente, lógico, detallista, meticuloso, objetivo, disciplinado; impresiona por su capacidad para las matemáticas, pero gana un sueldo muy modesto.

En el otro extremo esta el brillante artista que pinta cuadros maravillosos. El hemisferio que predomina en su cerebro es el **derecho**. Es intuitivo, sensible, generoso; tiene un sentido estético muy desarrollado y un sagaz sentido ético. Está desempleado, no tiene dinero y sus cuadros acaban guardados en el trastero. Vea el ejemplo de Van Gogh: pintó más de 1600 cuadros a lo largo de su vida y sólo vendió uno.

Hemisferio Izquierdo	Hemisferio Derecho
Detallista	Amplio
Mecánico	Creativo
Sustancia	Esencia
Blanco y negro	Colores
Escéptico	Receptivo
Lenguaje	Meditación
Lógico	Artístico
Cerrado	Abierto
Cauteloso	Aventurero
Repetitivo	Innovador
Verbal	Intuitivo
Analítico	Sintético
Memoria	Espacial

Figura 13

El secreto reside en **equilibrar los dos hemisferios**. En la civilización occidental la educación normalmente tiende a favorecer el desarrollo del hemisferio izquierdo. Para compensar esa hipertrofia y obtener el equilibrio, este libro se centra en la expansión del hemisferio derecho, la vía de acceso hacia el inconsciente. Extraer conocimiento del inconsciente parece algo mágico. Es interesante constatar que las personas raramente son conscientes de sus limitaciones. Cuando ayudo a la gente a desarrollar su coeficiente intelectual oigo cosas como ésta: «Yo pensaba que era inteligente; ahora veo cuánto puedo mejorar». Lo que ocurre es que se da un cambio de referencias. No importa lo notable que usted sea; siempre podrá mejorar.

Hay una gran diferencia entre **no estar enfermo** y **estar sano**. La mayor parte de las personas no están enfermas, pero también es cierto que pocas están sanas. Estar sano significa tener energía para hacer todo lo que se desea en la vida. La misma diferencia existe entre el menú y la comida: pertenecen a terrenos diferentes. Hay gente que va al restaurante y dice que se va a comer el menú, cuando lo que se comerá es lo que venga de la cocina. No estar enfermo y estar sano pertenecen a ámbitos diferentes.

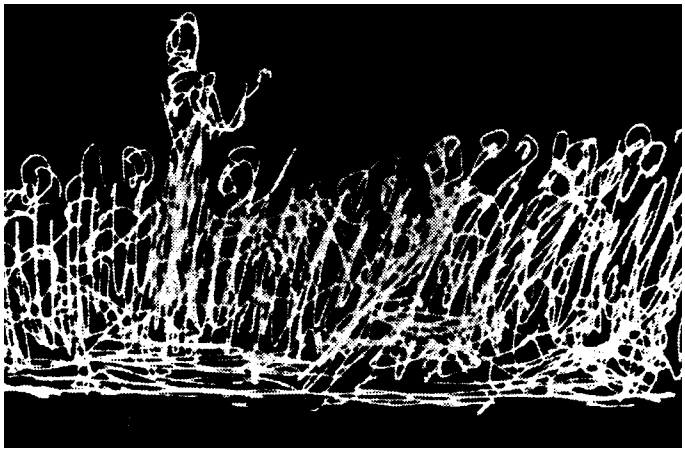

Figura 14

Nadie nos ha enseñado nunca a utilizar la energía. «Estoy cansado, necesito dormir», es lo que más se oye. Creemos que durmiendo se recupera la energía. Cuantos más problemas tenemos, mayor es la depresión y más horas de sueño necesitamos.

Por medio de la figura 14 podemos ver la diferencia de percepción entre los dos hemisferios cerebrales. Si le preguntásemos al izquierdo qué es lo que hay en ella, nos diría: un garabato. El hemisferio derecho en cambio vena a un director y su orquesta. Es esta la diferencia: el derecho ve un sentido en la nada. Quien consigue integrar diariamente los dos hemisferios, sin duda alguna aumenta su coeficiente intelectual y ve más oportunidades en el mundo.

Como ya he dicho, el secreto está en el equilibrio entre los dos hemisferios. Este libro se propone ser práctico y objetivo, aunque resalte más la importancia del hemisferio derecho del cerebro (que ha sido poco valorado en nuestra sociedad) y la fuerza del inconsciente. Traigo a colación estos temas para que se puedan entender mejor algunas técnicas que se han aplicado con éxito al aumento de la **autoestima.**

7

Aumente su autoestima

Lo semejante atrae lo semejante

El primer ejercicio fundamental para aumentar la autoestima es la **relajación.** En la escuela aprendemos que el trabajo ennoblece y es saludable. Sin duda, pero esto sólo es cierto cuando sabemos también relajar el cerebro, entrando en ritmo alfa. Existen varias técnicas de relajación: la respiración, músicas especiales, mantras de meditación, masajes, yoga, etc. Pocos conocen la diferencia entre **distrés y estrés.** El estrés es algo bueno que va unido a la emoción de hacer cosas y trae consigo energía; mientras que si yo estoy preocupado y ansioso por hacer algo, me encuentro en una situación de «distrés», que sí que es perjudicial. El único lugar del mundo donde no existe estrés es el cementerio. Quienes allí habitan no lo padecen: la «vida» es serena, tranquila y sin problemas.

El siguiente punto es la **visualización.** Si consigue visualizar bien, su cerebro no sabrá si el hecho ha sucedido o si usted sólo se lo ha imaginado. Da lo mismo. Voy a referirme a un estudio que demuestra bien esta situación. En la Universidad de Yale se seleccionó a 30 estudiantes que nunca habían disparado un arma. Fueron seleccionados tras una prueba de tiro en la que tuvieron la misma media de aciertos. Más tarde, se los dividió en tres grupos: los integrantes del primero entrenaron veinte minutos cada día, cinco días por semana, durante seis semanas; los del segundo fueron al campo de tiro el mismo número de veces que los del primero, pero sólo se imaginaron tirando al blanco mientras hacían con la mano el gesto de disparar; los del tercero iban al lugar de los entrenamientos, pero se dedicaban a divertirse sin ton ni son. Una vez transcurridas las seis semanas, se repitió la prueba de tiro: los estudiantes del primer grupo, que se habían entrenado con revólver, mejoraron un 83 por ciento; los del segundo grupo, que simplemente se habían visualizado disparando, mejoraron un 82 por ciento, y los del tercer grupo, que hicieron cualquier otra cosa, obtuvieron los mismos resultados que en la prueba anterior. Esto demuestra que el revólver fue sólo un instrumento para concentrar la mente, al igual que las manos y los ojos. ¿Quiere decir esto que se puede practicar mentalmente un deporte? Claro que sí, visualizándolo.

El tercer punto de la autoestima es saber **aceptar los fallos.** ¿Cómo aprendemos a andar? Cayéndonos y levantándonos. Nos caemos y nos levantamos una y otra vez hasta acertar. Si en un determinado momento de su entrenamiento para aprender a andar, usted hubiese dicho: «No lo voy a conseguir, ¡no merece la pena!», hoy no sabría caminar. Pero el bebé es diferente, va experimentando y fallando hasta que, un día, anda. En nuestra educación, sin embargo, fallar es pecado, y a medida que lo hacemos, la imagen que tenemos de nosotros mismos se va destruyendo. Es el momento de acordarse del bebé persistente que fuimos.

Todo lo importante en la vida no se consigue a la primera. Hemos de estar preparados para aprender de nuestros fallos. Si usted dice: «No quiero fallar», será mucho más difícil que progrese en la vida. Cuanto mejor acepte sus fallos, más aprenderá de ellos para hacerlo bien la próxima vez. Y así, aprendiendo, acertando, progresando, confiará más en usted y mejorará su autoestima. Los errores son puntos cruciales en nuestra existencia.

Cuanto mejor acepte sus fallos,
más aprenderá de ellos
para hacerlo bien la próxima vez.

VII

Escasez y abundancia

La elección depende de la percepción

El Universo es potencialmente rico y hay en abundancia para todos. Para que yo gane, usted no tiene que perder, a no ser que insista en ello, y entonces el problema es suyo. Sus convicciones tendrán influencia en su **percepción,** y su percepción a su vez dependerá de su **intención.**

La abundancia es un derecho universal. El hambre y la miseria son incongruentes con la naturaleza. El sufrimiento es la manifestación de la falta de armonía con uno mismo y con las leyes universales. Hambre o abundancia, sufrimiento o felicidad, dependen básicamente de la elección y la percepción de cada cual.

Otro de los ingredientes de la receta de la autoestima es **sonreír.**

¿Sabía que para fruncir el ceño usamos 32 músculos, y para sonreír apenas 28? «Sonría, sonría, aunque sólo sea por economía.»

La sonrisa es muy importante para mejorar la autoestima. Cuando usted sonríe, aunque no sienta nada, su cerebro recibe el mensaje de que todo está bien. Hay una conexión directa entre el sistema nervioso central y la sonrisa. Cuando se sonríe, se libera en el cerebro una hormona llamada beta-endorfina, que lleva a la mente un mensaje positivo. ¿Sabía que las mujeres sonríen mucho más que los hombres? Hay varios estudios que tratan sobre ello. Y como usted probablemente sabe, las mujeres viven de media ocho años más que los hombres. ¿Tendrá la sonrisa algo que ver con eso? ¡Claro que sí!

En un estudio llevado a cabo en un hospital psiquiátrico, dos grupos de pacientes que sufrían depresión fueron sometidos a una misma terapia medicinal, pero a los integrantes de uno de ellos se les colocó un esparadrapo en la boca, de forma que parecía que sonreían. Este grupo presentó una mejoría bastante más rápida porque al sonreír, aun involuntariamente, los pacientes daban a su cerebro un mensaje de felicidad.

Figura 15

Todos sabemos que, por una cuestión cultural, los japoneses sonríen cada vez que tienen a su lado a alguna persona. En un experimento reciente, se sometió a un grupo de japoneses a una prueba. Mientras veían una película de terror, un catéter colocado en la vena recogía una muestra de sangre para medir el nivel de catecolaminas (hormonas del estrés), a la vez que se les tomaba el ritmo cardíaco. Se produjeron dos tipos de situación: en el primer grupo, los individuos asistieron a la película acompañados; cuando aparecía una escena de terror, se miraban entre sí y sonreían. En el segundo grupo, los individuos fueron solos; no tenían, pues, a quien sonreír. En el primer grupo el nivel de catecolaminas en la sangre y la frecuencia cardiaca eran mucho menores, lo cual demuestra que la sonrisa provocaba una reacción que disminuía la liberación de hormonas del estrés.

Otra actitud importante para reforzar la autoestima es la capacidad de **darse,** de ser útil al prójimo, a la comunidad, sin interés económico. Haga favores y verá cómo el mundo le devuelve la ayuda. Eso no significa que no deba valorar su trabajo. Haga como Robin Hood: cobre caro al rico y ayude al necesitado. Además, practique la generosidad, dando incluso a quien no lo necesita.

Otro punto fundamental son **las personas que nos rodean.** Si se vive entre codornices es muy difícil aprender a volar como las águilas. Si se convive con personas negativas, es difícil desarrollar una autoestima sana. Con ello no quiero decir que tengamos que dejar a un lado a las personas que nos necesitan, pero sí hemos de saber escoger los ambientes y las relaciones propicios a nuestra felicidad. Si usted no está bien, no conseguirá ayudar a los demás a estarlo, y el círculo vicioso que se creará será perjudicial para todos.

Siempre se ha dicho que hay que desarrollar los puntos débiles. Esto no es correcto. La verdad es que debemos **concentrarnos en nuestras cualidades.** Si sólo mido 1,60 m, aunque me entrene durante las 24 horas del día todos los días del año, jamás perteneceré a la selección de baloncesto. La altura no es una de mis virtudes; por lo tanto, no voy a perder el tiempo aprendiendo a jugar al baloncesto. Intentaré desarrollar una cualidad innata que posea concentrándome en ella. Trabaje en lo que sea fuerte, que el resto se fortalecerá. En la figura 15 vemos un dibujo que representa a Chamberlain, uno de los mejores jugadores de baloncesto que conocemos, junto a Shoemaker, el jokey que ganó el mayor número de carreras profesionales. ¿Se imagina a Chamberlain en una carrera de caballos? ¡Pobre caballo! Probablemente ni se movería del punto de salida. ¿Y a Shoemaker jugando al baloncesto?

Trabaje en lo que sea fuerte,
que el resto se fortalecerá.

A excepción de lo que ocurre en la electricidad y en el magnetismo, en la vida lo **semejante atrae lo semejante.** Veamos: usted abre el grifo de su casa y el agua sale; el agua va hacia el desagüe, el desagüe conduce al río y el río va a parar al mar. El agua va hacia el agua. ¿A dónde va el dinero? A quien tiene dinero y no al pobre. El éxito va a quien tiene éxito. El amor, a quien tiene amor. El odio, a quien siente odio. Las cosas semejantes se atraen entre sí. Piense por un momento en su mejor amigo; vea cuántas cosas tiene en común con usted.

Si piensa en los momentos buenos que ha tenido en la vida, es más fácil que aparezca el éxito. Enlace con el éxito del pasado (sea de orden profesional, afectivo, personal o espiritual, lo importante es la experiencia del éxito), afírmese en la disposición mental de aquella vivencia, visualice ese éxito en su vida presente, y con ello estará atrayendo el éxito para su futuro. El éxito atrae al éxito, pero quien lo alcanza es uno mismo.

El éxito va a quien tiene éxito.
El amor, a quien tiene amor.

Usted puede cambiar su vida

Cuando se aprende a integrar los hemisferios derecho e izquierdo y a desarrollar positivamente la autoestima, los milagros comienzan a suceder.

Nuestra autoestima puede compararse con un frasco de caramelos de diferentes formas (figura 16). Supongamos que los redondos simbolizan los mensajes negativos que usted ha ido asimilando desde la infancia: no soy inteligente, no tengo una buena apariencia, no hago nada bien, no gusto a la gente; todas estas ideas fueron penetrando en su mente imperceptiblemente. Existen tres fases fundamentales en el desarrollo del ser humano. La primera va del año a los siete años, y es un período en el que el cerebro funciona como una esponja: no cuestiona nada, simplemente absorbe; se está consciente, pero no se tiene conciencia de ello; no existe la capacidad cognitiva. Si en ese período se le dice a alguien, por ejemplo: «El dinero es sucio», o «El dinero no crece en los árboles» o «La gente rica no va al cielo», cuando crezca no conseguirá ganar dinero y no podrá entender por qué. Todos estos mensajes van a parar al subconsciente. Alrededor de los siete u ocho años, el niño sufre una transformación y pasa a tener capacidad cognitiva: empieza a pensar, a razonar y a amoldarse. No hace lo que se le dice, sino lo que ve hacer; se convierte en un observador de la conducta de los adultos. De los catorce a los veintiún años, viene una fase de socialización: no se quiere compartir el tiempo con los padres, sino con los amigos. Vivimos nuestra vida de un modo que no hemos tenido la posibilidad de escoger, de acuerdo con un programa que se acabó de instalar en nuestra mente a los siete años. Usted no eligió su religión: alguien la colocó en su mente. Del mismo modo, ni sus prejuicios ni sus opiniones son exclusivamente suyos. Si no está de acuerdo, intente cambiar de equipo. No lo conseguirá, ya que sus gustos y sus valores más subjetivos están instalados en su estructura, aunque muchas veces ni lo note.

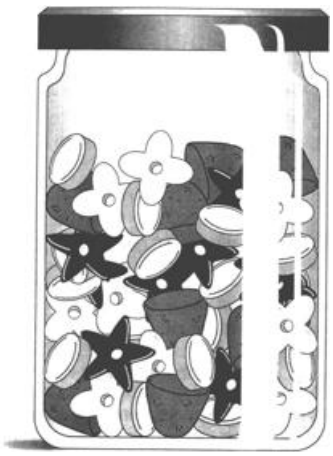

Figura 16

Sin embargo, si cambia de estructura, puede cambiar de vida. Volvamos al ejemplo del frasco con caramelos de formas diferentes: los redondos representan las cosas negativas de su forma de ser que le gustaría eliminar. Una de las maneras sería sacar de uno en uno los caramelos redondos hasta tenerlos todos fuera. Esto le llevaría mucho tiempo, ya que algunos de los sentimientos negativos son inconscientes y ni siquiera sabemos que existen. Otra manera sería colocar en el frasco, a presión, caramelos de otras formas, mensajes positivos, que empujarían a los redondos hacia afuera.

Deje que las experiencias y los mensajes positivos vayan substituyendo a los negativos.

El frasco lleno de caramelos, negativos y positivos, es como los depósitos de nuestra mente. Experiencias y mensajes positivos van substituyendo el proceso negativo que existe en la mente de una persona, y cuando mejora la autoestima de un individuo, el mundo también mejora.

VIII

Amor incondicional

La emoción sobrepasa la razón

Aceptar a los demás sin juzgarlos y sin expectativas es algo fácil de decir y difícil de vivir.

El miedo es siempre un problema, el amor es siempre la solución. Amar incondicionalmente significa celebrar la inteligencia divina, trascendiendo todos los miedos. Es un constante desafío para el equilibrio entre la razón y la emoción, que significa vivir lo eterno ahora, sin ningún tipo de resentimientos del pasado ni de expectativas para el futuro.

Amando incondicionalmente se aprende a considerar el futuro sólo como una **posibilidad**, no como una **expectativa**. Las expectativas, cuando no se cumplen, generan frustraciones. Una posibilidad, aun cuando no se materialice, continúa siendo una posibilidad. Hay que vivir el presente y planear el futuro.

Comunicarse positivamente con uno mismo

Los seres humanos han utilizado el lenguaje como sistema de comunicación durante cientos de millares de años. El lenguaje es el intento de expresar lo que se experimenta en el cerebro. Sin embargo, por más rico que sea, no podrá jamás expresar por completo lo que sucede en nuestra mente. Por ello las personas no se comprenden y se hacen daño las unas a las otras.

IX

Atracción en acción

Confirmar la semejanza

Su energía fluirá hacia donde esté concentrada su atención.

Sólo se consigue atraer lo que ya se posee. Lo semejante atrae lo semejante.

La vida es como el eco: si no le gusta lo que está recibiendo, preste atención a lo que emite. Cualquier manifestación en su universo físico es coherente con su emisión energética.

La vida es como el eco:
si no le gusta lo que está recibiendo,
preste atención a lo que emite.

Los malentendidos hacen perder dinero en el trabajo, y en el colegio van en detrimento del futuro de muchos niños, es decir, de nuestro futuro. Los equívocos en la comunicación con la familia y los amigos echan a perder el amor y la amistad. Cuando no nos entendemos a nosotros mismos, comprometemos nuestro éxito, nuestra felicidad y nuestra prosperidad. Casi todo lo indeseable podría evitarse sólo estableciendo una comunicación eficaz.

Comenzaremos con la **comunicación interior,** es decir, la comunicación con uno mismo. En este caso, el lenguaje que utilizamos es de una importancia fundamental para conseguir lo que deseamos. Desgraciadamente, más de un 95 por ciento de la población mundial mantiene una «conversación interior negativa». Está demostrado que hasta los ocho años oímos más de 100.000 veces la palabra «no». Nuestro cerebro está condicionado para la conversación negativa; por ello tendemos más a enfocar lo que «no» queremos que lo que realmente deseamos. Por ejemplo, en lugar de decirme a mí mismo: «Quiero tener éxito», me digo: «No quiero fallar», o en lugar de decirme: «Quiero ser delgado», me digo: «No quiero estar gordo». El subconsciente, que es muy directo, siempre toma el atajo. Realice el siguiente experimento: antes de continuar leyendo, levante la mano derecha. Bien, ¿la ha levantado ya? En estado de hipnosis hubiese levantado sólo la mano, y no la mano y el antebrazo, como probablemente ha hecho. El inconsciente va directo al asunto. El asunto de una frase negativa no es el **no**, por lo cual lo que hace es omitir la palabra «no». Por ejemplo: ¡**No piense** en el color rojo! ¡**No piense** en una manzana! Como habrá podido ver, ya es demasiado tarde. Incluso subrayando el «no piense», usted pensó en el color rojo y en la manzana, tal vez hasta en una manzana roja. Lo mismo sucede cuando dice: «**No quiero** fallar»: el subconsciente registra la palabra «**fallar**» y usted, sin darse cuenta, hace todo lo posible por fallar.
Concentrarse en lo que no quiere, en lugar de hacerlo en lo que quiere, es como conducir un coche mirando por el espejo retrovisor. Usted sabe de dónde viene, pero no sabe hacia adónde va. Una manera de mejorar nuestra existencia en este planeta es aprender a utilizar mejor el lenguaje cuando dialogamos con nosotros mismos, usando nuestra voz interior. ¿Qué voz? La que está preguntando: «Qué voz».

Concentrarse en lo que no quiere
en lugar de hacerlo en lo que quiere,
es como conducir un coche
mirando por el espejo retrovisor.

Cambiando nuestra forma de comunicarnos con nosotros mismos, cambiaremos nuestra representación interna y, por lo tanto, nuestro estado emocional.

10

Una moneda en el fondo del mar

La comunicación en un principio es con uno mismo. Pero en seguida es fundamental, para nuestra propia supervivencia, que nos comuniquemos de un modo adecuado con el entorno.

El ser humano es un animal social. Este libro se volvió realidad gracias a la acción de quien fabricó el papel, de quien escribió el texto, de quien hizo las revisiones, de quien diseñó las ilustraciones, de quien manejó la máquina de imprimir, de quien proporcionó la energía eléctrica, etc. Usted depende de la sociedad, sea lo que sea lo que vaya a hacer. Al ser animales sociales, tenemos que comunicarnos indefinidamente.

Con toda probabilidad, la capacidad de expresión es la más importante que una persona pueda poseer. Después de la alimentación, la comunicación es la más básica y vital de todas nuestras necesidades.

X

La paradoja universal

Aceptar lo inaceptable

La autoaceptación es un concepto difundido en todas las religiones y escuelas filosóficas. Aunque sea difícil de entender por qué, la noción paradójica del Universo nos inspira las razones de ese concepto.

Cada uno es en la vida lo que se niega a ser. Si usted protesta: «¡No quiero ser como mi madre!», se volverá como ella y todo el mundo será consciente de ello salvo usted.

Si creemos que no podemos hacer algo, las circunstancias nos obligarán a hacerlo. Nos convertimos en aquello que nos negamos a ser.

Y si creemos que sí podemos, la obligación será sustituida por la voluntad. Por eso, lo que aceptamos puede volverse realidad o no, dependiendo del interés que tengamos en ello.

Sólo se da un verdadero cambio en nuestro interior cuando **aceptamos a los demás tal como son y nos aceptamos a nosotros mismos tal como somos.**

Para ganar esta carrera, empiece por sacar el pie del acelerador, respire y mire a su alrededor y en su interior.

Sir Francis Bacon decía que el conocimiento es poder. Yo no creo que eso sea cierto. El conocimiento es poder en potencia. ¿Cuál es el valor de una moneda de oro en el fondo del océano, donde nadie la puede alcanzar? Ninguno. ¿Cuál es el valor de un individuo que tiene unos conocimientos tremendos, toda la Enciclopedia Británica metida en la cabeza, pero que no se comunica con nadie? ¡Cero! El conocimiento sin la acción no tiene ningún valor. Existen cuatro vías, ligadas a nuestra comunicación con el mundo, a través de las cuales somos juzgados por el resto de la gente:

- ¿Qué es lo que hacemos?
- ¿Cuál es nuestra apariencia?
- ¿Qué es lo que decimos?
- ¿Cómo lo decimos?

¿Qué es lo que hacemos? Lo que cada cual hace está ligado a la comunicación porque, para obtener el éxito, tan importante como lo que hace es el modo en que define su profesión. Usted seguramente está leyendo este libro porque oyó hablar del doctor Lair Ribeiro, que es médico, estudió en Harvard, trabaja en Estados Unidos desde 1976, es cardiólogo, es especialista en neurolingüística y ha dado cursos en diferentes países.

Nuestro modo de hablar de lo que hacemos es esencial para nuestra autoestima. Dos albañiles trabajaban en la construcción de la fachada de la catedral de Notre-Dame, en París. Mientras el primero decía: «Estoy colocando ladrillos, uno encima del otro», el segundo en cambio afirmaba: «Estoy construyendo una catedral para la posteridad».

¿Cuál es nuestra apariencia? Imagínese que empieza uno de mis cursos y se encuentra con un individuo sin afeitar, que lleva el pelo largo, un pendiente, unos téjanos rotos por la rodilla y zapatillas de deporte sucias y agujereadas, y está fumando. Pensaría que se había confundido de curso. ¿Es éste el tipo que me va a hablar del éxito? ¿El que me va a enseñar a expandir la mente?

En el metro de Nueva York se realizó un experimento con estudiantes. Entregaban a cada uno 50 centavos (en aquella época el billete costaba 75) y ellos tenían que pedir los 25 restantes. En el

plazo de una hora, recaudaban aproximadamente 6 dólares. En la segunda hora, se les ponía una corbata, y conseguían de 17 a 18 dólares. Entonces alguien del equipo se preguntó si no se habrían obtenido mejores resultados en la segunda hora porque se habían ejercitado en la primera. Al día siguiente, las pruebas se realizaron a la inversa: en la primera hora con corbata y en la segunda sin ella. El resultado fue el mismo: con corbata se ganaba tres veces más. Las costumbres pueden cambiar, pero de momento la corbata continúa siendo un símbolo de prestigio y de respeto en muchos ambientes profesionales y sociales. Hay profesiones en las que no es la corbata lo que cuenta, sino un tipo de ropa determinado y unos complementos personales en buen estado: ¿Confiaría en un médico con la bata manchada de sangre, las gafas rotas y un estetoscopio deteriorado?

Los pequeños detalles establecen una gran diferencia en los resultados.

Otro aspecto importante en cuanto a la apariencia personal, es la conveniencia de la ocasión: yo no voy a la playa con calzado de calle, ni voy a misa con un disfraz de carnaval. Si quiere jugar en un equipo de fútbol, no se ponga la camiseta del contrario. Para servir en el ejército de tierra, no puede ponerse el uniforme de la marina. Una buena apariencia implica estar vestido de acuerdo con el momento y con la propia profesión.

Recuerde: los pequeños detalles establecen una gran diferencia en los resultados. Sólo tiene una oportunidad para causar una buena impresión la primera vez que se relaciona con alguien. El juicio que se hace de una persona depende de los primeros tres o cuatro minutos. La imagen que se obtiene en esos tres minutos dura veinte años; es muy difícil hacerla desaparecer o cambiarla. No tendrá jamás una segunda oportunidad de causar una primera buena impresión.

11

Comunicarse plenamente

Qué es lo que decimos? Esta es otra vía por medio de la cual somos valorados en nuestra comunicación con el mundo. ¿Lo que decimos es interesante para quien lo escucha? ¿Tiene sentido? ¿Da buenos resultados? Cada tipo de persona con quien tratamos tiene un campo de intereses y un código propio para comunicarse. Si usted trata con peones, por ejemplo, no va a hablar del mismo modo en que lo haría con el director de un banco. Su personalidad es una sola, pero su comunicación con el mundo, para ser eficaz, tiene que hablar el idioma del lugar donde se encuentre. Y si quiere tener éxito en la comunicación, tiene que prepararse bien para lo que va a decir, además de decirlo de un modo tranquilo, seguro y atrayente.

¿Cómo lo decimos? La forma de decir algo es tan importante como lo que queremos comunicar.

La manera en que usted se manifiesta puede modificar el sentido de las palabras. Vea, por ejemplo, esta frase:

¡Yo no dije que él robara el dinero!

Lea la frase poniendo el énfasis en la primera palabra:

¡**YO** no dije que él robara el dinero! (¿Quién lo dijo?)

Ahora léala varias veces poniendo el énfasis en otras partes de la frase:

¡Yo no **DIJE** que él robara el dinero! (¿Recuerda que yo haya dicho esto?)

¡Yo no dije que **ÉL** robara el dinero! (¿Quién lo robó?)

¡Yo no dije que él **ROBARA** el dinero! (¿Cómo lo consiguió?)

¡Yo no dije que él robara el **DINERO!** (¿Qué fue lo que robó?)

La misma frase tiene cinco significados diferentes, dependiendo de dónde se ponga el énfasis.

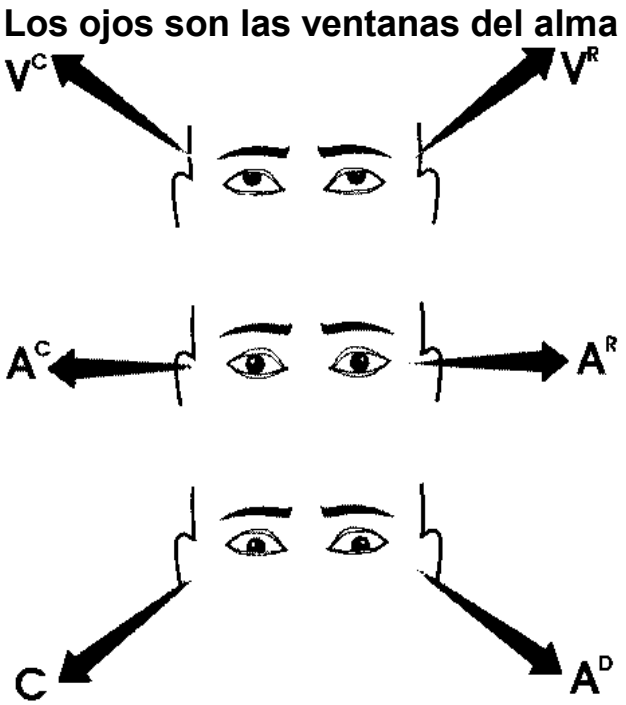

Figura 17
V: campo visual; A: campo autiditivo; C: campo cinestésico; ^{c}: construido; ^{R}: recordado; A^{D}: diálogo interno

Además de la comunicación verbal, existen aspectos significativos de la comunicación no verbal -como los gestos o las posturas corporales- que también influyen decisivamente en lo que se está diciendo, a veces hasta tal punto que pueden hacer que una persona deje de creer en las palabras de su interlocutor. Un aspecto importante al que poca gente presta atención es el **movimiento de los ojos** (figura 17).

Se habrá dado cuenta de que mientras la gente conversa, sus ojos se mueven. Esto

XI

Trascendencia y libre albedrío

La elección de ser libre

Mediante el uso de la mente el ser humano es potencialmente capaz de mitigar o trascender los acontecimientos predeterminados por fuerzas kármicas o astrológicas.

Para cualquier persona es siempre posible elegir el modo en que va a reaccionar ante cualquier acontecimiento.

Quien se deja envolver por las circunstancias pasa a formar parte del problema. Sin embargo, si nos observamos a nosotros mismos y actuamos con integridad y compasión, tendremos la capacidad de dotar de connotaciones positivas a un suceso desagradable, en el mismo momento en que sucede.

Trascender significa superar una situación y comenzarlo todo de nuevo. Nosotros, los seres humanos, somos animales lingüísticos, y por ello tenemos la capacidad de trascender cualquier instante de nuestra existencia. Si el **libre albedrío** no posibilitase esa trascendencia, seria incoherente, una vileza cósmica.

pertenece al dominio de la neurofisiología. Dependiendo del lugar hacia donde miren, se activan diferentes partes del cerebro. Cuando se mira hacia arriba, se está trabajando con imágenes. Si se mira hacia arriba y a la derecha, se están creando imágenes nuevas, y si es hacia arriba y a la izquierda, el cerebro está recordando imágenes.

Si durante una entrevista de trabajo usted preguntara al candidato si tiene experiencia y éste, al responder, mirara hacia arriba y a la derecha, esto significaría que está mintiendo, incluso antes de hablar. Usted ya sabe que con ese movimiento de ojos la persona está creando imágenes de algo que aún no ha sucedido. El cuerpo no miente.

Cuando los ojos se mueven horizontalmente, se activa el campo auditivo, es decir, el cerebro está trabajando con los sonidos. Cuando se mira hacia abajo y a la izquierda, se está conversando con uno mismo (A^D). Cuando se mira hacia abajo y a la derecha, se está abriendo el canal cinestésico, el de las emociones, los sentimientos y las sensaciones del cuerpo, y se sabe, por ejemplo, si un dedo de la mano está estirado o doblado sin tener que mirar.

«Fulano está cabizbajo.» Esta expresión demuestra que es del dominio público que cuando una persona se encuentra deprimida mira hacia abajo. No tiene sentido deprimirse mientras se juega a voleibol, por ejemplo. En muchos países funciona una línea telefónica especial para la gente deprimida que piensa en el suicidio. Estas personas son atendidas por especialistas que les preguntan: «¿Hacia dónde está mirando en este momento?». La respuesta invariablemente es: «Hacia abajo». Haciendo que miren hacia arriba se quiebra el impulso de suicidio. Es evidente que no sólo hay que hacer esto, pero al menos se ha dado un primer paso decisivo, sólo con los ojos.

Puedo hacer que una conferencia sea más o menos formal según cómo ponga las manos o la altura a la que proyecte las diapositivas. Cuanto más alto las coloque, tanto las manos como las diapositivas, más formal será la conferencia.

La comunicación es como una danza. Cuando una pareja de bailarines baila bien, en sintonía, es imposible saber quién está dirigiendo. Cuando todos los elementos de su cuerpo y de su mente están sintonizados en un mismo mensaje, la comunicación tiene una fuerza capaz convencer a cualquiera.

La comunicación es mucho más eficaz cuando el cuerpo y la mente están en sintonía.

Vamos ahora a centrarnos en nuestra comunicación con el entorno, con el mundo que nos rodea. Los acontecimientos externos se experimentan a través de los sentidos.

La cognición del suceso tiene lugar cuando se recibe la información que llega a través del canal de entrada sensorial: **visual**, lo que vemos; **auditivo**, lo que oímos; **cinestésico**, sensaciones exteriores como la presión, la temperatura y la textura, además de los sentimientos (tristeza, alegría, etc.); **olfativo**, lo que olemos; **gustativo**, lo que saboreamos.

No todo el mundo tiene las mismas preferencias ni capacidades en cuanto a los estímulos sensoriales. Algunas personas prefieren el canal visual: «Verlo para creerlo». Otras el auditivo: «Una palabra vale más que mil imágenes». Otras prefieren oler, saborear y «sentir» lo que está sucediendo.

Imagínese a una pareja en la que él es visual y ella auditiva. La mujer le dice al marido: «Ya no me amas». Y él le contesta: «¿Qué quieres decir con esto? Siempre te traigo flores, y te he comprado un coche nuevo». «Sí, pero nunca me dices que me amas.» Es auditiva y quiere escuchar: «Te amo». Él es visual y demuestra su amor con los regalos. Si la situación fuese a la inversa él le diría: «Te amo», y ella respondería: «Nunca me regalas flores».

A una persona cinestésica le gustará ser acariciada y estar cerca de los demás. Cuando uno es visual tiende a apartarse de la gente cinestésica, para tener una visión global del ambiente, mientras que ésta buscará la proximidad para sentir mejor a las otras personas.

Durante una conferencia, el buen comunicador utiliza todos los recursos de la comunicación: pasa diapositivas para gustar a los visuales, habla alto y con tonos diferentes para llegar a los auditivos, y se mueve a lo largo de la sala para satisfacer a los cinestésicos. Por otro lado, al moverse, estimula los diferentes sectores de su propio cerebro, dando una mayor agilidad a sus ideas.

12

Usted es quien realiza sus sueños

En esta vida es imprescindible tener objetivos para alcanzar el éxito. Es tan difícil llegar a un destino que no se tiene, como regresar a un lugar en el que nunca se ha estado. Al marcarse una **meta,** usted se está labrando su propio destino.

¿Sabe cuál es la diferencia entre un sueño y una meta? Si usted coge un sueño y determina la fecha en que se va a materializar, lo convierte en una meta. ¿Recuerda ese libro que compró hace un tiempo? Al llegar a casa lo colocó en la estantería para leerlo «algún día». Está cubierto de polvo, porque «algún día» no existe en el calendario, es un día que jamás llegará. Si usted dijese: «Antes de fin de mes me lo acabo», ciertamente encontraría tiempo para leerlo; pero como dice que lo leerá algún día, su subconsciente le responde: «Perfecto, cuando llegue algún día, leeremos el libro».

¿Cree que hay alguien que alcance la cima del Everest por casualidad, sin planearlo? Evidentemente no. Para hacerlo es preciso planear cada detalle: se necesita una preparación de aproximadamente cuatro años, muchísimo dinero y mucha técnica. Sin todo ello, la persona moriría en el camino. Sin planes es casi imposible alcanzar las grandes metas.

Nuestro cerebro no ha sido entrenado para hacer planes. Mucha gente piensa que da demasiado trabajo. La verdad es que planear es fácil. Incluso puede ser una diversión. Basta con que nos entrenemos.

Veamos también la diferencia entre meta y finalidad. Si estoy en Nueva York y decido ir a Chicago, esta ciudad es una **meta** que alcanzo. Si estoy en Nueva York y quiero ir al oeste, cuando llegue a Chicago el oeste no habrá terminado, siempre habrá más a donde ir: esto es lo que se llama una **finalidad.** Si usted descubre cuál es su finalidad en la vida y organiza sus metas de acuerdo con ella, tendrá el Universo a su favor.

Otro secreto relativo a las metas es saber equilibrarlas. En primer lugar, debe tener un cuerpo sano para que su mente también esté sana. No sirve de nada una mente brillante cuando el organismo está enfermo. Ello no quiere decir que deba ocuparse exclusivamente de una meta **física**. Quien hace gimnasia todo el día y no piensa en nada más, cuando llega a los cuarenta y ve que su cuerpo comienza a deteriorarse, sufre grandes depresiones. Al no haber establecido otros objetivos, su vida pierde la finalidad.

Ya que vivimos en un mundo material, es preciso tener una meta **financiera,** pero el dinero, paradójicamente, no vale nada. Sólo sirve para hacer cosas que no dependen exclusivamente de él. Si no tenemos otras metas en la vida además del dinero, acabamos esclavizados por la obsesión de obtenerlo, sin regenerar nuestra energía, lo cual generalmente culmina en un infarto.

Otra meta es la **social.** El ser humano necesita vivir en comunidad. Pero lo que río hay que hacer, aunque algunas personas lo hagan, es mariposear de aquí para allá, yendo de fiesta en fiesta. Es preciso tener raíces para estar bien afirmado en el propio eje.

La meta **profesional** también es muy importante; pero si sólo se vive para ella, pensando que lo único que interesa es la carrera, y el ascenso que se espera no llega, con esto se está propiciando la aparición de un cáncer a los cuarenta años.

Hay gente que se dedica exclusivamente a la familia. Tener sólo una meta **familiar** tampoco resuelve nada. Los hijos crecen, se van de casa, y entonces, ¿cómo se queda uno? Sucede lo que hoy en día se denomina «síndrome del nido vacío». Es el caso de la mujer que se dedica a los hijos

XII

Agradecer y arriesgar

Gratitud y prosperidad

Se recibe cuando se da. Hay que arriesgarse para llegar a nuevos territorios, y hay que dar las gracias para reforzar y elevar el funcionamiento de la vida. La gratitud es la madre de los demás sentimientos.

Generalmente la gente reclama aquello que no tiene y le gustaría tener, o lo que tuvo y perdió. Rara vez encontramos a alguien que da gracias por lo que tiene, o por aquello que no tiene y no le gustaría tener.

La gratitud es escasa en este mundo, y por ello hay una falta de armonía e infelicidad en nuestra vida.

Agradezca diariamente aquello que tiene y le gusta, y el Universo continuará proporcionándole no sólo eso, sino también lo que no tiene y ni siquiera sabe que le gustaría tener.

durante toda su vida, no hace nada más y se olvida completamente de su propia realización. Los hijos crecen -todos crecen-, se van de casa y entonces la mujer no tiene con qué llenar el tiempo.

Márquese metas equilibradas y alcanzará el éxito.

Es preciso tener una meta **espiritual.** Es muy importante saber relajarse y entrar en contacto con otros niveles de conciencia, pero no es aconsejable dedicarse a ello todo el día. Tenemos un cuerpo que cuidar. Si no se presta atención a la materia, las condiciones de vida, empezando por la salud, se desequilibran. ¿A dónde quiere llegar espiritualmente de ese modo, en total desequilibrio?

Por último, está la meta **mental.** Hay personas que recitan de memoria la Enciclopedia Británica, la tienen toda entera metida en la cabeza, pero no pueden mover nada de sitio para no mezclar los conocimientos. Además, no los utilizan para nada: no los aplican ni se los enseñan a nadie. ¡Eso es una masturbación mental!

13

Piense a lo grande

Voy a proporcionarle algunos valiosos consejos para la consecución de sus metas. La primera recomendación es que escriba todo lo que sea importante.

En 1953, en un estudio realizado en la Universidad de Harvard, se entrevistó a todos los estudiantes de dicha universidad. Entre las diversas preguntas que se les hicieron, una era sobre sus metas en la vida: qué querían conseguir en el futuro. En la encuesta se les preguntaba también si habían fijado las fechas de las metas por escrito. Sólo un 3 por ciento de los alumnos de la universidad habían escrito lo que iban a hacer en su vida. Veinte años después, se los entrevistó de nuevo a todos. Por sorprendente que parezca, aquel 3 por ciento de los alumnos que había establecido sus metas por escrito valía económicamente más que todo el 97 por ciento restante. Y no sólo eso, sino que estaban más sanos, alegres y satisfechos y tenían mejor disposición ante la vida que el resto de los ex alumnos entrevistados.

Vea la importancia de escribir las cosas importantes sobre el papel. Si usted tuviera que pedir un préstamo al banco, debería firmar varios documentos. No se trata simplemente de pedírselo al director, coger el dinero y prometer devolverlo en un tiempo equis.

Todo lo que es importante tiene que figurar por escrito. Y su vida, ¿no es importante? Sin embargo, si yo preguntara a un grupo de personas al azar qué van a hacer de aquí a dos, cinco o diez años, la mayoría diría que aún no ha tenido tiempo para pensarlo.

Si usted aún no ha tenido tiempo para pensar en lo más importante, que es su vida, ¿en qué piensa entonces?

Haga el siguiente ejercicio: escriba sus metas para los próximos seis meses, doce meses, cinco años, diez años y veinte años. Confíe, póngase en marcha y después vea los resultados.

Otras recomendaciones importantes, preste atención:

La meta **tiene que ser suya,** y no de otra persona. Hay quien afirma que escogió estudiar medicina porque este era el deseo de su padre. Nadie tiene derecho sobre la vida de sus hijos: son ellos los que tienen que decidir qué quieren estudiar o qué quieren hacer. Usted puede desear que su hijo estudie medicina, pero jamás debe imponérselo. Quien asume una meta que no es la suya, está comprando su propia infelicidad.

La meta debe ser personal y el individuo tiene que estar **comprometido** con ella. Estar comprometido es mucho más que verse implicado. En un hotel, para desayunar se sirven huevos con tocino: la gallina se ha visto **implicada** en el desayuno al proporcionar los huevos, mientras que el cerdo estaba **comprometido** con él por el tocino.

Quien asume una meta que no es la suya,
está comprando su propia infelicidad.

La meta debe ser **grande,** verdaderamente grande. Si se la cuenta a un amigo y éste no le

XIII

Manifestación física

Cuando la mente actúa como cocreadora

Todo lo que existe en el Universo físico surgió primero en la mente. **El pensamiento es energía y la energía sigue al pensamiento.**

Los pensamientos generan sentimientos que provocan comportamientos. Éstos tienen consecuencias en el universo físico, que a su vez originan nuevos pensamientos, completando así el ciclo **pensar-sentir-actuar.**

Los pensamientos dependen de las creencias de cada persona. Si a usted no le gusta lo que ve en su entorno, analice lo que piensa y las creencias subyacentes en sus pensamientos. Cambie las creencias, renovándolas lingüísticamente, y surgirán manifestaciones nuevas en su vida.

Es usted quien gobierna su «nave». Saque las manos de los bolsillos y dirija el timón con firmeza y determinación, llevando su vida por los mares que usted escoja, siempre habiendo navegado antes por su océano mental.

cree, entonces tiene el tamaño adecuado. Cuando fui a Harvard a estudiar, en 1976, le dije a un compañero: «Dentro de tres años enseñaré cardiología en Estados Unidos». Se rió y me contestó: «¡Si ni siquiera sabes hablar inglés!». No tuvieron que pasar tres años, sino ocho meses, para que diera mi primera clase a 400 cardiólogos en Washington. Cuando mi amigo dudó, supe que iba por el buen camino.

La meta tiene que ser **específica.** ¿Qué es lo que quiere? ¿Dinero? Bien, ya tiene dinero en el bolsillo. «¡Ah, no, quiero una buena suma en el banco!» Ahora sí que se entiende, porque la petición ha sido específica. El cerebro sólo comprende los mensajes cuando usted le dice exactamente lo que quiere. Entonces el subconsciente responde: «Perfecto, vamos a hacer lo necesario».

La meta debe ser **duradera.** Usted tiene que tener un plan para toda la vida, porque si no es así, se contrariará si mañana por la mañana su jefe le llama la atención. Sin embargo, si sus proyectos son a largo plazo, no se molestará por ello, ya que estará mirando más lejos, como quien sube una montaña para contemplar el paisaje. Usted puede definir qué va a hacer de aquí a cinco, diez, quince o veinte años, no en detalle, sino en los aspectos fundamentales. Con un buen plan de vida puede dividir el camino hacia la meta en etapas anuales que irán siendo conquistadas paso a paso, a través de las tareas diarias. Las metas no se alcanzan simplemente esperando que llegue el final del plazo. Las cosas no funcionan así. Planee con atención y seriedad. Si falla al planear, es que está planeando fallar. Si alguien quisiera saber cómo llegar a un determinado lugar, yo primero le preguntaría: **¿Dónde está usted?** La mayoría de las personas dicen lo que quieren, pero no tienen ni la menor idea de dónde están, de cuáles son sus cualidades y sus posibilidades. Muchas tienen una pésima relación matrimonial y ni siquiera son conscientes de ello. Para pilotar el barco de la vida, lo primero que hay que saber es dónde se está. Después, una vez que hemos decidido a dónde queremos ir, el cerebro nos conduce allí. Es importante también que el objetivo no sea ni abstracto ni vago, sino práctico y concreto, para que se pueda materializar. ¿Cómo va a mejorar su vida cuando llegue a su destino? ¿Qué va a hacer con los nuevos conocimientos?

Por último, acuérdese de lo que dije en el capítulo 9 sobre la palabra «no». Este aspecto de la comunicación interior tiene mucho que ver con las metas de la vida.

Si usted dice: «No quiero ser igual que mi padre», en su cerebro se proyectará la imagen de su padre y acabará siendo como él. Su subconsciente registrará las palabras «igual que mi padre». De ahí la importancia de hablar siempre en **sentido positivo.** Diga: «Quiero adelgazar» en lugar de «No quiero engordar», porque si dice esto último, su cerebro ve la gordura y es eso lo que programa para su cuerpo. Cada uno es en la vida lo que se niega a ser.

Los que son padres ya han vivido esta experiencia. «Te he dicho mil veces -repiten- que no molestes a tu hermana», y el niño continúa molestándola, porque lo que registra es la última parte de la frase. Lo mismo pasa con «No quiero que veas la televisión»: para «no verla», el cerebro primero tiene que verla. Si quiere cambiar la actitud de sus hijos, deberá modificar su manera de expresarse. En lugar de decir: «No hagas esto», diga: «**Haz** aquello». En lugar de decir: «No te quedes viendo la televisión», diga: «Sal a jugar afuera». De este modo podrá cambiar la relación con sus hijos. Imagínese entonces cómo podrá modificar su relación con el mundo cuando establezca unas metas positivas en su vida.

Saltar hacia afuera del acuario

Imagine un vaso con agua hasta la mitad. Si yo preguntara a varias personas qué están viendo, algunas dirían que un vaso medio lleno, y otras que un vaso medio vacío. El vaso es exactamente el mismo; es la percepción lo que varía. Por ello no es tan importante lo que realmente sucede como la interpretación que se hace de ello.

Si yo llevara un cachorro a clase, los amantes de los perros dirían: «Qué interesante, un curso de expansión mental con un cachorrito». Sin embargo, la gente a la que no le gustan los animales diría: «Qué mal gusto traer un perro a clase». El causante de las reacciones dispares no sería el perro sino las diferentes interpretaciones de un mismo hecho.

XIV

Sinergia

Hacer más con menos

La sinergia es sumar multiplicando: todas las energías se unen apuntando hacia el mismo blanco.

En la sinergia el todo es mayor que la suma de las partes, y la aritmética tradicional se ve modificada:

1 + 1 = 4.

El universo está construido sinérgicamente. Siempre que dos o más cerebros se reúnen con espíritu de cooperación y esfuerzo, comunicándose y dejando fluir la intuición, se manifiesta este fenómeno natural.

El único camino para evitar la destrucción ecológica de nuestro planeta es aprender a trabajar sinérgicamente. El secreto no es hacer más con más. Lo que necesitamos aprender urgentemente es cómo hacer más con menos.

En la estrella del éxito (figura 8), una de las puntas es la **actitud.** Es muy importante para nuestra felicidad la actitud que adoptamos ante lo que nos ocurre en la vida, porque lo que cuenta no es exactamente lo que sucede, sino el modo en que respondemos a ello. Los millonarios estudiados por Napoleón Hill reaccionaban ante lo que ocurría de forma diferente que la mayoría de la gente.

Lo importante no es lo que sucede,
sino cómo se percibe.

La vida nos depara momentos alegres y momentos tristes. La manera en que aprovechamos cada uno de ellos sólo depende de nosotros mismos. Cuando la vida le ofrezca un limón, haga una limonada con él. Es ésta la actitud de las personas que tienen éxito.

En los cursos que doy no trabajo con terapia, sino con cambios de «PARADIGMAS», que van mucho más allá que una terapia: es la técnica del siglo «XXI».

Este es un tema muy importante y lo voy a explicar de varias formas.

Su paradigma es el modo en que usted percibe el mundo. Sin embargo, está en su vida como el agua en la de los peces. El pez no sabe que está dentro del agua hasta que lo sacan fuera. Esta definición es de Adam Smith, que también dice: «El paradigma nos explica cómo es el mundo y nos ayuda a prever su comportamiento».

Ahora ejemplificaré algunos paradigmas.

En Alaska, el visitante tiene que pasar la primera noche con la esposa del anfitrión. Negarse a ello supone una afrenta: «¿Es que encuentra a mi mujer fea? ¿Tiene miedo de que le contagie alguna enfermedad?», diría un nativo de Alaska. En los países árabes, en cambio, mirar a una mujer a la cara es un crimen. ¿Cuál es la actitud correcta? Depende de su paradigma. Los romanos, cuando iban a cenar a casa de alguien importante y comían pollo, tiraban los huesos hacia atrás. Esto significaba que el anfitrión era lo suficientemente rico como para tener criados que limpiasen. Si cualquiera de nosotros hiciese eso hoy en día seria tomado por loco.

En Estados Unidos, los hijos de la gente rica a los dieciséis años ya trabajan: en gasolineras, como camareros o en cualquier otro empleo parecido. Esta situación seria absurda en cualquier otro país. El norteamericano aprende muy pronto a cambiar de paradigma, a ser versátil. A lo largo de su vida cambia de profesión, como media, cinco veces, y de casa tres. Esto modifica la manera de pensar.

En el campo de los negocios, el conocimiento de los paradigmas es fundamental. En 1979, el 90 por ciento de la facturación de relojes en el mercado mundial correspondía a los suizos. Un día, un técnico de una de las mayores empresas fabricantes de relojes de Suiza presentó a su jefe un nuevo modelo que acababa de inventar: el reloj electrónico de cuarzo. El jefe se lo miró y dijo que aquello no era un reloj, porque no tenía cuerda, ni muelles, ni rubíes. A los japoneses y los norteamericanos el reloj electrónico les llamó la atención y lo lanzaron al mercado. Los suizos, del 90 por ciento de la facturación, pasaron a tener sólo el 15 por ciento. En apenas tres años, 50.000 trabajadores perdieron su empleo en la industria relojera suiza. Vea la paradoja: el reloj de cuarzo lo descubrió un suizo. El problema es que cuando el paradigma cambia, el conocimiento anterior deja de tener validez: toda la técnica aprendida durante años para la confección de relojes mecánicos no servía de mucho en la fabricación de los nuevos relojes. Por eso es tan difícil cambiar. En el momento en que conseguimos interpretar los paradigmas, podemos cambiar nuestra percepción del mundo.

Problema:

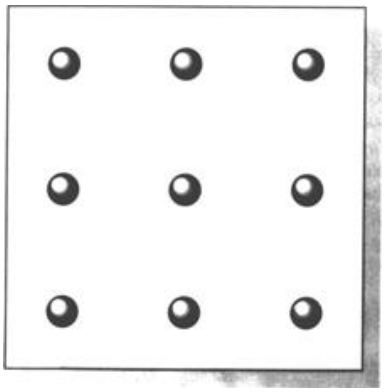

Figura 18
Una los nueve puntos utilizando cuatro líneas rectas, sin levantar el lápiz del papel y sin pasar por el mismo punto más de una vez.

En la figura 18 se presenta el siguiente problema: mediante cuatro líneas rectas, sin levantar el lápiz del papel y sin pasar por el mismo punto dos veces, hay que unir los nueve puntos. Puede intentarlo y no tendrá éxito a no ser que cambie de paradigma, como podrá ver en la figura 18A. «¡Ah, pero se ha salido del cuadrado!», seguramente dirá. ¿De qué cuadrado? ¿Quién ha dicho que había que ceñirse a un cuadrado? Este es su paradigma. Trasladando el ejemplo al campo de los negocios, ocurre lo siguiente: Tengo nueve problemas para resolver en cuatro horas. No es posible. Pero, ¿y si fuesen once problemas? Ahora sí. Podemos resolver once problemas porque cambiamos de paradigma. Paradójico, ¿verdad? ¡El universo es paradójico!

Cuando se cambia de paradigma, las posibilidades aumentan.

El problema estriba en que la gente vive dentro de paradigmas sin conocer su existencia. Es como el caso del pez en el agua del que hablé antes: sólo es consciente de que vive en el agua cuando sale de ella.

Es interesante observar las reacciones de las personas que sigue mis cursos, porque varios paradigmas se alteran. Cuando sólo uno de los componentes de una pareja hace el curso llamado Sintonía, por ejemplo, dice: «Es curioso, el curso lo he hecho yo, y es mi mujer (o mi marido) quien ha mejorado». En realidad lo que ha cambiado es la percepción de quien ha hecho el curso y no la otra persona. Pero ésta también se puede transformar a partir del cambio de paradigma de quien convive con ella.

He publicado 149 trabajos científicos en inglés, todos basados en investigaciones ortodoxas, pero ahora que estoy haciendo este nuevo trabajo, aquel material ya no cuenta. Sólo era válido dentro del paradigma en que trabajaba en aquella época.

El conocimiento puede llegar al mundo de diversas formas. Hace cientos de años, en algunas regiones de África, las mujeres embarazadas bebían el esperma del marido para facilitar los trabajos de parto. ¿Quién les enseñó eso? Hoy se sabe que el esperma es rico en una sustancia llamada prostaglandina y que por eso tiene la propiedad de estimular las contracciones uterinas.

Nuestros abuelos nos aconsejaban tomar caldo de gallina antes de acostarnos cuando estábamos resfriados o con alguna infección. El caldo de gallina es rico en omitina y arginina, dos aminoácidos esenciales que estimulan la liberación de la hormona del crecimiento, que se libera a las tres horas de estar durmiendo. Esta hormona no hace que los adultos crezcan, pero sí ayuda a transformar la grasa en músculos y estimula el sistema inmunitario.

Ni todo lo que sabemos tiene una explicación científica, ni todo lo que la ciencia explica hoy servirá mañana. Recuerde la física newtoniana, que fue invalidada por la teoría de Einstein. El físico Niehls Bohr descubrió la estructura del átomo, gracias a lo cual recibió el premio Nóbel. Actualmente casi nada de lo que escribió se considera válido.

Einstein decía que los problemas importantes no pueden ser resueltos en el mismo nivel de pensamiento en el que surgieron. Para resolver un problema sin solución, es preciso cambiar de paradigma.

Es posible curar una fobia (un miedo exagerado) en cinco minutos utilizando la programación neurolingüística. Mediante el psicoanálisis se puede tardar años en curar de la misma fobia. Participé en un programa de televisión en Estados Unidos, junto con un psicólogo, un psiquiatra y un psicoanalista. Ellos dudaban de que fuera posible hacer desaparecer una fobia en tan poco tiempo. Pedimos un voluntario del público, y en cinco minutos, ante ellos, curé una fobia. Me vieron actuar, y aun así dijeron que no era cierto, que los había hipnotizado. No lo aceptaban aunque lo vieron con sus propios ojos, porque según su paradigma se debería haber tardado meses o años.

Cambio de Paradigma

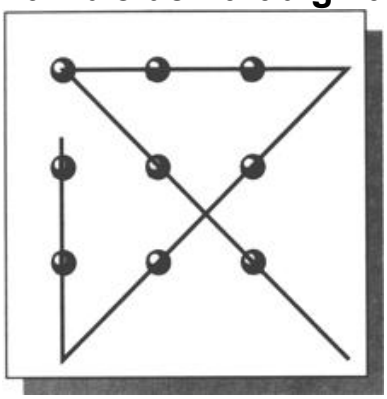

Figura 18A

William James decía que una idea nueva, al principio es condenada por ridícula, después se la olvida por trivial hasta que es aceptada, y finalmente pasa a formar parte del conocimiento general. «Ah, ya sabemos cómo es eso», dijeron cuando Colón puso un huevo en pie.

Cuando Galileo Galilei dijo por primera vez que el Sol era el centro del sistema solar y que la Tierra giraba a su alrededor, fue a parar al calabozo. «¡No se puede contradecir a la Biblia!», dijeron en su momento.

Cada vez que se cambia un paradigma, se paga un precio. «El verdadero acto del descubrimiento no consiste en encontrar nuevas tierras, sino en **verlas con nuevos ojos»,** dijo el escritor francés Marcel Proust. No es necesario cambiar de ciudad o de país. Las oportunidades las tenemos a nuestro alrededor; basta con verlas con otros ojos.

Una de las sentencias más inteligentes que conozco es de Mark Twain: «Si la única herramienta de que dispone es un martillo, pensará que cada problema que surge es un clavo».

Si usted es cirujano, intentará resolverlo todo con la cirugía. Si es psicoanalista, tenderá a pensar que todo se resuelve mediante el psicoanálisis. Si una persona invierte todo lo que tiene en un martillo -años de estudio, especia-lización en el extranjero, etc.-, es muy difícil que cambie y haga cosas diferentes. Cada cual intenta encajar los problemas en su propio paradigma. «Cuando los paradigmas cambian, el mundo cambia con ellos», afirmó Thomas Kuhn. Tras valorar los descubrimientos científicos de los últimos 400 años, se dio cuenta de que cuando un científico se encuentra con un dato que no tiene sentido en el paradigma que él está viviendo, pueden suceder dos cosas: o bien ignora ese dato, o bien lo manipula hasta que encaje en el paradigma vigente. La tercera opción, cuestionar el paradigma y transformarlo, es seguida por los científicos que destacan y contribuyen decisivamente en el progreso de la humanidad.

Si la única herramienta de que dispone es un martillo, pensará que cada problema que surge es un clavo.

Antes de Copérnico se creía que la Tierra era plana; después se descubrió que es redonda, y la vuelta al mundo se hizo posible. El cambio de ese paradigma trajo consigo diferentes oportunidades, se descubrieron nuevos mundos y la humanidad entera cambió.

15

Todo problema tiene solución

XV

Armonía armónica

La ley de las leyes

El ser humano vive en una constante búsqueda. Buscamos algo que nos dé sensación de paz y la eternidad del momento. Ese encuentro que, aunque indefinido, buscamos incesantemente es el descubrimiento de la armonía. Procure armonizar con el Universo, con todo y con todos en su entorno, con el ritmo del tiempo y con usted: el estrés desaparecerá y la liberación será la recompensa. La armonía es la esencia de la existencia.

«No me entiendes, yo tengo muchos problemas.» «No te puedes ni imaginar los problemas que tengo en la vida...» «Es fácil para ti decir cosas bonitas sobre la vida y el éxito, porque no tienes los problemas que yo tengo.»

Muchas personas se lamentan de este modo, porque no ven salida alguna debido a los problemas que se ven obligadas a afrontar. De hecho, en la vida los problemas se suceden uno tras otro. La diferencia está en cómo los encara cada persona y en lo que aprende de ellos. Una vez que pasamos a aprender de los problemas, la vida toma otro cariz. Por ello acostumbro a decir a quienes les gusta lamentarse:

-Los problemas son nuestros mejores amigos.

Cuando yo tenía doce años, desapareció el perro de una vecina. Vivíamos en una ciudad entonces pequeña, y en la comisaría de policía trabajaba un cabo ignorante. La vecina decidió que yo había robado su perro, cuando ni siquiera sabía que existía. Puso una denuncia y mandaron una citación a mi padre.

Él me dijo que debía ir a la comisaría. Le pregunté si vendría conmigo y me contestó que el problema era mío. Yo apenas tenía doce años. Le pedí a mi tío que me acompañara y vino conmigo. En la comisaría el cabo me acusó de robo y yo lo negué diciendo que ni siquiera conocía al perro. «Lo has robado», repetía él. «¡No lo he robado!», insistía yo. La discusión se prolongó y el cabo me trató de atrevido por responderle. Al final, decidió que era culpable y me puso una multa que yo no sabía cómo pagar. Por aquel entonces, por primera vez en mi vida, había ganado un dinero durante las vacaciones dando clases particulares a unos compañeros que tenían algunas asignaturas pendientes. La multa ascendía exactamente a la cantidad que había ganado, y mi padre me dijo que él no iba a pagarla porque yo tenía mi propio dinero. Así que tuve que usar el primer dinero que gané para pagar una multa que probablemente no era legal, por un robo que no había cometido. Durante muchos años consideré a mi padre insensible. Pero, por otro lado, tomé la determinación de ser económicamente independiente y nunca más tuve que pedirle dinero a nadie. Para mí, aquel suceso supuso un gran problema. Hoy agradezco a Dios la desaparición del perro.

Los problemas que se nos presentan en la vida nos estimulan a crecer; por eso son nuestros mejores amigos. Si en su trabajo no hubiera problemas que resolver, usted perdería su empleo. Ya no le necesitarían. Sólo existe un lugar en el que no hay problemas: el cementerio. Quien allí habita no tiene ninguno. Para el resto, vivir es afrontar un problema tras otro. El modo como cada cual los encara establece la diferencia; este es el secreto: el problema en sí no importa, lo que cuenta es en qué paradigma lo coloque usted.

La realidad, por lo tanto, no existe separada de la percepción que usted tenga de ella. Siempre es subjetiva. Entretanto, es la mejor amiga que tenemos para llegar al lugar que deseamos.

Vivir es afrontar un problema tras otro.
El modo como usted los encara
establece la diferencia.

¿Cómo es posible que en el mundo algunas cosas (máquinas, construcciones, etc.) se deterioren y otras (el cerebro humano, la sociedad) evolucionen? Esta pregunta la formuló Ilya Prigogine, un científico que nació en Rusia, se crió en Bélgica y ganó un premio Nóbel.

Para responder a esta cuestión, dividió los sistemas del mundo en dos tipos: abierto y cerrado.

El sistema abierto posee sintropía, es decir, intercambia energía con el Universo. El sistema cerrado provoca entropía, es decir, no intercambia energía con el Universo. Todo problema en un sistema abierto tiene solución, y todo problema del ser humano es un problema de lenguaje. El lenguaje es, por lo tanto, un sistema abierto: la solución está en el mismo lenguaje. ¿Alguna vez ha visto a un perro triste porque se hayan olvidado de su cumpleaños? Claro que no, porque los cumpleaños no forman parte del lenguaje de los perros y no se pueden convertir en un problema para ellos.

Todo problema trae consigo el germen de la solución. La vida sólo nos presenta problemas que podemos resolver o en cuya solución podemos intervenir. Un mendigo no está interesado por el problema ecológico de la Amazonia, porque lo que le preocupa es cómo conseguir comida. Si no tenemos capacidad para resolver un problema, lo ignoraremos.

16

¿Para quién trabaja?

Solo existe un lugar donde el éxito viene antes que el trabajo: el diccionario. Éxito comienza con «e», y trabajo con «t». Para tener éxito hay que trabajar mucho, pero el trabajo solo no sirve, no trae consigo el éxito.

Algunas personas trabajan 18 horas al día y no evolucionan. Son como neumáticos que derrapan en el barro: no consiguen salir del lugar. ¿Quién trabaja más horas y realiza un mayor esfuerzo físico? Sin duda alguna el obrero, que se levanta muy temprano, tiene que tomar dos autobuses para ir al trabajo, se alimenta de comida a veces fría, llega a su casa de noche y cobra el salario mínimo. El éxito viene del trabajo, pero el trabajo solo no resuelve nada.

XVI

Evolución y más evolución

La dinámica universal

La finalidad básica del Universo es la evolución. Todos nosotros nos encontramos en este viaje evolutivo. En nuestro Universo, los acontecimientos siempre tienen una razón de ser. Lo que nos sucede es por nuestro bien (espiritual más que material).

El único error que podemos cometer es el de no participar en esta dinámica universal. Fuera de ello, los supuestos «errores» no son sino la respuesta del Universo, para indicarnos que estamos en desarmonía.

Cayéndonos y levantándonos aprendemos a andar. Aunque a veces no lo parezca, estamos siempre progresando hacia nuestra meta final -la armonía con todo y con todos-, para lo cual vivimos en constante transformación.

El cambio es la única constante en nuestra vida. No podemos tocar dos veces la misma agua de un río; al tocarla por segunda vez, las moléculas de agua que entran en contacto con nuestra mano son totalmente diferentes de las de la primera. La existencia está llena de cambios. Existir es transformar, a cada instante.

Cuando yo estaba en el segundo curso en la facultad de Medicina, daba clases de anatomía y de fisiología para los de primer curso. Una vez que el profesor de la cátedra de neurofisiología salió de viaje, tuve que sustituirle. Fue la primera vez que los alumnos entendieron el tema. Se lo contaron al profesor cuyas clases no comprendían y éste vino a hablar conmigo, entusiasmado por los comentarios. Me preguntó de dónde había sacado el material para la clase, y le dije que de sus apuntes. Se quedó sorprendido, ya que el material era el mismo; lo que variaba eran la energía y el interés que yo empleaba en la exposición del tema. Se puede limpiar el suelo, abrir una puerta o servir café con entusiasmo, y lo que se hace con entusiasmo se hará de un modo especial.

Si usted coloca a alguien a quien no le gusta hacer gimnasia en una sala con pesas, aunque le pague para que las levante, la tarea le resultará desagradable. Los atletas que practican halterofilia, sin embargo, pagan por hacerlo, y la razón es que están motivados.

El secreto de la vida
no es hacer lo que nos gusta,
sino amar lo que hacemos.

«Yo trabajo para tal empresa.» Este es uno de los mayores errores que puede cometer usted o cualquier ser humano: pensar que trabaja para alguien, para otra persona o para una empresa.

¡Trabaja para usted! La empresa en que está le proporciona un espacio, con mesa y teléfono u otros equipamientos, la ayuda de una secretaria y otros beneficios, pero en el fondo usted no trabaja para los demás. Lo reconozca o no, trabaja para usted. No importa que sea un empleado; será eficiente en la medida en que su trabajo esté proporcionando beneficios no sólo a la empresa sino también a usted. Si es así, estará trabajando bien y será un óptimo trabajador de cualquier empresa, porque sabe que trabaja para sí mismo y lo hace con entusiasmo.

La desgracia puede ser una suerte

Pensar que hay quien tiene mucha suerte es una equivocación. La suerte NO existe. La **suerte** se presenta cuando la **preparación** encuentra una **oportunidad.**

En 1975, yo vivía con Teófilo Otoni en una ciudad del nordeste de Minas Gerais. Un viernes por la tarde recibí una llamada de un hotel informándome que había un huésped con dolor en el pecho. Me preparaba para salir de fin de semana largo y pedí que llamaran a otro cardiólogo, pero me dijeron que ya lo habían hecho sin éxito. Acepté. Le hice un electrocardiograma al paciente y le diagnostiqué infarto de miocardio. Lo llevé al hospital. Allí, el paciente me preguntó si yo conocía a su hijo, Peter Maroko. Le dije que conocía sus trabajos de cardiología, pero no a él personalmente. Peter era el jefe del departamento de investigación de la Universidad de Harvard. Dos días después vino desde Estados Unidos para ayudarme en el tratamiento de su padre, y permaneció allí quince días. La víspera de su partida yo tenía que dar clase a un grupo de médicos del hospital, de especialidades diferentes, sobre las arritmias en el infarto agudo de miocardio. Como Peter iba a asistir a la clase, pedí permiso a mis compañeros para elevar el nivel de la conferencia. Todos accedieron. Al final de la clase Peter se me acercó y me preguntó si me gustaría ir a Harvard.

Cuando la gente oye esta historia, suelen comentar que soy una persona con suerte, porque estaba en una ciudad del nordeste de Minas Gerais y de repente me invitaron a ir a Harvard. No fue suerte en absoluto. Yo estaba preparado. Había estudiado mucho y se presentó la oportunidad. Si no hubiese estado bien preparado, jamás habría recibido la invitación.

La suerte se presenta cuando la preparación encuentra una oportunidad.

Prepárese, porque las oportunidades pueden aparecer en cualquier momento. Quien no está preparado pierde las oportunidades, que muchas veces le pasan inadvertidas, de la misma forma en que el perro y la vaca son sólo visibles para los ojos sagaces.

Había una vez un niño pobre que vivía en China y estaba sentado en la acera, a la puerta de su casa. Lo que más deseaba en este mundo era un caballo, pero no tenía dinero. Justo ese día pasó por su calle una manada de caballos con un potrillo incapaz de acompañar al grupo. El dueño de la manada, que conocía el deseo del niño, le preguntó si quería el potro. Exultante, el niño aceptó. Un vecino, al saber lo ocurrido, dijo al padre del niño que su hijo tenía mucha suerte. El padre le preguntó por qué, y el vecino respondió: «Su hijo quería un caballo, pasa la manada y le regalan un potrillo, ¿no es eso tener suerte?». «Puede ser una suerte o una desgracia», comentó el padre.

El niño cuidó el caballo con celo, pero un día, ya crecido, el animal huyó. Esta vez el vecino dijo: «Su hijo no tiene suerte: le regalan un potro, cuida de él y cuando crece, huye». «Puede ser una suerte o una desgracia», repitió el padre.

Pasó el tiempo y un día el caballo regresó con una manada salvaje. El niño, que ya era un muchacho, consiguió cercarlos y adueñarse de todos. Y el vecino dijo: «Su hijo tiene suerte: recibe un potro, lo cría, éste huye y vuelve con una manada de caballos salvajes». «Puede ser una suerte o una desgracia», respondió de nuevo el padre.

XVII

Unidad sin complejidad

Uno para todos, todos para uno

Los seres humanos formamos parte de una energía «gestalt», denominada Universo. Hay muchas maneras de referirse a ese Todo que es una sola cosa: infinito, Dios, fuente, etc.

Lo que pensamos, decimos y hacemos contribuye de forma positiva o negativa a la vibración del Todo.

Si vive la vida con miedo e inarmónicamente, su contribución tendrá un efecto negativo sobre la frecuencia vibratoria general.

Por otro lado, viviendo armoniosamente, respetando a los demás, pensando de un modo global y actuando en consecuencia, contribuye al éxito universal.

El éxito universal y el suyo personal van siempre juntos, son indisociables.

Más tarde, el joven se rompió una pierna mientras domaba a uno de los caballos. El vecino entonces dijo: «Su hijo no tiene suerte: el potro huye, vuelve con una manada salvaje y al domar a uno de los caballos se rompe la pierna». «Puede ser una suerte o una desgracia», insistió el padre.

Días después, el reino donde vivían declaró la guerra al reino vecino. Todos los jóvenes fueron reclutados, menos el que estaba con la pierna rota. Y el vecino dijo: «Su hijo tiene mucha suerte...».

La vida es así: todo lo que sucede puede ser una suerte o una desgracia. Lo que al principio parece una desgracia, en el futuro puede ser una suerte.

Haga lo que deba hacerse

Para tener éxito en esta vida, uno de los secretos es hacer que las cosas sucedan. Hablar no sirve de nada. Lo que interesa es el **resultado.** Mientras tanto, para hacer que las cosas sucedan, no siempre tiene que realizarlas uno mismo. Existe algo llamado **delegación,** que poca gente utiliza: «No, no confío en nadie; nadie lo va a hacer tan bien como yo». Bueno, tiene que delegar cosas en quien no las haga tan bien como usted, porque si las delega en quien las hace tan bien como usted, estará transfiriendo responsabilidades y no delegando. Delegar es dar a otra persona la oportunidad de que se entrene. Para aprender es preciso practicar, y cometer errores.

XVIII

Conocimiento y sabiduría

La inteligencia al servicio del Ser

La sabiduría es el uso inteligente del conocimiento, consciente o inconsciente.

La experiencia, asociada a una **profunda reflexión**, es un modo eficaz de alcanzar la sabiduría.

Quien sea capaz de una profunda reflexión interna descubrirá los secretos del Universo, pues es ahí, en su interior, donde están guardados.

La sabiduría se manifiesta en la agudeza de la percepción y la flexibilidad de la acción.

Si lo que usted hace no funciona, pare, piense, analice y decida actuar de otra manera. Continuar actuando del mismo modo y esperar resultados diferentes es una muestra de locura.

Actuar, a veces puede significar no hacer nada.

No hacer "nada", en muchas ocasiones quiere decir estar "haciendo" lo que hay que hacer.

Otra importante cuestión para tener éxito en el trabajo es saber distinguir entre eficiencia y eficacia. Observe la figura 19. El caballo es muy eficiente a la hora de girar en el carrusel, pero su eficacia locomotora es nula, ya que no puede trasladarse a ninguna parte. Hay personas que hacen lo mismo: trabajan y trabajan, pero no obtienen ningún resultado. Voy a contar una historia que ilustra la diferencia entre eficiencia y eficacia.

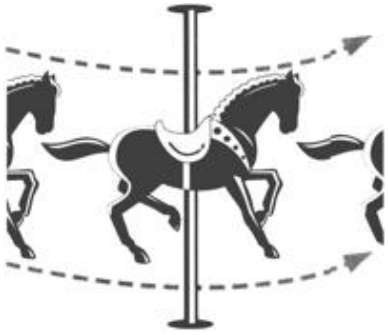

Figura 19

Hace muchos años, en Estados Unidos, cuando se compraba un frigorífico nuevo se guardaba el viejo en un rincón del patio o en el sótano. Los cierres de esos frigoríficos antiguos eran trabas. Los niños, que acudían a jugar a esos lugares, muchas veces se encerraban dentro de las neveras y después no conseguían salir. Muchos morían asfixiados. Entonces se elaboró un sistema para enseñar a los niños a salir de los frigoríficos. Los fabricantes idearon aparatos con cierres internos, que permitiesen a los niños abrir las puertas por dentro. Seguidamente se hizo una campaña educativa, a nivel nacional, para enseñárselo a los niños. Cuando todo estaba listo para lanzar el producto al mercado, apareció alguien que lo paralizó todo diciendo: «No es preciso nada de eso; basta con colocar imanes en las puertas de los frigoríficos, de modo que si alguien quedase encerrado bastaría con empujar la puerta y ésta se abriría». Toda la eficiencia utilizada en la instrucción de millones de niños fue innecesaria ante la eficacia del nuevo sistema.

La eficiencia es hacer algo bien hecho.
La eficacia es hacer
lo que debe ser hecho.

El negocio no es hacer algo bien, sino hacer lo adecuado. Con este simple cambio de actitud, usted puede pasar a ganar más dinero y a tener mucho éxito en sus actividades. Siempre que esté a punto de iniciar cualquier actividad, pregúntese: «¿Es realmente necesario hacerlo?». Y no gaste su energía si la respuesta es negativa.

19

Mañana por la mañana

Otra punta de la estrella del éxito es la **ambición.**

La ambición está en la base de todo. Sin el deseo de conseguir algo, no lo conseguiremos. Todo lo que usted ha hecho en esta vida empezó con un deseo, con una ambición. Si alguien llega a la conclusión de que no necesita nada más en la vida, también deduce que ha llegado la hora de morir.

Una vez, tras impartir un curso sobre el éxito en Estados Unidos, un señor de la primera fila se levantó y me dijo: «Estoy de acuerdo con todo lo que ha dicho hasta ahora, pero yo soy repartidor de bizcochos desde hace treinta años, me levanto a las cinco de la mañana, tomo la furgoneta, me dirijo a las panaderías, vuelvo, lavo la furgoneta y lo preparo todo para el día siguiente. Estoy a punto de jubilarme y quiero seguir con mis repartos; no deseo cosas nuevas y difíciles a partir de ahora». «Mi enhorabuena -le respondí-. Tiene que haber alguien que reparta los bizcochos. Lo que no está bien es continuar conduciendo la furgoneta y culpar al gobierno, la inflación, los enemigos o lo que sea por no dedicarse a otras cosas. De ese modo no se avanza. Nadie debe culpar a los demás por no estar satisfecho con su vida. Lo que hay que hacer es mirarse a uno mismo y alentar la ambición positiva, la voluntad de prosperar».

Si usted sigue haciendo lo que hizo siempre, continuará consiguiendo lo que consiguió siempre. Si quiere algo diferente, tendrá que hacer algo distinto. Esto no significa que deba hacer cosas absurdas, sino pequeñas cosas diariamente.

Si yo fuese de Brasil a Europa en avión, con apenas un grado de desvío en la ruta puedo terminar en Sevilla o en Islandia. En el punto de partida una pequeña diferencia no es nada, pero se agudiza a medida que el tiempo pasa y al final se produce una gran diferencia en el destino, es decir, en el resultado.

No pretendo que las personas se transformen en super-genios de la noche a la mañana, sino que asuman nuevas actitudes a pequeña escala, cambiando sólo algunos grados en su ruta y poniendo la base de un destino con éxito. Acabe de leer este libro con ideas diferentes. ¿Va a hacer algo nuevo mañana por la mañana? ¿Va a cuidar más su cuerpo? ¿Va a comer menos? ¿Va a hacer gimnasia? ¿De qué tipo? Busque el principio del placer, haciendo lo que le gusta. Corra, si le gusta correr; en caso contrario desista. Tiene que hacer cosas que no le exijan mucha fuerza de voluntad, que surjan espontáneamente y estén en armonía con sus aspiraciones más íntimas.

Si sigue haciendo lo que hizo siempre,
continuará consiguiendo lo que consiguió siempre.

No consigo entender cómo alguien puede decir: «De ahora en adelante no tengo nada más que hacer», habiendo tantas cosas por resolver en el mundo. Los cardiólogos saben que después de la jubilación el riesgo de muerte se triplica en relación con el grupo de la misma edad que está en activo. Las personas que más viven son las que están siempre activas. Cuando el lunes por la mañana me levanto, y veo que tengo quince problemas por resolver, me da mucha alegría, porque significa que la sociedad me necesita.

Hay gente que cree que no va a poder conseguir algo, que es imposible. Y al pensar de este modo, aunque se esfuercen no lo conseguirán, porque no creen en ello.

¿Sabe qué es lo imposible? Aquello que nadie hace hasta que alguien lo hace. En las bibliotecas médicas hay tratados en los que se explica por qué el hombre no puede correr una milla en menos de cuatro minutos; hay muchas investigaciones sobre el tema, millares de páginas escritas para demostrar esta afirmación. Hasta que Roger Benester, un médico, lo consiguió. Ese mismo año, otros diecinueve atletas lo consiguieron también. Hasta 1964, esto era imposible. Hoy, correr una milla en menos de cuatro minutos ya no es noticia; es algo trivial, como decir que la Tierra es redonda.

Cuando afirmo que es posible curar una fobia en cinco minutos, muchos dicen que es imposible; del mismo modo que era imposible ir de Lisboa hasta Río en tres horas en el tiempo de las carabelas. Hoy en día los aviones supersónicos lo hacen. Vivimos y trabajamos en un sistema en el que todo es posible. Basta con atreverse y querer.

20

La vida en sus manos

El menú y la comida pertenecen a distintos dominios, cada uno tiene su territorio. Nadie se come el menú; puede estar escrito con letras de oro y la comida ser pésima. Del mismo modo, la figura 20 ilustra la diferencia entre el dominio del pensamiento y el de la acción. Muchas personas viven como observadoras, viendo cómo pasa la vida. Una de las razones de este distanciamiento es el control que sobre nosotros ejerce el hemisferio izquierdo del cerebro.

«Los hombres no lloran.» Después aparece un cáncer o un infarto y no sabemos por qué. «Dios me libre si el abuelo descubre con quién salí anoche.» «¡Qué dirán los vecinos!» «¡Qué van a pensar mis compañeros!» Llega un momento en que vivimos la vida de los demás, y no la nuestra.

Es importante explicar el concepto de **precesión,** para enseñar a pasar al dominio de la actuación. Es un término que proviene de la física. La precesión se produce cuando un cuerpo en movimiento interfiere con otro cuerpo también en movimiento, en un ángulo de 90 grados.

El conocimiento es un poder en potencia, que sólo se convierte en poder cuando pasa del dominio del pensamiento al de la acción.
Figura 20

Si preguntásemos a una abeja cuál es su función, respondería que producir miel. Esto es lo que la abeja piensa, pero cuando va a la flor a libar el néctar, la poliniza en un ángulo de 90 grados. Esta polinización es lo más importante, ya que es responsable de la reproducción de las flores. Podemos vivir sin la miel, pero no sin la vida vegetal.

Esto es la precesión: se hace una cosa y, en un ángulo de 90 grados, ocurre otra más importante. Todo lo bueno que pasa en nuestra vida, sucede por precesión. Por ejemplo, usted no se levantó un día y dijo: «Voy a conocer a mi futura esposa». No, acudió a algún lugar en el que conoció a alguien de quien se enamoró y con quien más tarde se casó.

Sin embargo, para que la precesión se dé es indispensable una condición *sine qua non:* la acción. Desgraciadamente, no hemos sido educados en este dominio, y no siempre resulta fácil pasar a él. «Cuando me haya leído estos cuatro libros más, estaré preparado para dar clases sobre este tema.» Siempre habrá más libros nuevos: recuerde que el conocimiento de la Humanidad hoy en día se duplica cada cuatro años. «Todavía no estoy preparada, me tengo que mentalizar un poco más.» Y así va pasando la vida.

Goethe decía: «Si usted piensa que puede o sueña que puede, empiece. La osadía posee genialidad, poder y magia. Atrévase a hacer y el poder le será dado». Comience ya, ahora mismo.

Henry Ford decía: «Tanto si piensa que puede como si piensa que no puede, de cualquier modo está en lo cierto». La vida que lleva la ha creado usted, no es un producto de las circunstancias.

Voy a terminar el libro con una pequeña historia:

En una ciudad de Grecia vivía un sabio, famoso por tener respuesta para todas las preguntas. Un día un adolescente, conversando con un amigo, dijo: «Creo que sé cómo engañar al sabio. Voy a llevarle un pájaro en la mano y le preguntaré si está vivo o muerto. Si dice que está vivo, lo apretaré, y una vez muerto lo dejaré caer al suelo; si dice que está muerto, abriré la mano y lo dejaré volar». (Véase la figura 21.) El joven llegó hasta el sabio y le hizo la pregunta: «Sabio, el pájaro que tengo en la mano, ¿está vivo o muerto?». El sabio miró al joven y le dijo: «Muchacho, la respuesta está en tus manos».

Figura 21

La vida que lleva
la ha creado usted.

Lo mismo digo yo. Este libro le ha ofrecido una serie de informaciones y orientaciones que pueden modificar su vida, pero es usted quien decide. La manera en que va a utilizar estos conocimientos sólo depende de usted. El éxito estuvo, está y estará siempre en sus manos.

Digitalizado el 4 - 6 de Abril 2004 por:

LeoF

Enjoy!