

JOSE MARIA VICEDO

**APRENDIENDO
A PENSAR EN
GRANDE**

© Copyright 2001 por José María Vicedo

© Copyright 2001 por VS Ediciones

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier método o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático.

INDICE

CAPITULO 1.- *Atreviéndose a Pensar en Grande.....Pag. 4*

CAPITULO 2.- *Forjando las actitudes que diferencian a los ganadores.....Pag. 15*

CAPITULO 3.- *Desate la magia del entusiasmo..... Pag. 25*

CAPITULO 4.- *Destruya sus miedos para siempre..... Pag. 35*

CAPITULO 5.- *Descubra el secreto del máximo rendimiento..... Pag. 42*

NOTA FINAL: *Una llamada a la acción..... Pag. 49*

*Dedicado a aquellos que tienen el coraje de
soñar en grande, construyendo en el proceso
un mundo mejor en el que vivir.*

CAPITULO 1

ATREVIENDOSE A PENSAR EN GRANDE

La vida a menudo nos depara sorpresas y nos ofrece situaciones sobre las que no tenemos el menor control. Nuestra empresa atraviesa un mal momento y nos vemos al borde del despido. Enferma un miembro de la familia o fallece un ser querido. En tales situaciones es fácil tirar la toalla y tener la sensación de que nada de lo que hagamos va a mejorar las cosas.

Muchas personas han vivido ya la experiencia de haberlo intentado todo, infructuosamente, para crear su propio negocio, ayudar a su familia, encontrar un verdadero amigo, o simplemente sentirse feliz. Pero nada les dió resultado. Siempre que intentamos algo nuevo, nos esforzamos al máximo y a pesar de ello no alcanzamos el objetivo, suele ocurrir que entonces nos acobarde la simple idea de intentarlo de nuevo. ¿Porqué? Porque todos queremos evitarnos disgustos. Y a nadie le hace gracia volver a fracasar. Nadie quiere entregarse en cuerpo y alma, solo para encontrarse al final con otra desilusión. A menudo, después de una serie de tales decepciones cameos en el abatimiento y ¡dejamos de intentarlo! Llega un punto en el que creemos que nada va a dar resultado, y comenzamos a pensar en pequeño.

La buena noticia consiste en que usted está equivocado. ¡Usted puede hacer que sucedan las cosas! Thomas Edison solía decir, “No me siento desanimado, porque todo intento fallido que se descarta es un paso más hacia adelante.”

El primer paso para darle media vuelta a su vida es desembarazarse de esa negativa creencia de que no puede hacer nada o de que es incompetente. ¿Cómo puede conseguirlo? Con frecuencia, el motivo por el que las

personas dicen que no pueden hacer esto o aquello estriba en que en el pasado intentaron cosas que no funcionaron. Pero recuerde: “Su pasado no es igual a su futuro”. Lo que importa no es el ayer, sino lo que haga de ahora en adelante. Imagine que tiene que conducir un automovil hacia adelante. ¿Podría hacerlo mirando a través del espejo retrovisor? Desde luego que no, porque se estrellaría. Tendría que mirar hacia adelante a través del cristal delantero. ¡Son tantas las personas que tratan de adentrarse en el futuro utilizando para guiarse un espejo retrovisor! En vez de empeñarse en este sistema, debe concentrarse en lo que puede hacer hoy para mejorar las cosas.

Ahora es el momento oportuno de que usted tome una decisión. En este preciso momento debe prometerse que nunca más volverá a dejarse dominar por ninguna sensación de derrota o desaliento. Lo cual no significa que deba carecer de realismo ante los acontecimientos que se le presenten. Simplemente significa que a partir de ahora ha de darse cuenta de que los sentimientos de derrota o abatimiento tal vez le impidan tomar las decisiones que pueden cambiar su existencia. Debe creer que aunque esas cosas le parezcan inabordables , puede darles la vuelta. Verá, todos tenemos problemas, sufrimos decepciones y frustraciones, pero el modo en que hacemos frente a nuestros reveses configurará nuestra vida más que cualquier otra cosa que emprendamos.

El fracaso realmente no existe. Si pruebas algo y no te da resultado, pero de ello sacas la enseñanza que te ayudará a ser más efectivo en el futuro, entonces en realidad has triunfado. Hay un proverbio que dice:

“El éxito es el resultado del buen juicio. El buen juicio es el resultado de la experiencia. Y la experiencia es a menudo el resultado del mal juicio.”

¡Insista! Atrévase a pensar en grande y a perseverar en su intento. Si continua esforzándose en hacer mejor las cosas en aprender de sus errores, alcanzará el éxito.

Tanto usted como yo sabemos que hay personas que vinieron al mundo en una situación ventajosa: nacieron en familias ricas, se criaron en ambientes privilegiados, parecían bendecidos por unos cuerpos robustos y rebosantes de

salud,... y sin embargo, muchas de esas personas terminan siendo individuos frustrados en su vida.

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

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

¿Qué quiero decir con eso de “Decisión Real”? Pues que son infinitas las personas que comentan: “Bueno, realmente debería perder unos kilos. Debería ganar más dinero. Debería hacer algo para conseguir un empleo mejor.” Pero puede que por más que los “debería” les abrumen por todas partes, ¡Las cosas sigan sin cambiar!

La única forma de que su vida cambie estriba en que tome una decisión real. Una decisión real, auténtica, significa “eliminar cualquier otra posibilidad” que no sea la que se ha decidido convertir en realidad.

Si tomar decisiones es tan sencillo y formidable, ¿porqué tantas personas siguen pensando en pequeño, dentro del conformismo, sin tomar decisiones más a menudo? Porque no saben lo que es una decisión firme. Creen que las decisiones son como una lista de intenciones: “Me gustaría dejar de fumar”, o “Me gustaría crear mi propia empresa”.

Pero cuando tomas una decisión de verdad sabes exactamente lo que quieres. No es un “me gustaría” es un tengo que hacerlo. Es un compromiso total con usted mismo.

Todo avance humano empieza con una decisión nueva. De modo que, ¿Cuáles son las cosas a las que está dando largas, cosas que sabe que necesita hacer para que mejore su vida? Hay algunas, ¿verdad? Tal vez la decisión de dejar de fumar o de beber y sustituir el tabaco o la bebida por un poco de ejercicio o la lectura. O acaso la de levantarse todos los días un poco antes y con mejor disposición. Quizá sea la decisión

de no culpar o reprochar nada a nadie y ,en cambio, idear alguna forma que pueda mejorar su vida de día en día. Quizá sea la decisión de estudiar o trabajar las habilidades necesarias para ascender profesionalmente en su vida.

Atrévase a comenzar a pensar en grande. Walt Disney solía decir: ‘Todo lo que la mente del hombre puede imaginar puede hacerse realidad’. Comience a soñar en grande. Despierte ese gigante que hay dormido dentro de usted, y saque a flote todas sus potencialidades. No se conforme con ser un simple espectador en el teatro de la vida. ¡Sea un actor principal!

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

Un viaje de mil kilómetros empieza con un paso. Pero a menudo olvidamos tenerlo presente cuando establecemos una meta. ¿Cuándo fue la última vez que se dió a usted mismo una palmadita en la espalda por haber dado el primer paso en la dirección que deseaba ir? Alimente sus deciones recompensándose ante cada paso de avance que de en pos de sus objetivos.

Y ese primer paso es soñar en grande. Dentro de cada triunfador hay un soñador. ¿Dónde estaría el ser humano sin los grandes soñadores que han existido en la historia? ¿Cómo sería nuestra vida sin electricidad, sin medios de transporte, sin los avances de la medicina?... Todos cuando nacemos tenemos una gran capacidad para soñar. Los niños son el mejor ejemplo. Se hizo recientemente un estudio en niños de todo tipo de clases sociales, preguntandoseles a todos ellos la misma pregunta: Tú, ¿Qué vas a ser de mayor? No que te gustaría ser o que quieres ser, sino que VAS a ser de mayor. Y aquellos niños, independientemente de su condición social respondían grandes logros: presidente, campeón olímpico, estrella de cine,... Pero lamentablemente, conforme nos hacemos mayores llega la conformidad. Un niño desde que nace hasta los 18 años escucha más de 300.000 veces la palabra NO. ‘No toques eso’, ‘Tú no puedes’, ‘No lo hagas’, ‘Tú no vales’,.... A esto yo le he llamado la teoría de los hombres y mujeres bonsais. Un bonsai no es más que un árbol normal, al que durante su crecimiento se le ha sometido

a una serie de tratamientos, consiguiendo que desarrolle muy poco su tamaño. A muchos seres humanos les ocurre lo mismo. Permiten que otros, y el ambiente que les rodea los transforme en bonsais. Lo más triste es que se contentan mirando a su alrededor y diciendo ‘Si mi vecino está igual o peor que yo’. Son bonsais en un bosque de bonsais.

Pero el ser humano no ha nacido para ser un bonsai. Todos somos capaces de hacer mucho más de lo que nos creemos capaces. Por eso ahora, en este mismo momento, le invito a que comience a soñar en grande. Imagine que fuese imposible fracasar, ¿Qué cosas intentaría?, ¿Qué le gustaría conseguir?, ¿Cuáles serían aquellas cosas que si las consiguiese usted pensaría que su vida ha sido bien invertida? ¿Qué le gustaría hacer o crear?, ¿En qué le gustaría convertirse?, ¿Qué le gustaría comprar?, ¿A qué lugares le gustaría viajar?, ¿A quién le gustaría poder ayudar? Vamos, adelante, usted no puede conseguir nada si antes no define donde quiere llegar. Hay un refrán que dice: ‘Bienaventurados los que saben donde van, porque son los únicos que sabrán cuando han llegado.’

Voy a plantearle a continuación un ejercicio práctico que le permitirá construirse un futuro apasionante, que le motive y que le inspire a dar lo mejor de si mismo. Realmente no existen personas perezosas, solo existen personas con objetivos impotentes.

Así pues, el primer paso es trazarse objetivos lo suficientemente grandes, inspiradores y desafiantes, que le inviten a dar lo mejor de si mismo. Establecer objetivos es el primer paso para transformar lo invisible en visible, los cimientos de todo éxito en la vida.

¡Tomemos acción! Lo que vamos a hacer a continuación es dar el primer paso en el camino que lleva a que sus sueños se hagan realidad.

Abarcaremos cuatro ámbitos:

Número 1.-Objetivos de desarrollo personal.

**Número 2.-Objetivos de carrera, de negocios
y económicos.**

Número 3.-Objetivos de compras y aventuras.

Número 4.-Objetivos de contribución.

Para que usted pueda desarrollar cada uno de estos cuatro apartados, yo le iré guiando, de modo que usted comience a escribir con rapidez aquello que desee conseguir dentro de cada categoría. Mantenga el bolígrafo en movimiento. No se censure, y límitese a escribir todo aquello que pase por su imaginación, aunque le parezca descabellado. Ahora vamos a divertirnos un rato.

Pregúntese constantemente: ¿Qué desearía conseguir en mi vida si fuese imposible fracasar? ¿Qué haría que yo sintiese que mi vida ha sido bien invertida? Anote rápidamente todo aquello que se le ocurra sin entrar en demasiados detalles, luego ya tendrá tiempo de completar su lista.

Comencemos.**Categoría número 1: Objetivos de desarrollo personal.** Comience a escribir.

- ¿Qué le gustaría aprender?
- ¿Cuáles son algunas de las habilidades que le gustaría dominar?
- ¿Qué rasgos de su carácter le gustaría mejorar?
- ¿Quiénes desea que sean sus amigos?
- ¿Quién quiere llegar a ser?
- ¿Qué podría hacer por mejorar su estado físico?
- ¿Qué podría hacer para sentirse mejor espiritualmente?
- ¿Le gustaría aprender a hablar otro idioma?
- ¿Le gustaría aprender a escribir novelas?, ¿o aprender a bailar?

Sueñe en grande. No se detenga...escriba todos sus objetivos dentro de este área.

Fantástico, si ha estado realizando el ejercicio, y espero que haya sido así, ahora tendrá una buena lista de objetivos de desarrollo personal que desea conseguir.

Sigamos adelante. Pasemos a continuación a la **segunda categoría: Objetivos de carrera, negocios y económicos.**

Comience a anotar a continuación todos sus objetivos para este área.

- ¿Qué ingresos anuales desea tener?
- ¿Cuáles son los objetivos que tiene establecidos para su empresa, o para escalar profesionalmente?
- ¿Cuándo quiere jubilarse?
- ¿Cuánto quiere tener ahorrado?
- ¿Cuánto quiere poder gastar en viajes? ¿Y en compras?
- ¿Qué le gustaría aportar a su empresa?
- ¿Qué clase de inversiones le gustaría hacer?
- ¿Cómo le gustaría ser conocido dentro de su profesión?

No se detenga...escriba todos sus objetivos dentro de este área. Sueñe en grande.

Magnífico, pasemos ahora a la **tercera categoría: Objetivos de compras y aventuras.**

Comience su lista. Si no tuviera límites económicos, ¿Cuáles son algunas de las cosas que le gustaría tener? ¿Cuáles son algunas de las cosas que le gustaría hacer?

- ¿Le gustaría construir, proyectar o comprar una casa de campo, un catamarán, un yate privado, un coche deportivo Lamborghini, un estudio de música, una colección de arte, un pequeño zoo privado?
- ¿Le gustaría asistir a una ópera en Milán o Nueva York?
- ¿Le gustaría participar en un rally?
- ¿Le gustaría dar la vuelta al mundo?
- ¿O tal vez asistir a una obra de teatro en Broadway?
- ¿Qué lugares exóticos le gustaría visitar?
- ¿Le gustaría tomar el sol en las playas de Hawaii mientras toma un helado?

Sueñe en grande. No se detenga...escriba todos sus objetivos dentro de este área.

Magnífico. Pasemos a la **cuarta categoría: Objetivos de contribución.**

Puede que se trate de los objetivos más inspiradores y atractivos de todos, porque aquí se encuentra su oportunidad para dejar su huella y crear un legado que establezca una verdadera diferencia en la vida de otras personas.

Comience a escribir.

-¿Cómo podrá contribuir a ayudar a otros?

-¿Le gustaría ayudar a construir un refugio para los que no tienen hogar?

-¿Le gustaría ayudar a algún anciano?

-¿Como podría ayudar a la conservación del medio ambiente?

-¿A que obra benéfica podría destinar algo de su tiempo?

-¿Le gustaría adoptar un niño?

Sueñe en grande. No se detenga...escriba todos sus objetivos dentro de este área.

Extraordinario. Ya tiene usted en sus manos una lista de sus objetivos más importantes dentro de cada una de estas categorías. A continuación al lado de cada objetivo márquese un límite de tiempo para alcanzarlo. Así, por ejemplo, ponga un uno al lado de los objetivos que quiera alcanzar en un año o menos. Un tres en aquellos objetivos que quiera alcanzar antes de tres años y un cinco en aquellos que requerirán al menos cinco años para completarse.

Una vez hecho esto, elija de cada categoría un objetivo de los que haya anotado que se compromete a lograr antes de un año.

Ahora usted dispondrá de cuatro objetivos principales a alcanzar dentro de un año, que le atraen de modo absoluto. ¿Cómo se sentiría si dentro de un año los hubiera dominado y alcanzado todos? La respuesta segura es ¡Fantástico!

Lo cierto es que cuando piensa en todas esas cosas, su entusiasmo crece. Se siente mucho más motivado e ilusionado. Recuerde siempre que el éxito es la realización progresiva de un gran sueño. Es un proceso de avance desde algo, con la intención de ir hacia algo mejor. Desde el

aletargamiento hacia el ejercicio, de la pasividad a la acción, de la apatía al entusiasmo, de la mediocridad a la mayor de las victorias.

Por ello, comience a tomar acción en pos de esos cuatro objetivos de manera inmediata. Si uno de sus objetivos es comenzar a hacer ejercicio, inscríbese a un gimnasio, compre unas zapatillas, llame a un amigo para salir a montar en bicicleta...¡Tome acción!

La clave está en emprender una acción, por pequeña que sea, en pos del objetivo perseguido cuanto antes.

Cuando una persona comienza a pensar en grande pone en marcha el mecanismo del entusiasmo de estar enfocado en aquello que más desea. Estará luchando por construir el futuro que usted mismo se ha diseñado. Y ese sueño, respaldado por un deseo ardiente de triunfar derribarán cualquier obstáculo que surja en su camino.

Al hilo de esto me viene a la mente la historia de un muchacho, que en un día de pesca en el lago de su ciudad no podía creer su suerte. A su lado, se encontraba la persona de mayor éxito en su país también pescando. El muchacho viendo la tremenda oportunidad de aprender de aquella persona de tanto éxito se acercó y tímidamente le pregunto: Señor, usted que ha conseguido tanto éxito en todas las áreas de su vida, ¿podría decirme cual es el secreto del éxito?

Como no, muchacho, sígueme. Fueron aun bote que estaba amarrado a la orilla y una vez acomodados en el, el señor le ordeno que remara hacia el centro del lago. Cuando estaban llegando, en un momento de descuido del muchacho, el señor cogió al muchacho y lo lanzó por la borda manteniéndolo hundido debajo del agua. El muchacho comenzó a patallar y a agitar sus brazos por la falta de aire. Cuando casi no podía más, el señor lo sacó fuera del agua solo un instante para que tuviese tiempo de tomar aire de nuevo. Y de nuevo hacia abajo. El muchacho se movía desesperadamente intentando salir hacia fuera del agua para respirar, pero el señor no le dejaba. Solo cuando el muchacho estaba ya apunto de perder el conocimiento el señor lo sacó del agua y lo depositó de nuevo en la barca. Tan pronto como se recuperó, el muchacho comenzó a gritar, pero está loco, ha intentado matarme, casi muero ahogado.

- En que pensabas cuando estabas ahí abajo muchacho.
- ¿Qué en que pensaba? ¿Usted en que cree que pensaba? ¿En irme de fiesta? ¿En pasarlo bien?...Pensaba quiero aire, necesito aire, tengo que respirar como sea.
- Pues bien, muchacho, cuando quieras el éxito igual que deseabas esa próxima bocanada de aire, entonces lo obtendrás.

Y esa es la clave amigos. Tener un sueño no basta. Atreverse a pensar en grande tampoco. Una decisión por si sola tampoco garantiza el éxito. Es la conjunción de todos esos factores, unida por un deseo ardiente de triunfar lo que divide a los triunfadores de aquellos que sólo viven de excusas y objeciones.

Vale la pena atreverse a luchar por salir de la mediocridad. Atreverse a hacer lo que sea necesario para que un día, cuando mire hacia atrás en su vida, su álbum de fotos sea un álbum de fotos en color y no en blanco y negro. El álbum de fotos que registre la historia de todo un ganador.

CAPITULO 2

FORJANDO LAS ACTITUDES QUE DIFERENCIAN A LOS GANADORES

Una simple frase de dos palabras, si es que la ha pronunciado a menudo, probablemente ha creado un mayor caos en su vida que todos sus enemigos combinados.

¡ NO PUEDO!

¿La emplea con frecuencia? Cuando era joven, ¿Aprendió usted que por el solo hecho de gritar “¡No puedo!” en alto podría arreglárselas para evitar la mayor parte de todas esas cosas que parecían tan desagradables, como hacer los deberes o algunas tareas domésticas?

Aún le da resultado, ¿no es verdad? ¿Cuántas tareas, desafíos y oportunidades ha logrado evadir, haciéndolos a un lado, durante los últimos cinco o diez años pasados, tan solo pronunciando esas dos palabras?

No hay necesidad de agachar la cabeza. Todos somos culpables del mismo acto un número mayor de veces que el que queremos reconocer, pero le garantizo que si ahora mismo toma la decisión de comprometerse y aplicar todo lo que vamos a ver a continuación esa clase de comportamiento ya quedó en el pasado. ¡Sus únicas limitaciones son las que usted mismo se fija en su propia mente o las que permite que le fijen los demás!

Libérese de las cadenas que llevan el sello de “¡No puedo!” y será capaz de alcanzar cualquier altura que desee. ¡Puede hacer cualquier cosa...si cree que es capaz de hacerla! ¿es fácil? Por supuesto que no. En la vida, nada que valga la pena es fácil. ¿Podrá hacerlo? Si, pero jamás lo sabrá a ciencia cierta, a menos que lo intente y siga intentándolo... Esa es la actitud de los ganadores.

Todas aquellas personas cuyo blanco siempre es bajo aciertan generalmente a lo que tiraron: apuntan hacia la nada y dan en el blanco.

Creo que una de las fuerzas más poderosas del mundo es la voluntad del hombre que cree en si mismo, que se atreve a apuntar hacia lo alto, que se dirige confiado en busca de las cosas que desea de la vida.

“¡Yo puedo!” es una frase poderosa. Uno nunca sabe lo que puede lograr hasta que lo intenta. Es algo tan sencillo que algunas personas lo pasan por alto. Si usted decide prestar atención a todos los argumentos negativos en contra del proyecto que desee realizar, jamás lo intentará siquiera. Se dará por vencido antes de comenzar y seguirá lamentándose toda su vida por lo que pudo haber sido y no fue.

¡Ha de conceder a sus sueños la oportunidad de que se transformen en realidad! Es imposible ganar una carrera a menos que uno se arriesgue a correr, es imposible alcanzar la victoria a menos que nos atrevamos a luchar. No hay vida más trágica que la del individuo que alimenta un sueño, siempre deseando y esperando, pero sin que jamás le dé la

oportunidad de que se transforme en realidad. Alimenta ese sueño vacilante, sin que nunca le permita estallar en una llamarada. Hay millones de personas que sueñan así en conseguir un mejor empleo, en montar su propio negocio, en comprar una mejor casa, en realizar un viaje, en escribir una novela,... Personas que sueñan, pero que jamás se arriesgan, que jamás están dispuestas a pronunciar las palabras ¡YO PUEDO!, que nunca confían sus sueños al mundo real de la acción y el esfuerzo; en fin todas aquellas personas que temen tanto al fracaso, que por ello fracasan.

Si usted se encuentra en esa posición ahí es donde entra en juego el forjar una actitud de ganador. Solo le queda una cosa una vez que ha sopesado todos los argumentos y meditado los costos. Hacerlo. Intentarlo. Dejar de hablar de ello y poner manos a la obra. ¡Como podrá saber jamás si puede pintar ese cuadro, estar al frente de su propio negocio, obtener ese título, ascender profesionalmente, pronunciar ese discurso, escribir ese libro, o ahorrar ese dinero, a menos que lo intente!

¿Porqué tantas personas permiten que sus sueños mueran sin haberlos vivido? Supongo que la principal razón son las actitudes negativas y cínicas de los demás. Esas otras personas no son enemigos, son amigos, e incluso miembros de la familia. Nuestros enemigos jamás nos molestan gran cosa; por lo general podemos encargarnos de ellos con muy pocos problemas. Pero nuestros amigos, si son negativos, si constantemente estropean nuestros sueños con una sonrisa cínica aquí, un desaire allí, con una corriente constante de vibraciones negativas, ¡Nuestros amigos pueden matarnos!

Tomemos el ejemplo de un hombre que se emociona ante la posibilidad de un nuevo trabajo. Busca la oportunidad de ganar más dinero, de desempeñar una labor gratificante e importante. Su corazón empieza a latir y siente que su organismo se acelera ante esta nueva perspectiva de trabajo estimulante. Pero entonces, le habla de ello a su vecino, una noche en la que ambos se encuentran en el ascensor. Lo único que obtiene es una risita de compromiso, una risa que dice ‘No puedes hacerlo’, una larga lista de todos los problemas y obstáculos, y cincuenta razones por las cuales jamás lo logrará y por las cuales vale más que se quede donde está.

Antes de darse cuenta, su entusiasmo se encuentra tres metros bajo tierra. Vuelve a su casa como un perrito apaleado, con la cola arrastrando por el suelo, y para entonces ya han desaparecido todo el fuego y toda la confianza en si mismo, y empieza a justificarse. Ahora piensa en todas las razones por las que no puede hacerlo, en vez de pensar en las razones por las cuales sí puede. Deja que una perorata de tres minutos de negativismo, o simplemente de incredulidad absoluta de un vecino incapaz de soñar en nada ni de hacer nada, le quite todo el vapor a su máquina. Los amigos como ese pueden hacer más daño que una docena de enemigos.

Recuerde siempre que lo más fácil de encontrar sobre la tierra es alguien que le diga a uno todas las cosas que no puede hacer. Alguien que siempre estará ansioso de señalarle, tal vez simplemente con una mirada o con cierto tono de voz, que cualquier cosa nueva y estimulante que intente esta irremediabilmente condenada al fracaso. ¡No le preste atención! Siempre se trata del tipo que jamás ha conseguido algo que merezca realmente la pena y que conoce todas las razones por las cuales usted fracasará.

¡No preste atención a todas esas patrañas! Si tiene un sueño, cualquiera que sea, atrévase a creer en él e inténtelo. ¡Concédale la oportunidad de convertirse en realidad! No permita que su cuñado, o el fontanero, o el compañero de pesca, o el tipo que ocupa la oficina de al lado lo despojen de esa fe en si mismo que hace que las cosas sucedan. No permita que los tipos que se acuestan en el sofá a ver la televisión a todas horas le hablen de lo vana que es la vida.

Si posee la llama de un sueño en algún lugar en lo más profundo de su interior, dé gracias por ello y haga algo de ese sueño. Y no permita que nadie, NADIE, apague esa llama.

La actitud del ganador siempre es la misma. Cree que puede, y por consiguiente descubre que sí puede. ¡Inténtelo con todas sus fuerzas! Se sorprenderá de la cantidad de cosas tan maravillosas que pueden suceder.

eliminar para forjar una actitud de ganador.

Obstáculo número 1.- Culpar a los demás.

Muy pocas personas son capaces de reconocer abiertamente el comentario: “Quizás sea culpa mía”. La mayoría de nosotros solemos reaccionar de forma primitiva o infantil ante cualquier situación que implique un fallo. El ejemplo típico son los niños, que ante una falta culpan de inmediato al hermano o a la hermana.

La práctica de echar las culpas a los demás explica, quizá, no solo la mitad de nuestros fracasos, sino también nuestra ineficacia para saber aprovechar esos fracasos. Pero la persona que tiene una actitud de ganador, nunca rechaza su propia responsabilidad. Sabe reconocer sus errores, y lo que es más, lucha incansablemente por que no se vuelvan a producir.

Obstáculo número 2.- Culparnos a nosotros mismos constantemente.

Preguntas del tipo: ¿Porqué he sido tan tonto? ¿Porqué siempre tengo que meter la pata? ¿Porqué siempre tengo que decir algo indebido? ¡Qué torpe he sido!

Esta actitud es simplemente una forma rápida y sencilla de manejar una situación. En lugar de enfrentarnos con el problema que hay detrás del fracaso, luchando para resolverlo, para evitar que se repita, nos culpamos, como si fuésemos unos fracasados congénitos, y simplemente nos conformamos con eso. Esta es una práctica muy peligrosa porque hace que en nuestro interior arraiguen sentimientos de inferioridad y de inseguridad, que crecerán día a día.

Si usted quiere forjar esa actitud que diferencia a los ganadores, deje de fustigarse y comience a enfocarse en todas las bendiciones y cualidades que posee.

Obstáculo número 3.- No tener ninguna meta.

Una persona debe saber hacia donde quiere ir, si es que desea llegar a alguna parte. Es fácil ir simplemente a la deriva. Algunas personas pasaron por la escuela como si pensarán que le estaban haciendo un favor a su familia. En el trabajo, actúan de forma monótona, interesándose únicamente por el cheque de fin de mes. No tienen una meta.

Los ganadores tienen claros sus objetivos y están dispuestos a recorrer el kilómetro extra necesario para alcanzar los

resultados. Los perdedores tienen como meta alguna oportunidad indefinida que puede que se presente en algún momento futuro. Esperan que se presente algo, y mientras tanto rechazan todo lo demás.

Pero, ¿Cuándo será en este mundo el día en que empecemos a vivir como si comprendiésemos la urgencia de la vida? Este es nuestro momento, nuestro día, nuestra generación...Esta es la vida,... y está pasando...¿A qué estamos esperando?

La actitud del verdadero ganador le impulsa a hacer algo hoy, y no a dejarlo para mañana.

Obstáculo número 4.- Elección de metas equivocadas.

Solo hay un modo de que una meta sea equivocada para usted, y es permitir que otros pongan las metas por las que usted lucha en su vida. Muchos de nosotros mismos dejamos que alguien más, la familia o las circunstancias tomen la decisión por nosotros, y más adelante nos arrepentimos de ello. Esta es una gran tristeza: descubrir, después de incontables años de lucha, que alcanzar el objetivo de nuestros esfuerzos no nos ocasiona felicidad.

Usted debe tener el coraje de tomar las riendas de su propia vida, de fijarse sus propias metas, porque de ese modo, usted luchará de forma entusiasta por lograr su realización, y cuando las alcance todo lo que sentirá será felicidad y alegría.

Muchos de nosotros escogemos instintivamente la ruta más corta, más fácil y más rápida hacia el éxito, solo para descubrir que el camino hacia el éxito no esta hecho para los comodones. El trabajo arduo rara vez es placentero, pero el premio, cuando se ha tenido que luchar dando lo mejor, es el más dulce de los manjares.

Por ello, le invito a que adopte la actitud de los ganadores, que no se dejan engañar por el espejismo de un éxito fácil, sino que son conscientes de que van a tener que superar muchos obstáculos para alcanzar el éxito. Pero siempre tienen presente que antes de tirar la toalla y abandonar se la van a tragar si es necesario. Esa es la actitud de un ganador.

Obstáculo número 6.- Tomar el camino más largo.

Se cuenta que en una ocasión Einstein, al pedirle que explicara su teoría de la relatividad, replicó que quizás el ejemplo más sencillo que podía ofrecer era el siguiente: cuando un joven pasa una hora en compañía de la joven que ama, le parece un minuto. Pero ese mismo joven, obligado a permanecer sentado durante un minuto sobre una estufa caliente, tendría la impresión de que habría transcurrido una hora.

Por ello, siempre que le sea posible, encuentre a alguien que haya recorrido el camino que usted pretende recorrer antes que usted. Alguién que ya tenga la fruta en el árbol y que le pueda ahorrar un montón de tropiezos y obstáculos. Aprenda todo lo que pueda de esa persona y de este modo conseguirá que el camino hacia sus sueños se haga más corto y placentero.

Obstáculo número 7.- Desatender las pequeñas cosas.

Si usted observa alguna foto hecha desde el aire de la cabeza de la estatua de la libertad en Nueva York, podrá comprobar que están cuidados hasta los más mínimos detalles. El escultor realizó una concienzuda labor incluso con el cabello de la mujer. Cada mechón de cabello se encuentra en el lugar adecuado. En su época, el escultor difícilmente podría saber que alguien, con la posible excepción de alguna gaviota, llegaría a ver jamás ese cabello por la altura de la estatua. Pero le concedió el mismo cuidado que al rostro, el brazo y la antorcha.

El tomar en consideración los pequeños detalles es toda una señal de que también se valorarán los grandes detalles y tareas, aquellos que realmente suponen una tremenda diferencia. Los verdaderos ganadores nunca subestiman el poder de los pequeños detalles: de una sonrisa franca, de una muestra de interés sincera, de un apretón de manos caluroso, de causar una buena primera impresión.... Pequeños detalles sobre los que se cimienta un gran éxito.

Obstáculo número 8.- Desistir demasiado pronto.

En una ocasión leí una historia titulada ‘El guijarro del éxito’.

El explorador Rafaél Solano, desalentado y físicamente agotado, se sentó en la orilla del reseco cauce del río y dijo a sus dos compañeros: ‘Ya no puedo más’, comentó ‘No tiene ningún sentido seguir adelante. ¿Veis este guijarro? Pues bien, es el número 999.999 que he recogido, y hasta ahora no he encontrado un solo diamante. Si recojo uno más, completaré el millón, pero, ¿qué sentido tiene? Desisto de todo.’

Esto sucedía en el año 1942; los tres hombres habían pasado una larga temporada explorando el terreno en el lecho de un río en Venezuela, en busca de diamantes. Tenían las ropas destrozadas, los sombreros raídos, pero jamás pensaron en desistir, hasta que Solano declaró: ‘Ya no puedo más’. Uno de ellos, en tono apagado declaró: ‘Recoge otro y completa el millón’.

-De acuerdo, respondió Solano. Encorvándose, apoyó la mano sobre un montón de guijarros y sacó uno. Era casi del tamaño del huevo de una gallina.

-Aquí lo teneis, declaró, -Es el último. Pero era muy pesado, demasiado pesado, y lo estudió bien. Muchachos, ¡es un diamante!, gritó.

Harry Winston, comerciante de joyas en Nueva York, le pagó a Rafaél Solano 200.000 dólares de aquella época por ese guijarro que completó el millón. Llamado el Libertador, es el diamante más puro y de mayor tamaño que jamás se halla encontrado.

La perseverancia siempre rinde sus frutos. Hay un dicho que dice: ‘los hombres nunca fracasan, se dan por vencidos en el intento’. Con frecuencia no es el mal inicio, sino el pararse en el momento equivocado lo que determina la diferencia entre el éxito y el fracaso. Nunca deje de luchar en los momentos de lucha, y forjará otra de las actitudes que diferencian a los ganadores.

Obstáculo número 9.- El lastre del pasado.

Los recuerdos del pasado pueden infundirnos valor, confianza y fuerza creativa; o bien pueden aprisionarnos en una oscura nube de depresión y derrota.

Los recuerdos negativos tienden a petrificarse, y suponen un lastre tremendo que impiden que desarrollemos nuestra capacidad de superarnos en la vida.

Un famoso psiquiatra comentó que un paciente en una ocasión le reconoció: “Es más fácil recostarse en un diván urgando en el pasado, que sentarse en una silla pensando en el presente.” Y yo a esto añadiría que es todavía más difícil, y requiere más agallas, ponerse en pie y caminar hacia el futuro.

Los problemas del mañana son desconocidos; pueden causarnos un nuevo dolor. Los de ayer ya han terminado; todavía son dolorosos, pero ese dolor ya lo conocemos, casi es cómodo. Es más sencillo, o menos arriesgado, permanecer estáticos, aceptar el consuelo que podemos obtener de nuestros sufrimientos acostumbrados. Y al final nos encontramos atrapados en las arenas movedizas de nuestras propias lamentaciones.

En contraposición la actitud del ganador es: “Yo voy hacia adelante” Recuerde siempre que la vida es crecimiento, y que todo crecimiento trae consigo retos. Pero no se amilane, y enfrente el futuro con un optimismo total.

Obstáculo número 10.- El espejismo del éxito.

Grabe esto con fuego en su mente: “El éxito no es un destino, es un camino”. Nunca se termina por llegar al éxito, ya que cada vez que alcance alguno de sus sueños, inmediatamente debe ponerse en marcha para alcanzar otro superior.

Napoleón sabía bien esto y dijo: “El momento más peligroso llega con la victoria”. Es entonces cuando sobreviene la confianza y el dormirse en los laureles. Y cuando esto sucede, el éxito comienza a desvanecerse.

Existe un dicho que dice: “Un hombre puede hacer cualquier cosa con una espada, excepto sentarse sobre ella”. Sucede lo mismo con el éxito.

Desarrolle la actitud ganadora de no sentirse nunca como si ya lo hubiese logrado todo. Busque constantemente nuevos desafíos que le inviten a dar lo mejor de si mismo, y pregúntese constantemente: ¿Qué puedo hacer hoy para mejorar? Ese camino de mejora continua sin lugar a dudas le permitirá forjar y temprar la actitud de ese ganador que es usted.

CAPITULO 3

DESATE LA MAGIA DEL ENTUSIASMO

Piense por un instante en un coche deportivo último modelo. Es verdaderamente magnífico, ¿verdad? Y por supuesto también es muy caro. Imagine ese motor de gran cilindrada, la tapicería de cuero, y el interior con exquisitos detalles de acabado. Pero imaginemos que ese coche presenta un problema. El coche no arranca. ¿Porqué? Porque no se ha instalado en él el sistema de encendido. Para un caso de emergencia, como tener que llevar a alguien al hospital, a toda velocidad, ese coche impresionante de 10 millones de pesetas no es más que un montón de chatarra.

Ahora piense en alguien que conozca que haya tenido todas las facilidades de la vida. Cuando llega a la edad adulta, esa persona ha resultado cara, entre comillas. Ha producido un gasto de al menos 25 millones de pesetas en alimentarse, vestirse, educarse, y disponer de todo lo necesario para prepararse una carrera. El diseño de esa persona es estupendo, tiene una procedencia genética excelente, un aspecto majestuoso y buena salud. Ha ido a los mejores colegios y universidades y está ataviado con la mejor ropa.

Pero imagine, como en el ejemplo que hemos puesto del coche, que nuestro amigo, vamos a llamarle Juan, no funciona. Su sistema de encendido psicológico falla, y no puede ponerse en marcha.

Las máquinas y los seres humanos tienen algo en común: hay que “encenderlos” para que empiecen a funcionar. Los seres humanos nacen con un sistema de encendido psicológico. Este sentido tiene un nombre: ENTUSIASMO.

El entusiasmo es algo completamente invisible e intangible. Y, sin embargo, sus resultados pueden verse a diario. Cuando usted ve a un atleta batir un record, está viendo entusiasmo puesto en acción. Una familia con poco dinero que hace un esfuerzo para que sus hijos obtengan una buena formación, un vendedor que obtiene los máximos resultados, una persona que pide un trabajo y lo consigue, una persona normal que llega a millonario, una pareja que consigue que su matrimonio funcione de maravilla; todas estas personas tienen una característica en común, un gran entusiasmo.

Como ve, el entusiasmo es la adrenalina psicológica que hace que su mente, cuerpo y voluntad trabajen para asegurarle la victoria, a pesar de lo duro que esta le resulte, dadas la competencia, las limitaciones económicas y otros muchos inconvenientes.

Todo el mundo nace con entusiasmo. Lo primero que hace un recién nacido es gritar con enorme entusiasmo. Pero pronto, ese espíritu lleno de corazón y honestidad se va desinflando. La gente empieza a manipular el sistema de encendido psicológico del jovencito. Y el niño empieza a oír frases como ‘No lo hagas’, ‘Deja de hacer eso’, ‘No deberías’, ‘Ya deberías saber’, ‘Eres tonto’, y otro tipo de indicaciones que solo le hacen perder su entusiasmo.

Las palabras de ánimo y alabanza suelen ser infrecuentes. Con el paso del tiempo, el chico o la chica encuentran seguridad a base de no proyectar hacia el exterior su propia personalidad. El entusiasmo con el que nacieron es reemplazado por el conformismo. Y dado que el conformismo es simplemente soso y aburrido, falto de entusiasmo y vulgar, la mayor parte de la gente, cuando llega a la edad adulta, ha perdido sus ansias de llevar una vida interesante, positiva y llena de alegría.

La cantidad de entusiasmo que tenemos en potencia todos nosotros es ilimitada. Todos tenemos la posibilidad de hacer uso de la cantidad de entusiasmo que queramos. Si nos entregamos con poca fuerza, el resultado que obtendremos será pequeño. Pero si ponemos mucha energía en lo que hacemos, lograremos grandes éxitos. Uno consigue lo que quiere en proporción directa al entusiasmo que pone en lo que hace. Un gran éxito siempre está acompañado por un

gran entusiasmo. Por el contrario, los fracasos siempre están unidos a la falta de entusiasmo.

Sonría y fabricará entusiasmo. La sonrisa es un instrumento de motivación de eficacia asombrosa. Sonreír es una manera maravillosa de vencer los enemigos del éxito, tales como la contrariedad, el enfado, la frustración, el disgusto y el miedo. Utilice la sonrisa en todas sus relaciones con los demás.

Su pasaporte para una personalidad magnética se apoya en su nivel de entusiasmo. El entusiasmo son las relaciones personales en tecnicolor.

El entusiasmo es un vehículo burbujeante y efervescente de comunicación de sí mismo, un medio de demostrar aprecio por la atención de alguien, y una manera de decir gracias. Es cordialidad, amistad y encanto unidos a un programa de trabajo.

El entusiasmo es un modo de conseguir la ayuda de los demás de buena gana, es un método de persuasión con las aristas limadas. Es la manera de lograr consentimiento y aprobación sin discusiones ni interrupciones.

El entusiasmo es un modo de atraer a la gente de tal manera que inmediatamente se sienta interesada. Es el arte de la seducción pública. Es una manera de atraer la atención y de aumentar el interés.

La persona entusiasta nunca compara a las personas. Hace que toda la gente se sienta importante. Demuestra un interés genuino en lo que otros hacen.

El entusiasmo tiene un sistema regulador. No importa que las personas sean brillantes o torpes; cuando son presas del entusiasmo responden de la misma manera. Responden porque les gusta estar unidas a algo atractivo. Quieren estar con un triunfador. Quieren una fórmula para vivir y un modelo entusiasta para seguir. Tenga esto presente siempre que quiera crear y liderar un equipo de personas.

El entusiasmo inspira confianza, indica competencia, establece un tipo de simpatía que no se logra de ninguna otra manera. El entusiasmo es el calor vivo de su personalidad. Sepa cuando usarlo. Sepa cuando apagarlo.

Veamos a continuación *10 valores prácticos del entusiasmo*.

1.-El entusiasmo es una fuerte indicación de que usted ya no marcha por los caminos trillados que recorren los mediocres. Mostrar entusiasmo indica a los demás que usted se ha elevado a sí mismo sobre la mediocridad.

2.-El entusiasmo no permite nada negativo. Inmediatamente lo descarta, y convierte la crítica en elogio.

3.-El entusiasmo siempre hace atractiva a la persona que lo manifiesta, sin importar el aspecto físico que tenga.

4.-El entusiasmo hace que los demás le presten atención y muestren interés en sus ideas.

5.-El entusiasmo reconoce los valores de todo. Habla positivamente y actúa positivamente.

6.-El entusiasmo nunca deja lugar para el aburrimiento. Es imposible aburrirse cuando uno es entusiasta.

7.-El entusiasmo es el método más inteligente de diplomacia y persuasión, ya que denota nuestro compromiso con nuestras propias ideas y muestra a los demás que verdaderamente creemos lo que decimos.

8.-El entusiasmo es una salida positiva para olvidar pesares o heridas interiores. Convierte lo negativo en el reto de todo lo nuevo que está por llegar.

9.-El entusiasmo no le concede lugar a la queja, al chismoreo, a la crítica o a la venganza.

10.-El entusiasmo arrastra y atrae porque es pasión encendida. Energía en estado puro.

generado por usted y la cantidad de energía que tiene para realizar cualquier cosa, está en relación directa con la cantidad de interés que pone en ella.

Mentalmente, el entusiasmo le aportará paz, le colmará de felicidad, le hará sentirse afortunado, le permitirá ver que los obstáculos no son impedimentos, le hará interesarse genuinamente por los demás.

Su rostro es un espejo mágico de su personalidad. A través de su sonrisa, de sus ojos, de sus movimientos faciales, usted expresa claramente lo que lleva dentro. Use ese espejo que es su cara para ofrecer al mundo una imagen entusiasta y apasionada, y no una imagen aburrida y monótona de muerto viviente.

Nunca permita que el entusiasmo se desvanezca de su rostro. Reemplace los fruncimientos de ceño por una sonrisa. Deje que su semblante irradie calidez y un sentimiento de confianza, que le permita afrontar la vida de forma positiva y optimista.

Deje de pensar en usted mismo todo el tiempo. En su entusiasmo por vivir, viva para los demás. Ayúdelos con su entusiasmo a encontrar algo de felicidad.

¡Excítese con las ideas! ¡Excítese con la gente, con los lugares y con las cosas! Planee como va a lograr un objetivo, y luego hágalo. Las ideas son fuerza. Son estimulantes.

Si quiere ser entusiasta tendrá que esforzarse primero durante una temporada hasta que cree el hábito en usted mismo, para que luego el entusiasmo le surja de manera espontánea. A continuación voy a darle **10 consejos para un acercamiento entusiasta hacia los demás.**

1.- Matice todo lo que diga o haga.

Conscientemente, encienda su sonrisa, su saludo, sus ojos y sus palabras como si fueran una película en technicolor. A todo lo que haga o diga, debe darle un baño de belleza. Escoja sus palabras. Cree fantasía descriptiva y colorida. A todas las palabras añádales acción. Acompañe una cálida sonrisa con un más cálido apretón de manos. Haga que la conversación chispee aunque no se sienta en sus mejores momentos.

2.-Reparta elogios de forma sincera siempre que le sea posible.

Sea cálido con los demás. Manifieste aprecio por las actuaciones de los demás con elogios sinceros. En cualquier parte que esté, haga que alguien sienta su entusiasmo por medio del elogio. Las personas tienen hambre de elogios y

reconocimiento por aquello que hacen; así pues, delo a manos llenas. Recuerde que el elogio es poder.

3.-No exprese opiniones y no será objeto de opiniones.

Una de las características positivas de las personas de éxito es que no tratan de imponer nunca sus propias opiniones a nadie. Nunca se muestran intolerantes. Las personas entusiastas estimulan a las personas que les escuchan con un acercamiento positivo, y en ningún momento tratan de imponer sus creencias personales.

4.-Busque siempre lo bueno en las demás personas.

Rehuse escuchar conversaciones negativas sobre usted mismo o acerca de los demás. Aléjese del chismorreo. Nunca prejuzge a ninguna persona, sin antes conocerla bien. No siembre dudas y negativos. Busque lo mejor en todas las personas, y le sorprenderá todas las maravillas que encontrará en los demás. Si busca y espera lo mejor en los demás, obtendrá solo lo mejor.

5.- Descanse de forma adecuada y aliméntese

corectamente.

Es importante resaltar en este momento que el sueño y la alimentación correcta juegan un papel fundamental a la hora de mantener elevado su nivel de entusiasmo. Para asegurar el mejor desempeño de sus actividades diarias y la mayor vitalidad, esfuércese por mantenerse físicamente bien. La base del entusiasmo es la energía, y la base de la energía es nuestra fisiología. Manténgase saludable y el entusiasmo vendrá por si solo.

6.- Lleve consigo siempre todo lo positivo.

Deje a un lado el lastre de su pasado. Sacúdaselo de encima. Borre de su vida todo lo negativo. Sea un portador de buenas noticias y aspectos positivos. Transmita felicidad a su alrededor; ya tenemos a nuestro alrededor demasiadas cosas que nos recuerdan solo lo negativo: telediarios, periódicos, personas negativas. Sea usted diferente; enfoque en lo positivo.

7.- Sea divertido, sea alegre.

A todos nos gusta rodearnos de personas divertidas y alegres. El entusiasta se ríe hasta de él mismo. Siempre ve alguna faceta alegre y divertida en todas las tareas por pesadas que estas parezcan. No permita que nada haga bajar su nivel de alegría.

8.- Ofrezca estímulo a los demás en todas las ocasiones en que le sea posible.

Nada logra más que los demás le vean como entusiasta que su capacidad para estimularlos. Escuche a la gente. Ayúdelos en sus problemas. Deje que emitan sus quejas para que arrojen fuera de ellas todo lo negativo, y después llene sus dolorosos vacíos con esperanza y valor, con entusiasmo y estímulo. Haga que la gente se sienta mejor simplemente por su presencia. A través de su propio entusiasmo les proporcionará vigor y fortaleza para afrontar los retos que la vida nos presenta.

9.- Haga que los demás se sientan importantes.

La necesidad de sentirnos importantes es un anhelo universal de todo ser humano. A todo el mundo nos gusta pensar que tenemos un lugar en el mundo, y nos encanta recibir el reconocimiento de los demás. Por medio del entusiasmo puede demostrarles a los demás que le importan verdaderamente.

10.- Actúe con entusiasmo y generará entusiasmo.

De igual modo que el éxito produce más éxito, actuar con entusiasmo, genera más entusiasmo. Rétese a sí mismo a actuar durante los próximos siete días tal y como lo haría si estuviese entusiasmado, y podrá comprobar como su capacidad para estar entusiasmado crece de día en día.

¿Cómo puede usted elevar su nivel de entusiasmo? Veamos a continuación 7 formas de hacerlo:

Número 1.- Quiera con toda honradez conocer a la gente.

Interésese en la gente. Muéstrole a la gente que esta interesado en ella de forma sincera, y comprobará lo

interesante que pueden llegar a ser las personas con las que usted se relaciona.

Número 2.- Tenga el deseo de hacer cosas.

El mundo esta lleno de cosas maravillosas y de personas maravillosas. Todo lo que le rodea es tan estimulante y alegre como usted quiera verlo. Busque el lado bueno a todo acontecimiento. No deje lugar en su vida para lo mediocre y lo gris.

Número 3.- Dese cuenta de que todo lo que necesita está dentro de usted.

Usted es capaz de hacer muchísimo más de lo que cree poder hacer. Todos tenemos dentro de nosotros mismos una reserva ilimitada de entusiasmo y pasión. Desátela. Cuando el aburrimiento nuble su punto de vista o su energía, encienda su entusiasmo y observe la excitante nueva energía que le proporciona.

Número 4.-Encienda su entusiasmo aún cuando no tenga ganas.

Una de las características del entusiasmo es que cuando se enciende, comienza a crecer y crecer. Si no lo cree, intente fingir por unos instantes entusiasmo. Actúe unos instantes como si estuviese entusiasmado y observe lo que sucede. Notará como esa sensación de entusiasmo crece y crece. Actúe con entusiasmo y generará entusiasmo.

Número 5.- Tenga muchos intereses. Vea el lado positivo de cada uno de ellos.

Convierta en un desafío cada cosa que haga. Esa sensación de desafío asociada a todas las acciones que emprenda pondrán en marcha el motor de su entusiasmo.

Número 6.- Ensanche sus horizontes.

Manténgase siempre descubriendo cosas nuevas. Comience nuevos estudios, cree el hábito de leer, planee un nuevo viaje, busque nuevos amigos. El esfuerzo constante por mejorar y aprender genera entusiasmo.

Número 7.- Haga lo que le guste hacer.

Sepárese de la rutina y el aburrimiento. Ponga en la lista de sus actividades diarias alguna actividad que le entusiasme. El simple hecho de tener esa tarea como parte de su jornada conseguirá que sus niveles de entusiasmo se disparen.

Entre a formar parte a partir de hoy del grupo de las personas entusiastas. De las personas que vemos la vida a través de ojos positivos, y que sabemos apreciar la belleza hasta en las cosas más insignificantes.

Quiero terminar este capítulo invitándole a ser feliz y a mantenerse entusiasmado. Haga suyas las siguientes palabras:

Soy feliz porque se mirar arriba, muy arriba, y veo luz y sol tras las nubes opacas. Porque sin perder la calma, acepto las debilidades ajenas y sé repartir palabras amables. Porque por encima de todo creo que los hombres no son desiertos, ni que los viejos son seres inútiles, ni los niños estorbos.

Soy feliz porque nunca me daré por vencido y daré un paso más cuando todos se hayan parado. Porque confío en mis posibilidades y no lo espero todo de la suerte, de la fortuna o de la buena estrella. Porque se llevar la carga de mis obligaciones y las realizo con la sobria elegancia de los triunfadores.

Soy feliz porque nunca más me lamentaré de las oportunidades perdidas, sino que sabré aprovechar las que tengo entre mis manos. Porque hoy comenzaré a convertir el trabajo en diversión y las diversiones en fiestas. Porque aprovecharé cada instante para sembrar alegría, entusiasmo y amor a mi alrededor.

CAPITULO 4

DESTRUYA SUS MIEDOS PARA SIEMPRE

que llamamos miedos. Si hay dos grandes enemigos del éxito y la felicidad estos son la preocupación y el miedo. Ambas emociones paralizan e inducen a la inactividad, justo cuando más falta hacen.

Pero el miedo no es algo con lo que nazcamos. El miedo se aprende. Y las emociones de temor van desde bajos niveles de preocupación, hasta una intensa preocupación, ansiedad e incluso terror.

En un principio, el miedo lo aprendemos a través de nuestros padres y de nuestras primeras experiencias. Si nuestra madre nos decía con frecuencia: “No subas solo en el ascensor porque te puedes quedar atrapado y tener un accidente”, la repetición de este tipo de comentario nos puede haber llevado a programar nuestro subconsciente y a sentir en la actualidad, ya como adultos, verdadero pánico a subir en un ascensor. Lo que nuestras madres querían decirnos realmente era: “Sé cuidadoso cuando subas en el ascensor porque todavía eres pequeño”.

Otra forma de arraigar miedos en nuestros interior son las primeras experiencias frustrantes. Por ejemplo, si la primera vez que tuvimos que hablar en público no lo hicimos del todo bien, y nos sentimos humillados, es posible que el miedo a un ridículo futuro nos paralice por completo en otras ocasiones en las que debamos hablar en público.

El miedo puede ser un peligroso enemigo en su camino hacia el éxito y la felicidad. Aún hay muchas personas que creen que el miedo es algo saludable y natural, ya que nos alerta de posibles situaciones peligrosas. Desde luego no es así. El miedo es algo antinatural y poco saludable. Uno de sus objetivos ha de ser librarse de los miedos que le están paralizando. De eso depende que usted pueda funcionar a su máximo rendimiento. Para alcanzar sus sueños y metas le garantizo que tendrá que enfrentarse en más de una ocasión a las cosas que teme. Si no quiere enfrentarse a ellos, la única alternativa que le queda es renunciar a sus sueños y conformarse con la mediocridad. Tendrá mucha compañía, pero la experiencia no será agradable.

Para lograr un verdadero éxito en su vida, tendrá que adentrarse con frecuencia por algunos caminos desconocidos, haciendo cosas que nunca ha hecho.

Pero antes de seguir adelante veámos la diferencia que existe entre el miedo y la preocupación. El miedo siempre está relacionado con hechos, mientras que la preocupación es una creación de su mente.

Por ejemplo, si usted ve que un coche se dirige sin control hacia usted, es natural que sienta miedo, y ese miedo puede y debe provocar una producción extra de adrenalina en su cuerpo que le brinde fuerzas para apartarle rápidamente de la trayectoria del vehículo.

Sin embargo, la preocupación se refiere siempre a hechos imaginados que aún no han ocurrido. Por ejemplo, si usted se preocupa por una reunión que tendrá dentro de una semana en la que negociará un contrato y prevee que el resultado será negativo, está claro que lo que causa su malestar no es algo real, sino algo imaginado que ni siquiera se ha producido.

La preocupación es algo mental y negativo. Es energía mental malgastada al enfocarse en lo negativo. Es una proyección mental de lo que puede suceder en el futuro.

Sin embargo, el miedo, es una emoción provocada por los hechos. Se presenta solo cuando uno se enfrenta a una serie de circunstancias en las que nos vemos realmente involucrados. El miedo solo se presenta ante la proximidad de las circunstancias que nos producen temor.

La preocupación suele involucrar algún tipo de pérdida imaginada: pérdida de salud, de la vida, de dinero, de amor, de trabajo,... Preocupación y miedo son dos caras de la misma moneda. Por un lado la preocupación incluye pensamientos y emociones negativas sobre lo que puede llegar a ocurrir, mientras que el miedo es la reacción de nuestro cuerpo y nuestra mente ante lo que ya está sucediendo.

¿Alguna vez ha sentido dudas respecto a lo que es capaz de hacer? Cuando se tiene que enfrentar a algo nuevo, o resolver un problema importante ¿Experimenta trastornos como sudores, aumento de la tensión, palpitaciones o angustia? ¿Teme no ser lo suficientemente válido como para resolver estas situaciones? ¡Si es así, usted es normal! Estos síntomas y algunos otros son respuestas comunes ante la ansiedad y el temor. Y le garantizo que los triunfadores los experimentan con mayor frecuencia que los demás, porque se enfrentan constantemente a nuevos desafíos. Pero lo que diferencia a los triunfadores es que tienden a ignorar ese temor y concentran toda su energía en atreverse y realizar la tarea. Utilizan su miedo como combustible para realizar la tarea. El

miedo posee el poder tanto de crear como de destruir. Muchas personas descubren al tener que enfrentarse a sus miedos que son capaces de hacer mucho más de lo que se creían capaces de hacer.

Seguro que en alguna ocasión ha escuchado o leído historias de personas comunes, que ante una situación límite como ver atrapado a su hijo en un accidente han sido capaces de levantar incluso un automóvil con sus propias manos para liberar al pequeño. El miedo y la ansiedad pueden ser poderosos estimulantes que nos permitan realizar cosas que parecen prodigiosas.

Los perdedores han aprendido que el miedo es el enemigo y que deben de evitarlo a toda costa. Gran error. Los triunfadores, sin embargo, ante el miedo siempre afirman: “Aquí está, pero lo voy a superar.” Me propongo realizar un cambio en mi vida y pienso llevarlo adelante a pesar del temor que siento.

Piensan en ganar, y eso es lo que consiguen.

Recuerde que muchos de los miedos que siente hoy son frutos de experiencias vividas en su niñez. Ahora debe atreverse a cambiar su vida. Esos horrores de su niñez ya han desaparecido. Enfréntese a sus miedos y vénzalos. Nunca sabrá cual es su verdadero potencial, sino se enfrenta primero a sus miedos y los vence. Cualquiera que sean sus sueños usted puede atreverse y lograr triunfar en la vida.

Tirar la toalla es más fácil que luchar para vencer sus miedos. Si cada vez que un perdedor ha abandonado en la historia, y ha tirado la toalla, se hubiese puesto una toalla en un montón, ese montón llegaría hoy en día hasta Plutón.

Tal y como afirmó Ralph Waldo Emerson en una ocasión: “Haz lo que temes, y la muerte del temor será segura”.

Cada vez que haga un intento por vencer sus miedos, descubrirá que sus miedos cada vez pierden más fuerza. Para el quinto o sexto intento, sus miedos serán tan débiles que ya casi habrán desaparecido y usted será una persona encantadora que podrá afrontar todas esas tareas sin la menor huella de ansiedad.

Nunca renuncie a la esperanza. El mantener una actitud positiva, según han demostrado numerosos estudios, es uno de los factores más importantes que determinan su capacidad para triunfar. Si tan solo enfrenta sus temores podrá aumentar su poder personal.

El doctor Kurt Richter de la Universidad John Hopkins, realizó un experimento para determinar la influencia de la esperanza sobre la conducta.

Para el experimento contó con dos ratas de laboratorio. A la primera, la sostuvo con tanta firmeza en su mano que a pesar de poner todos sus esfuerzos, el animal fue incapaz de liberarse. Después de una lucha considerable, la rata se rindió y se quedó inmóvil. Entonces, fue colocada en un recipiente con agua, donde se hundió de inmediato sin ni siquiera intentar nadar para salvarse.

A la segunda rata, que no había permanecido retenida en la mano, también se la colocó en el recipiente con agua, y el animal nadó rápidamente consiguiendo salvarse.

Como conclusión, los investigadores dedujeron que la primera rata había aprendido que a pesar de todos sus esfuerzos era imposible cambiar su situación. Sin embargo, la segunda rata, no estaba condicionada por la prueba de no tener recompensa por su esfuerzo. No había aprendido que su situación era irreversible, y de este modo, estuvo en condiciones de tomar acción y sobrevivir.

Del experimento se deduce que el temor y la desesperanza son resultados de un condicionamiento previo, son conductas aprendidas. Desate sus cadenas del miedo.

El miedo quiere que sea débil porque así el se hará más fuerte. Cuando se muestre fuerte, el miedo no podrá dominarle.

Quiero compartir con ustedes una historia que ilustra perfectamente como un hombre puede desembarazarse de sus temores y lograr un éxito increíble.

Esta es la historia de Bruce Jenner. La mayoría de ustedes estará pensando ¿Quién es Bruce Jenner? Bruce Jenner se convirtió en el atleta más completo del mundo un 30 de Junio de 1976, cuando en las olimpiadas de Montreal en Canadá,

estableció un nuevo record mundial en el Decatlón y ganó la medalla de oro.

Ese día, millones de personas alrededor del mundo vibraron con esa victoria tan fantástica y excepcional. Quizás usted recuerde como yo la imagen televisada de Bruce Jenner, saltando en el aire con total entusiasmo, mientras su esposa Chrystie corría hacia él riendo y llorando. Fueron unas imágenes increíbles.

Pero hasta llegar a ese momento de gloria, Bruce Jenner tuvo que recorrer un largo camino. Desde que nació el 28 de octubre de 1949, tuvo que enfrentar un buen número de retos. Sus años de aprendizaje en el colegio le resultaron difíciles porque padecía dislexia, un problema de aprendizaje. Por ser un mal lector, a Jenner lo asignaron a una clase que recogía a los estudiantes más lentos.

Esa experiencia marcó al pequeño, que años más tarde comentaría “Creo que nunca tuve mucha confianza en mi mismo, intelectualmente o como persona. Tenía muchos temores referentes a mis capacidades. Creo que en parte me inicié en los deportes para probarme, porque sentía que no era respetado en la escuela. Podía ser lento en las clases, pero tenía muchas cualidades en los deportes.”

Después de terminar la escuela secundaria, Jenner ingresó en la universidad de Iowa. Allí fue donde su entrenador, L.D. Weldon, reconoció su capacidad y lo convenció para que se entrenase para las pruebas olímpicas.

Desde el año 1973 hasta julio de 1975 se mantuvo invicto. A pesar de ello, como Jenner afirmó más tarde: “Sin embargo, a pesar de que me entrenaba muy duramente, notaba que algo no funcionaba bien, que algo me faltaba.” En el siguiente decatlón en que participó fracasó estrepitosamente en el salto con pértiga.

Cuando terminó la prueba, Jenner salió corriendo hacia un bosque cercano y comenzó a llorar hasta que se quedó sin lágrimas. Lo peor es que solo faltaba un año para la olimpiada. Por su cabeza pasaban millones de cosas, entre ellas pensamientos del tipo: “Tal vez nunca lo logre”, “No importa lo que me esfuerce, seguro que fracasaré” “Tengo miedo de no alcanzar mi objetivo de ganar la medalla de

oro”. Lo que estaba haciendo tal y como luego reconoció era justificarse a si mismo por si llegaba el caso de que no lograra esa ansiada medalla y sufría una decepción.

Jenner volvió a su casa para realizar un examen de conciencia. Mantuvo algunas conversaciones con su esposa y ella le dijo: “¿Quieres de verdad obtener la medalla de oro en los juegos olímpicos? ¿Es eso lo más importante para ti...lo más importante de tú vida? La pregunta de Christie dió en el blanco.

Y entonces, un pensamiento pasó como un relámpago por la cabeza de Jenner. “Esa medalla es lo más importante para mi, y cualquier otra cosa significaría un fracaso porque tengo el potencial para ganar.” Apartó todos sus temores y decidió que durante el año que faltaba daría más de si mismo de lo que nadie pudiese esperar.

El riesgo era tremendo. Era casi como arriesgar la vida. Pero debía aceptar ese compromiso y dar ese último paso necesario para lograr el éxito. En ese momento pensó: “Como ser humano tengo la suficiente confianza en mi mismo como para saber que si fracaso lograré recuperarme. Tal vez necesite días, semanas o años, pero aprenderé a aceptar el fracaso si es necesario.”

Por lo tanto respondió a su esposa: “¡Sí, ganar esa medalla es lo más importante de mi vida!”. En ese momento, Bruce Jenner sintió como si se abriera una válvula y todos sus temores desaparecieran.

Un mes después, en agosto de 1975, faltando menos de un año para los juegos olímpicos, compitió en un torneo internacional muy importante y batió el record mundial de decatión. Y por fin aquel 30 de Julio de 1976 llegó la gloria cuando se convirtió en el campeón olímpico de decatión pulverizando de nuevo el record mundial.

Todo es posible cuando uno se enfrenta a sus miedos y decide poner toda su pasión y compromiso en pulverizarlos. Así es como actúan las personas de verdadero éxito. Aunque usted se enfrente a miedos todavía mayores que los de Bruce Jenner, puede seguir su ejemplo. Enfrentándose a sus temores obtendrá nuevas energías para alcanzar sus metas y se hará cada vez más fuerte.

Nunca tema al error o al fracaso. Que ese temor no le haga dudar ni le detenga nunca. Trate constantemente de evitarlos a ambos, pero si aparecen a pesar de todo, adopte ante ellos una actitud positiva, heroica y enérgica, y procure corregirlos y disminuir sus efectos. Si usted tiene un sueño, en lo más profundo de su corazón, de gracias por ello, pulverice sus miedos y haga algo de ese sueño. Dele la oportunidad de convertirse en realidad y habrá iniciado su camino imparabile hacia el mayor de los éxitos.

CAPITULO 5

DESCUBRA EL SECRETO DEL MAXIMO RENDIMIENTO

Es indudable que la mayor parte de nuestro tiempo diario lo invertimos en conversar con nosotros mismos. Generalmente se trata de un proceso inconsciente, pero que constantemente nos está afectando. Es un proceso similar al utilizado con los ordenadores; si queremos acceder a los ficheros de valiosa información que contienen y sacar provecho de esa información, hemos de pedírsela mediante las órdenes adecuadas. Nuestro cerebro actúa del mismo modo; lo que nos permite obtener casi cualquier cosa de los propios bancos de datos es el tremendo poder de orden que tiene el hacernos las preguntas adecuadas a nosotros mismos.

Si nos paramos a analizar el verdadero poder que tienen sobre nuestras actitudes y comportamiento las preguntas que nos hacemos, nos daremos cuenta de que muchas de las diferencias entre las personas vienen determinadas por las preguntas que se hacen de forma consistente. ¿Cuál es la forma más rápida que podemos utilizar para cambiar nuestro

enfoque? Hacernos simplemente una nueva pregunta. Probablemente una persona que se siente deprimida se está haciendo en su interior preguntas del tipo: "¿Porqué nunca me salen bien las cosas?","¿Porqué consigo resultados peores a los demás?","¿porqué a mí,Señor?","¿Porqué intentarlo si de todas maneras siempre sale mal?" Recuérdelo siempre: si se plantea una pregunta frustrante , recibirá una respuesta frustrante.

Así pues, si usted se pregunta a si mismo "¿Porqué siempre me salen mal las cosas?", su cerebro le responderá aunque la respuesta sea dura y no le guste aceptarla. Seguramente le ofrecerá una respuesta del tipo de: "Porqué no tienes cualidades", o bien "Nunca he sido una persona brillante".

Pero de igual modo,resulta tremendamente sencillo cambiar el carácter de las respuestas que obtenemos: haciéndonos preguntas mucho más brillantes y capacitadoras. Si por ejemplo ante un reto que nos surja decidimos preguntarnos en lugar de las preguntas anteriores preguntas del tipo de: "¿Que hay de bueno realmente en esta situación?", "¿Cómo puedo utilizar y sacar partido de todo lo que me está sucediendo?", "¿Cómo puedo cambiar mi estado de ánimo para sentirme más feliz, plétórico y querido?" Estas son el tipo de preguntas que generan respuestas capacitadoras y que nos impulsan a mejorarnos constantemente y a mejorar el mundo en que vivimos. Son preguntas que nos dirigen en una dirección totalmente diferente a la de las preguntas limitadoras y que nos capacitan para transformar las dificultades en una fuerza impulsora de mejora continua.

Todos tenemos a nuestro alcance la capacidad y las herramientas que pueden hacer que en nuestra vida consigamos resultados extraordinarios. Constantemente nos preguntamos como algunas de las personas que conocemos o algunos personajes públicos pueden conseguir resultados tan fantásticos, incluso aunque en muchas ocasiones partieron de un punto más bajo que el nuestro. Tenemos multitud de ejemplos en la historia que nos confirman este punto. ¿Cómo pudieron llegar a niveles de pensamiento tan elevados personas como Edison o Einstein a pesar de su fracasada educación escolar? Sin duda alguna lo hicieron porque se plantearon preguntas excelentemente formuladas. Entonces,piense por un momento en el poder que usted

mismo puede generar realizándose preguntas poderosas e inspiradoras. Las preguntas son como el despertador de nuestras potencialidades. Para obtener una gran respuesta, simplemente hay que hacerse antes una gran pregunta; su cerebro le ofrecerá aquello por lo que pregunte. Es el concepto del enfoque; en la vida nunca se obtiene lo que se quiere, simplemente se obtiene aquello en lo que se enfoca.

Entonces, si las preguntas adecuadas pueden hacernos llegar hacia una vida más sana, plétórica y gratificante, ¿porqué son tantas las personas que se sienten vacías, que piensan que su vida no tiene sentido ni dirección y que creen que en su vida no hay ninguna solución posible? Resulta evidente que pasan sin prestarle la menor atención a este proceso crítico, bien por desconocimiento en la mayoría de los casos o por no tener la capacidad de tomar el timón y cambiar el rumbo.

Para mejorar su vida ha de cambiar las preguntas que se esta haciendo. Las preguntas que se hace en la actualidad están creando alegría o tristeza, emoción o desesperación, entusiasmo o apatía, evolución o estancamiento. Comience a hacerse preguntas que le permitan avanzar decididamente por el camino de la excelencia humana.

El plantearnos las preguntas adecuadas nos permite conseguir una serie de cambios vitales para mejorar nuestros resultados. Podemos cambiar la forma en que nos sentimos simplemente haciéndonos una pregunta mucho más capacitadora. Por ejemplo, muchas personas se preguntan constantemente: "¿Porqué me siento tan mal?", "¿Cómo es que estoy tan deprimido?" Obviamente están focalizando su atención hacia las respuestas que apoyarán esta idea y encontrarán una razón para sentirse mal y deprimidos. Sin embargo, si en lugar de esto las preguntas que se plantea son del tipo de: "¿Cómo puedo cambiar mi estado de ánimo para sentirme mejor, más feliz y querido?", "¿Qué me hace sentirme feliz en este momento?" o bien, "¿De qué podría sentirme feliz si lo deseara?". En este caso, las respuestas que obtendrá le están enfocando en las posibles soluciones. Las preguntas suponen verdaderas anclas para sentir la emoción capacitadora. ¿No es acaso cierto que cada uno de nosotros podemos rescatar de nuestro recuerdo momentos que, si enfocamos nuestra atención en ellos, nos hacen sentirnos instantaneamente bien y pléticos? Somos realmente libres

de dirigir nuestro enfoque mediante las preguntas que nos realizamos.

Hay preguntas cuyas respuestas pueden derivar en decisiones que cambian toda una vida. Una de las preguntas más poderosas que conozco para producir cambios positivos en la vida de cualquier persona es la siguiente: "¿Qué puedo hacer, que no esté haciendo ahora, y que de hacerlo con constancia, supondría una tremenda diferencia positiva tanto en mi vida personal como profesional?". Este es un magnífico ejemplo de una pregunta con poder, una pregunta que produce respuestas importantes y valiosas para encauzar nuestra vida por un camino de excelencia y realización.

También podemos utilizar las preguntas para apoyarnos en las decisiones que tomemos y que supongan romper con malos hábitos arraigados en nosotros. Para ello, podemos plantearnos preguntas del tipo: "Si no cambio en este aspecto, ¿Cuáles serán las consecuencias que habré de soportar en último término?" o bien "¿Qué mejoras positivas se producirán en mi vida si produjese este cambio ahora mismo?". Como vemos, las respuestas que obtenemos dependen de las preguntas que estamos dispuestos a plantearnos. Es imprescindible si queremos entrar en un proceso de mejora continua plantearse preguntas que brinden poder porque sus respuestas nos darán razones legítimas para que arraigen en nosotros sentimientos positivos y de realización.

Si nos paramos por un instante a reflexionar porque en determinados momentos nos sentimos realmente tristes o desanimados, solo encontraremos una razón: es porque nuestra mente ha suprimido todas aquellas razones por las cuales podríamos sentirnos bien. Constantemente nuestro cerebro se encarga de anular y de evitar que prestemos atención a miles y miles de estímulos que nos llegan cada segundo, y que supondrían de prestarles a todos atención que nos volviésemos locos. Solo podemos enfocar la atención consciente sobre un número determinado de cosas a la vez. Así, por ejemplo, no percibimos el roce del aire con nuestra piel, los ruidos de fondo, ... a menos que deliberadamente decidamos prestarles atención. Nuestro cerebro es utilizado durante gran parte de su tiempo precisamente en discriminar todo este volumen de estímulos.

Por el mismo motivo, aquellas personas que se sienten bien son aquellas que suprimen de modo consciente todas las cosas malas sobre las que podrían fijar su atención. Por ello, cuando alguien se hace una pregunta de calidad, está cambiando aquello en lo que enfoca y simultáneamente está dejando de enfocar en aquellos aspectos negativos que le afectan.

Ante una pregunta como: "¿Qué hay actualmente que sea fantástico en su vida?", es muy posible que al enfocar en la respuesta reafirme usted todo lo positivo que existe en su vida y tenga unos primeros cimientos para construir sobre ellos sentimientos más positivos. También cuando nos surge un reto o nos sentimos enojados podemos hacernos una pregunta capacitadora del tipo de: "¿Cómo puedo aprender de esta situación para que no vuelva a sucederme?" Esta es una pregunta de alta calidad e impacto, ya que nos lleva desde el desafío actual a encontrar elementos que nos ayuden a enfrentarnos a una situación similar en el futuro.

El poder de condicionamiento de las preguntas.

Hay un determinado tipo de preguntas que tienen el efecto de condicionar futuras respuestas ante una misma situación. Así, por ejemplo, ante una pregunta como: "¿Porqué siempre he de hacer el ridículo cuando hablo en público?" después de que alguna intervención nos salga mal, estamos preparándonos para volver a repetir el mismo fracaso y estamos poniendo esas respuestas como una profecía que se va a cumplir igual la próxima vez. Deje de una vez de lado preguntas de este tipo que le restan recursos y energía y comience a plantearse preguntas que le lleven a referencias que apoyen nuevas creencias más capacitadoras.

La clave, pues, consiste en desarrollar un patrón de preguntas capacitadoras y que nos den más poder. Está claro que todos tenemos que enfrentarnos con problemas, pero esa no es la cuestión. La verdadera cuestión es determinar como nos vamos a enfrentar a ellos cuando aparezcan. Todos necesitamos una forma sistemática de afrontar los retos y desafíos. Podemos utilizar también el inmenso poder de las preguntas para afrontar cualquier reto o problema que se nos presente. Si analizamos las preguntas que nos planteamos a lo largo del día, ¿Cómo influyen en nuestro comportamiento las

preguntas que nos hacemos?, ¿Nos capacitan o nos restan recursos?, ¿Nos hacen crecer ante los desafíos o nos hunden en la miseria? Si usted es de los que empieza el día con preguntas del tipo: "¿Porqué tengo que levantarme ahora?", "¿Porqué tengo que ir a trabajar?", "¿Qué clase de bronca me esperará hoy en el trabajo?". Es lógico que empecemos el día en un estado de falta de recursos y escaso entusiasmo.

Podemos cambiar el ritual de preguntas que nos hacemos cada mañana y con ello situarnos en una actitud mucho más capacitadora para comenzar la jornada con los estados emocionales más positivos que podamos encontrar. Algunas de las preguntas que nos pueden llevar hacia ese estado de plenitud de recursos son del tipo:

- "¿De qué me siento feliz ahora en mi vida?"

- "¿Qué me estimula ahora en mi vida?"

- "¿Qué me hace sentirme agradecido ahora en mi vida?"

- "¿A quién amo?", "¿Quién me ama?"

- "¿Porqué resultados voy a luchar hoy que me hagan avanzar hacia mis sueños?"

Ante las situaciones de retos y desafíos podemos preguntarnos:

- "¿Qué hay de estimulante en este reto?"

- "¿Qué hay sobre lo que puedo actuar y mejorar?"

- "¿Qué acciones estoy dispuesto a emprender para lograr que sea como yo quiero?"

- "¿Qué estoy dispuesto a dejar de hacer para lograr que sea como yo quiero?"

- "¿Cómo puedo disfrutar del proceso mientras llega a ser como yo quiero?"

Encuentre respuestas a estas preguntas y asóciense por completo a ellas. Si en alguna pregunta encuentra dificultad para encontrar una respuesta transforme la pregunta

añadiendo la palabra "podría". Por ejemplo: "¿Qué me podría estimular ahora en mi vida?"

Recuerde que nuestra experiencia vital se basa siempre en aquello en lo que enfocamos la atención. Las respuestas a preguntas poderosas le llevarán a un estado capacitador y le inducirán a experimentar más entusiasmo, felicidad, alegría, compromiso, entrega y pasión en su vida.

NOTA FINAL

UNA LLAMADA A LA ACCION

Todo el conocimiento del mundo no tiene ningún valor si no se utiliza. En este pequeño libro ha encontrado un montón de ideas, técnicas y principios que pueden transformar positivamente su vida de forma increíble. Pero solo funcionarán para usted si usted comienza a tomar acción. Ese es en definitiva el único camino que conduce hacia el éxito y la realización. Le invito a unirse al grupo de personas que vemos la vida como un gran campo de posibilidades en el que desatar todo nuestro potencial. Le invito a tomar en este mismo instante algunas decisiones que puedan elevar su vida hasta el siguiente nivel. Ha llegado su momento. ¿De qué sirve la inspiración si no está seguida por la acción? Absolutamente de nada. De igual modo que una chispa precede a una llamarada, una simple decisión precede a una vida de logro y éxito. Tome una decisión en este mismo instante, comprometida y apasionada. Aliméntela día a día con un gran entusiasmo. Y en el proceso, no permita que nadie robe sus sueños y limite su potencial.

Recuerde siempre que ha nacido para ganar. Tiene en su interior las semillas de la grandeza. Comience a avanzar con paso firme en el camino de convertirse en esa persona que usted sabe que puede llegar a ser. Y en el proceso creará una vida no solo extraordinaria, sino legendaria.

