

USTED NACIÓ RICO

Bob Proctor

Traducido al Español por Ariadna Reques Sánchez

PRÓLOGO

Puede que Zig Ziglar sea un maestro motivador; Mark Victor Hansen (*Sopa de Pollo para el Alma*), un maestro narrador; Anthony Robbins puede que sea el gurú del desarrollo personal, pero Bob Proctor es un maestro pensador. Cuando se trata de sistematizar la vida nadie puede hacerle frente. Es, simplemente, el mejor. Bob Proctor colecciona pensamientos igual que Imelda Marcos coleccionaba zapatos. Los enlaza en sucesiones exquisitas, un pensamiento introduce lógicamente el siguiente hasta que se completa todo el método.

En este volumen *Usted Nació Rico* Bob Proctor lo ha vuelto a conseguir esta vez llevándole a usted paso a paso al sorprendente descubrimiento de que el éxito no siempre consiste en "hacerse" con algo que no tiene, sino más bien es sólo "echar mano" de las piezas que ya tiene y recolocarlas. Yo leía fascinado mientras Bob formaba el proceso y después me encontré aplicando instantáneamente sus conclusiones en proyectos y relaciones en curso. Es ahí donde radica el gran valor de este libro. Puede empezar a aplicar las conclusiones en su vida en seguida. Verá cómo mucho antes de terminar la lectura ya se verá impactado.

Bob dice a menudo que no sugiere nada nuevo, que de hecho todos "sabemos" estas verdades instintivamente. Puede que en esto sea algo modesto. Para mí sí ofrece matices *nuevos*, y algunos de ellos marcan la diferencia entre el éxito y el fracaso. Me di cuenta de que hasta algunas de sus ideas "obvias" de éxito estaban en mi propia vida, latentes e inapreciadas. Y aquellas que creía saber y entender, aquellas que pensaba que ya estaban activas en mi vida, bueno, fueron reordenadas de forma que era más fácil aplicarlas. "Práctico", ésa es la palabra que se me viene a la mente, las teorías de *Usted Nació Rico* pueden funcionarle a cualquiera, en cualquier lugar, en cualquier momento.

Recuerde, Bob Proctor es un enlace directo con la ciencia moderna del éxito, engancho con el gran financiero y filántropo Andrew Carnegie. Los secretos de Carnegie inspiraron y entusiasmaron a Napoleon Hill, autor de *Piense y Hágase Rico*, que a su vez inspiró todo un género de libros filosóficos sobre el éxito que ahora ocupan amplias secciones de las librerías modernas. Napoleon Hill le pasó el testigo a Earl Nightingale, quien lo dejó en manos de Bob Proctor. Bob Proctor se sentó en los pies de los gigantes Nightingale-Conant y sus oradores y escritores, aumentando su amor y aprecio por sus descubrimientos antes de intentar seguir edificando sobre ellos él mismo. Pero una vez que empezó a compartir su propia sabiduría de estos principios atemporales, el flujo nunca paró. Sus libros, cintas de audio y mensajes de Internet han inspirado a millones de personas (Escriba a insights@bobproctor.com y solicite que le envíen gratuitamente el "Insight of the day", yo siempre comienzo el día leyéndolo). Así que, cuando usted conecta con la sabiduría de Bob Proctor, está haciendo mucho más que ver la última "moda" sobre el éxito de la década. Se encuentra conectando con la encarnación de un *estudio* actual sobre la naturaleza y éxito humanos que abarca tres generaciones. Bob Proctor es el director de esta ciencia del éxito, y este poderoso libro ofrece una exposición generosa de algunos de sus muchos tesoros. ¡Es una gran lectura!

Doug Wead, antiguo Asistente Especial del Presidente en la administración Bush.

INTRODUCCIÓN

Todas las personas "**Nacieron Ricas**"; sólo que ¡la mayoría de las gente anda temporalmente algo justa de dinero! Este libro se ha escrito para intentar llenar el hueco existente entre el lugar donde usted está ahora y el lugar donde usted quiere estar. Pasa a paso, capítulo a capítulo le ayudará a encajar todas las piezas de este puzzle al que normalmente nos referimos como "**vida**" para que pueda crear en su mente una imagen de prosperidad y después pasar a crear esa prosperidad en su vida. En realidad, la vida es muy parecida al Cubo de Rubic: tenemos todas las piezas y todos los colores necesarios, pero intentar colocarlos correctamente es un proceso frustrante y sin fin. Parece que, sin poder evitarlo, siempre hay al menos una o dos piezas que no encajan.

Mientras viaje a través del libro se dará cuenta de que no le estoy contando nada que no sepa; sólo expreso las ideas de una forma organizada y coherente que le permitirá lograr los resultados que desea desde que tiene uso de razón. Por todo el mundo todos los días hay millones de "soñadores" que compran billetes de lotería, deseando que alguien saque su número fortuitamente y les deje una fortuna sobre su regazo. Estas personas nunca parecen entender que en la vida el auténtico placer no viene de que les sirvan el dinero en bandeja de plata, sino de salir afuera y ganarlo uno mismo. Es más, si usted conociera la verdad se daría cuenta de que ya tiene la capacidad de lograr aquello con lo que en el presente sólo sueña.

Deje que este libro demuestre ser su lámpara de Aladino. Tiene en sus manos algo que ha estado buscando; **éste es un plan, un plan muy simple, que le llevará de donde está a donde quiere estar.** En realidad es un plan engañosamente fácil. Pero no se deje embaucar por su aparente simpleza, porque cada capítulo contiene una idea que probará ser de incalculable valor. Estas ideas son tremendamente eficaces, yo he puesto personalmente en práctica todas y cada una de ellas durante los último veinticinco años. He visto cómo miles de personas que han asistido a mis seminarios también las han puesto en práctica. Por ello puedo decirle, por experiencia de primera y segunda mano, que los resultados han sido extraordinarios en muchos casos.

Por ejemplo, hay personas que con recursos apenas suficientes para cubrir sus necesidades se han hecho muy ricos. Otras con problemas persistentes que les provocaban infelicidad y depresión se han transformado literalmente en personas felices y bien equilibradas.

Ahora **usted** tiene la oportunidad de probar estas ideas usted mismo en su propia vida. ¿Qué es lo que quiere? **Sepa que puede tenerlo, puede tener todo lo que quiera,** pero debe entender muy bien y aplicar todas las ideas que le voy a presentar. **Ni leer ni memorizar le llevará al éxito que usted desea. Aquí sólo cuenta la comprensión y aplicación del modo correcto de pensar.** Así que, independientemente de lo que yo o cualquier personas diga, usted va a tener que probar estas ideas usted mismo.

Podría haber llenado el libro aportando datos científicos que le mostrarían (en blanco y negro) estudios exhaustivos que documentan la efectividad de estas ideas, pero aparte de satisfacer la parte analítica de su mente, esa información

le resultaría poco práctica. Aunque en las próximas páginas sí que utilizo muchos ejemplos que describen cómo personas o incluso familias han utilizado estas ideas y me han dicho los beneficios derivados de ellas, he omitido deliberadamente cualquier estudio científico; he descubierto que sirven de muy poco desde un punto de vista práctico o de orientación hacia los resultados. Sólo le retrasaría y distraería su pensamiento.

Este libro se ha escrito de forma que trace un itinerario mental para que usted alcance cualquier objetivo que se proponga. Puede viajar de un capítulo a otro, cada uno elevará sucesivamente su conciencia de sí mismo, de su auténtico yo, y de sus verdaderas habilidades. Sin embargo, siempre debe tener algo muy presente: la compensación que recibirá en la vida, ya sea material o psíquica, no vendrá de su potencial, sino de sus acciones.

Venga conmigo y disfrute de un anticipo del viaje que está a punto de emprender. En el primer capítulo, "El Dinero y Yo", comenzaremos viendo lo que es realmente esta cosa tan escurridiza a la que llamamos dinero. Comenzamos estableciendo la relación que deberíamos tener con el dinero, y desarrollando la comprensión de por qué todos los grandes pensadores graban bien en lo más recóndito de su mente un principio básico: "deberíamos amar a las personas y utilizar el dinero". También explicamos lo que ocurre si alguien le da la vuelta a esa ecuación. Este capítulo le hará darse cuenta de que, en realidad, la gran riqueza no es pecado; por el contrario, usted tiene el deber de ser rico.

EL segundo capítulo, "Cuánto es suficiente" le ayudará a hacer un minucioso inventario de sus pensamientos y verdadera situación financiera. Aprenderá a decidir cuánto es suficiente para usted. Descubrirá que usted debería tener la cantidad de dinero necesaria para adquirir las cosas que quiere y vivir según el estilo de vida que elija.

Cuando haya tomado esa decisión estará preparado para entrar en el tercer capítulo, "El Creador de Imágenes". Se dará cuenta de que toda su vida se controla a través de imágenes, por lo que necesariamente usted debe ser muy consciente de qué imágenes crea en su mente y también de la necesidad de formar las imágenes que le llevarán a los resultados que le harán ir adelante y en ascenso hacia el destino deseado. Comenzará a entender que, en realidad, usted es un co-creador. Asegúrese de que revisa a menudo cuál es su responsabilidad en esa sociedad co-creadora.

El cuarto capítulo, "Usted su Parte y Dios la Suya", le ayudará a desarrollar una fe firme basada en una comprensión profunda. Le ayudará a dejar ir libremente su imagen volcándola en su poder interior para que éste pueda trabajar él mismo y materializar en resultados físicos su imagen mental como si de una réplica exacta se tratase.

El capítulo siguiente es "Espere la Abundancia", y le resultará una experiencia que expandirá su mente. La palabra "expectación" cobrará un sentido completamente nuevo para usted, y será testigo del magnífico poder invocado por esta configuración mental.

"La Ley de Vibración y Atracción" aclarará muchas preguntas que hemos tenido en mente desde hace años. Será muy evidente la razón de ciertas personas atraigan continuamente cosas que no quieren. Aprenderá a atraer como un imán el bien que desea.

"Los Arriesgadores" explica claramente que no hay ningún tipo de compensación para los que no arriesgan. Es imprescindible salir primero si queremos comenzar a andar hacia el destino que hemos elegido para nosotros mismos.

Los auténticos ganadores en la vida son, casi siempre, sólo uno, dos o tres por ciento mejor que aquellos que pierden. El capítulo de "El Filo de la Navaja", ilustrará muy bien este punto. Entenderá rápidamente que puede ser tan efectivo como alguien sobre el que lea u oiga. Los complejos de inferioridad y las dudas respecto a su propia capacidad pronto caerán y quedarán atrás a medida que se acerque a su destino.

Cuando esté llegando a la última curva de su carretera hacia el logro se le advertirá que no mire atrás. El capítulo de "No piense al Revés" aclarará pronto la cuestión de por qué algunas personas obtienen siempre los mismos resultados, año tras año. Esto ilustra una de las reglas más básicas pero de las más importantes que rigen el éxito en la vida.

En el último trecho del camino "La Ley del Vacío de la Prosperidad" nos mostrará como abrir todas las puertas de entrada al bien que buscamos para que entre por todos los lados. Ésta no sólo es una Ley de compensación, aprenderla también le resultará muy agradable. Le ayudará a encajar todas las ideas para completar su imagen y hacer que llegue a su destino final a salvo y a la hora programada.

Antes de comenzar, permítame advertirle de nuevo que leer y memorizar nunca se lo "va a hacer posible". Sólo al comprender y aplicar las ideas adecuadas se obtendrán los resultados deseados. Reflexione bien sobre cada idea, todas son fáciles de entender, y tiene que llevarlas a la práctica. Lleve consigo este libro siempre. Revíselo continuamente y verá pruebas de todo lo que se explica en su mundo material. Todo el libro ha sido diseñado con la esperanza sincera de que usted disfrute cada tramo de su viaje hacia una forma verdaderamente nueva de vivir.

Bob Proctor

**Aquellos que saben la verdad
aprenden a amarla.
Aquellos que aman la verdad
aprenden a vivirla.**

Capítulo 1 El dinero y yo

El Hotel Edgewater Beach

En 1923 ocho de los financieros más ricos del mundo se reunieron en el Hotel Edgewater Beach de Chicago. Estos ocho hombres controlaban más dinero que el gobierno de los Estados Unidos en aquel entonces, y eran los siguientes:

El presidente de la mayor empresa independiente del acero;
El presidente de la mayor empresa de gas;
El especulador de trigo más importante;
El presidente de la bolsa de valores de Nueva York;
Un miembro del gabinete del presidente de EE. UU;
El mejor "tiburón" de Wall Street;
El director del mayor monopolio del mundo;
El presidente del Banco de Pagos Internacionales.

Cualquiera tendrá que admitir que allí se habían reunido unos cuantos de los hombres con más éxito del mundo; hombres que habían dado con el secreto de "ganar dinero", al menos.

Ahora veamos dónde se encontraban estos hombres 25 años después:

Charles Schwab, presidente de la mayor empresa independiente de acero, vivió de dinero prestado durante cinco años hasta que murió arruinado.

Howard Hopson, presidente de la mayor empresa de gas, se volvió loco.

Arthur Cutton, el especulador de trigo más importante, murió en el extranjero, insolvente.

Richar Whitney, presidente de la bolsa de valores de Nueva York, fue enviado al penitenciario de Sing Sing.

Albert Fall, miembro del gabinete del presidente, recibió permiso de prisión para poder morir en casa.

Jesse Livermore, "tiburón" de Wall Street, se suicidó.

Ivar Krueger, director del mayor monopolio, se suicidó.

Leon Fraser, presidente del Banco de Pagos Internacionales, también se suicidó.

Cada uno de estos hombres aprendieron bien el arte de ganar dinero, pero parece que ninguno aprendió nunca a vivir la "vida rica", a la que tenían derecho por nacimiento.

Son historias como esta las que hacen que haya gente bienintencionada pero ignorante que afirman "¿Ves?, te lo dije, no es bueno tener mucho dinero, es malo", o, "sólo para que veas que la gente rica en realidad no es feliz", pero, por supuesto, esto no es cierto. Porque aunque parezca que estos ocho hombres perdieron el rumbo, hay muchas otras personas ricas que son muy felices y que hacen mucho bien con su dinero; viven vidas sanas y bien equilibradas.

Considere lo siguiente: el dinero tendrá una influencia mayor en su vida que cualquier otro bien que se le pueda ocurrir. De hecho, la pérdida o ganancia repentinas de dinero afectará su actitud en gran medida, por lo tanto estará usted de acuerdo en que todos deberíamos constar de un profundo conocimiento sobre qué es exactamente el dinero y de las leyes que gobiernan su atracción. Sin embargo, resulta muy triste que apenas una de cada diez personas lo tenga; el noventa y cinco por ciento de la gente se conforma con lo que sea que obtengan, siempre deseando más, desde que nacen hasta que mueren, sin entender que podrían tener todo aquello que anhelan.

Permítame divagar un momento: durante su viaje por este libro, puede que usted tienda a dejar vagar su mente, ya sea pensando en algún conocido que haya ganado una gran cantidad de dinero, o a lo mejor alguien que está en bancarrota. Pero mi consejo es que intente mantenerse centrado sólo en usted, ya que lo que otra persona tenga o deje de tener no le va a afectar, y es su situación financiera la que quiere mejorar.

El dinero es importante

Uno de los errores más comunes en relación al dinero tiene que ver con su importancia. Por ejemplo, piense cuántas veces en el transcurso de una conversación ha escuchado a alguien decir "el dinero no lo es todo", o "el dinero no es importante", o "a mí el dinero me da igual". Pues bien, las personas que afirman esto puede que no le den importancia al dinero, pero seguro que la persona que les vendió su coche sí que se la da, y su carnicero, y el banco donde tienen su hipoteca también. En realidad no se puede negar la importancia del dinero para toda persona que viva en una sociedad civilizada, es absurdo por tanto discutir sobre si es más o menos importante que esto o aquello. Nada puede ocupar el lugar del dinero en el campo donde éste entra en juego.

El dinero es un sirviente

Ahora que ya he afirmado la importancia del dinero, permítame retroceder un momento para que preste atención a algo: el dinero es un sirviente, usted es el señor. Tenga cuidado de no cambiar el orden de los factores en la ecuación, muchas personas muy inteligentes lo han hecho, y en perjuicio propio. Desgraciadamente, muchos de estos pobres seres amaban el dinero y utilizaban a las personas, lo que viola una de las leyes más elementales que gobiernan el éxito financiero auténtico. Usted siempre debe amar a las personas y utilizar el dinero, ¡nunca al contrario!

Otro mito sobre el dinero que a mucha gente le gusta creer es que sólo viene por suerte o "buena estrella". Por ejemplo, cuando alguien se junta para hablar de un conocido que ha tenido éxito financieramente hablando, siempre habrá una persona que dirá "José sólo ha tenido suerte", o "José estaba en el sitio adecuado en el momento adecuado". Sin embargo, yo le aseguro con toda seguridad que, aunque la "suerte" sí interviene de alguna manera en los asuntos financieros, nunca es determinante en sí misma. El dinero es un efecto, y siempre debe ser ganado. Créame, en esta vida no hay paseos gratis, y los únicos que ganan dinero de forma fácil o acuñan monedas o se encuentran camino de la cárcel, si es que aún no están allí. Por lo tanto, tenga siempre en mente que, si bien la buena suerte es un factor en el éxito financiero, siempre debe ir de la mano del esfuerzo y el trabajo duro.

El dinero debe circular

Una tercera cosa que debe saber respecto al dinero es que sólo tiene valor mientras esté siendo utilizado. Una vez que se encuentre fuera de circulación tiene el mismo uso que los periódicos atrasados o las latas vacías de cerveza olvidadas en el desván. Para entender la verdad que encierra este principio, considere la historia siguiente. En una estantería de mi casa tengo una jarra de cerveza plateada que me regalaron por un discurso que hice. Pues bien, siempre que llego a casa, cojo todo el cambio que tengo en los bolsillos y lo meto en la jarra. Cuando la jarra está casi llena se la doy a uno de mis hijos o uno de los dos primos jóvenes que tengo. Se turnan para que les de la jarra, y por supuesto esperan con entusiasmo que llegue su turno. Lo que quiero destacar, sin embargo, es que mientras la jarra se llena el dinero que hay dentro no tiene ningún tipo de valor; simplemente está ahí, sin ninguna función útil, sin producir ningún interés.

Sin embargo, en cuanto la jarra está llena y va a parar a uno de los chicos, entra literalmente en acción. Por ejemplo, precisamente la semana pasada a T. Jay, uno de mis primos jovencitos, le tocó el turno de recibir el dinero. En seguida lo cogió de mis manos y se fue corriendo a una escuela de golf y con ello pagó unas cuantas clases de golf. Ahora, sinceramente no sé qué es lo que el hombre de la escuela de golf hizo con el dinero cuando lo recibió, pero creo estar bastante seguro al decir que no lo volvió a meter en uno de los trofeos de la estantería. No, realmente no hay nada que decir ante eso; el dinero no está para quitarlo de la circulación, más bien está para ser utilizado, para ser disfrutado, para mantenerse en movimiento.

Esto me lleva a un ejemplo mucho más dramático del mismo principio, es la historia del "viejo señor Chapman". El señor Chapman era un señor mayor que

vivía unas casas más abajo de mi casa cuando yo era sólo un chaval. A pesar de la diferencia de edad, el señor Chapman y yo nos hicimos buenos amigos y a menudo le veía empujando calle arriba y abajo su carrito lleno de trastos. Hay que decir que el señor Chapman trabajaba como comerciante de baratijas, y se ganaba la vida recogiendo cosas que otras personas tiraban a la basura. No obstante, con el paso de los años el señor Chapman empezó a andar cada vez más encorvado por sus duras tareas, y un día, al poco de terminar la Segunda Guerra Mundial, murió. Dado que vivía solo y aparentemente no tenía ningún pariente que viviera cerca, la policía entró en su casa para llevarse sus cosas. No sorprendió que encontraran la casa llena de multitud de mobiliario viejo y pertenencias varias del pasado del señor Chapman. Pero lo que sí que fue sorprendente fue que la policía también encontró unos cien mil dólares (¡100.000\$!) en billetes viejos empaquetados en cajas por toda la casa.

Rápido en recoger un suceso tan atípico, el periódico *Toronto Daily Star* sacó al día siguiente la historia del señor Chapman en primera plana, y planteaba la pregunta obvia: ¿Por qué una persona con 100.000 dólares querría mantener su dinero oculto en cajas esparcidas de cualquier forma por su casa?

Aunque yo aún era bastante pequeño, también me pregunté algo similar, o sea, ¿por qué alguien como el señor Chapman elegiría vivir como un auténtico pobre cuando tenía tanto dinero a su disposición? Podría haber utilizado el dinero para su propio disfrute. Podría haberlo invertido para ganar rendimientos para sí mismo y para contribuir a la creación de empleos para otras personas, o simplemente podría haberlo metido en el banco y haber generado un interés sobre él. Pero, sin embargo, optó por meterlo en la jarra de la estantería, y así lo convirtió en algo completamente inútil. Amigos, no, no cabe ninguna duda, el dinero no fue creado para ser guardado. Está hecho para ser utilizado, disfrutado y para circular. Así que, por favor, elija lo que elija hacer con su dinero, ¡no cometa el mismo error que el pobre señor Chapman!

Pero por favor, dese cuenta que cuando digo que el dinero debe circular, no quiero decir que el dinero se deba despilfarrar. Hay un abismo entre ambos conceptos, y si usted aún no sabe cuál es la diferencia le aconsejo que se informe lo antes posible.

Ejercicio de Conciencia de Prosperidad

Ahora que ya hemos visto algunas de las características del dinero, vamos a pasar a una "técnica" sencilla que puede usted comenzar a utilizar ahora mismo para empezar a atraer la cantidad de dinero que desea. Lo primero que quiero que haga es verse a sí mismo con su ojo interior sentado en una sala con unos cuantos de sus amigos. Ahora visualícese anunciándoles su intención de volverse rico, al menos lo suficientemente rico como para vivir como usted elija. Ahora imagine cómo le haría sentir esto. Si usted es como la mayoría de la gente, probablemente se sentiría muy incómodo. Puede que se sintiera tan incómodo que incluso se retractaría de lo dicho diciéndole a sus amigos que era una broma. Sin embargo, debe entender que las personas con riqueza nunca se sienten incómodas cuando surge el tema del dinero. "¿Y por qué no?", se preguntará. La respuesta más obvia es porque ellos tienen "montones" de dinero. Pero no es la respuesta correcta. Es necesario comprender que una

persona no se siente cómoda con el dinero porque el mero hecho de tenerlo, sino que lo tiene porque se siente cómoda con ello. En otras palabras, una de las razones de que la gente rica tenga dinero es que han desarrollado un estado de consciencia al que de ahora en adelante nos referiremos como "conciencia de prosperidad". Por lo tanto, según esto, si deseamos atraer dinero hacia nosotros también debemos fomentar la conciencia de prosperidad.

La pregunta que debería estar haciéndose ahora es "¿y cómo desarrollo yo mi conciencia de prosperidad?", pues permítame explicárselo. La mejor forma de desarrollar la conciencia de prosperidad es empezar a verse a sí mismo con su ojo interior ya en posesión de la cantidad de dinero que desea. Esto es debido a que como nuestro subconsciente no distingue entre la posición financiera actual de la mera visualización, usted pronto se encontrará muy cómodo con la "idea" del dinero. Como resultado empezará a atraerlo hacia usted.

Puede que esto suene como un juego, pero le aseguro que es una de las cosas más sabias que puede hacer. Cuando consiga convencer a su subconsciente de que usted es rico y de que se siente bien siendo rico, su subconsciente buscará automáticamente formas de hacer que sus sentimientos de riqueza "imaginarios" se manifiesten materialmente.

Si estas últimas líneas le parecen pura fantasía, entonces ignórelas de momento y continúe leyendo. Trataremos la conciencia de prosperidad en varios apartados del libro y le garantizo que antes de que finalice su lectura estas líneas cobrarán mucho sentido para usted.

No tenga miedo

Ahora que ya he sugerido una "técnica" que le ayudará a adquirir mayor riqueza, permítame una advertencia más: si lo que usted quiere es tener dinero, algo que nunca, repito, nunca debe hacer es preocuparse por si conseguirá el dinero que desea, o si lo conservará. Me explico:

En la Biblia, Job, el gran sufridor de los tiempos bíblicos, dice: *Porque me sucedió lo que más temía y me sobrevino algo terrible.* Ahora pare y pregúntese (si puede) qué significarían estas palabras bíblicas para aquellos a los que en la actualidad nos importa el dinero. Pues bien, una de las cosas que seguro significan es que si nos empeñamos en preocuparnos constantemente por no tener suficiente dinero, o si normalmente nos inquieta la idea de perder el dinero que tenemos, entonces está garantizado que nuestras preocupaciones no serán en vano. De la misma manera que Job se lamentaba por sus muchos infortunios nos lamentaremos nosotros por la falta o pérdida de dinero.

Un ejemplo más contemporáneo sería el caso del "pobre y viejo señor Chapman". Como recordará, era el señor mayor que nunca gastó nada de sus ahorros, ganados con esfuerzo. Pero la pregunta es ¿por qué no lo hizo? Seguramente la respuesta es que temía que si gastaba su dinero, se volvería pobre y por tanto se vería obligado a vivir en la miseria. Resulta irónico que fuera precisamente su temor el que le hizo vivir en la miseria de todas formas. O, por decirlo de una forma más bíblica, *le sucedió lo que más temía.*

Más adelante encontrará la explicación completa a la paradoja de atraer a nuestras vidas las últimas cosas que deseáramos; por ahora basta decir que la preocupación por el dinero resulta extremadamente contraproducente. Este principio se cumple, incluso si intentamos racionalizar la preocupación con la vieja perogrullada de "sólo ahorro un poco por si vienen vacas flacas".

Otra advertencia que debo hacer en este momento es la siguiente: si realmente quiere aumentar de manera significativa la cantidad de dinero que gana en el presente, lo primero que debe hacer es aprender a prestar mucha menos atención a lo que aquellos a su alrededor le dicen y mucha más a lo que dice esa "vocecita" dentro de usted. De una forma más prosaica: debe esforzarse por volverse mucho menos susceptible a las influencias de su alrededor y decantarse más por confiar en sus instintos y sentimientos en su interior. Se lo desarrollaré un poco más:

La mayoría de las personas que no consiguen acumular el dinero suficiente para elegir su estilo de vida son las mismas personas que se dejan influenciar fácilmente por la opinión de los demás. Por ejemplo, suelen ser las personas que permiten que los comentaristas del pesimismo y negatividad económicos piensen por ellos, ya sea en periódicos o noticiarios. Pero, como Napoleon Hill señaló en su gran obra *Piense y hágase rico*, las opiniones son la mercancía más barata del mundo. De hecho, casi todo el mundo cuenta con un montón de ellas preparadas para ser endilgadas a todo el que quiera aceptarlas. Por tanto, si en el pasado usted se dejó influenciar demasiado por la opinión de otras personas, decídase ahora mismo (antes de seguir leyendo) a atender a partir de ahora su propio consejo, manteniéndose atento a los consejos de Dios. Recuerde que no existe ni la más remota razón para no tener éxito financiero en un periodo razonable de tiempo.

Comprensión vs. Memorización

A lo largo de la lectura del presente libro usted desarrollará una creciente conciencia de las capacidades y los talentos que se encuentran arraigados en lo profundo de su ser. Debe entender que con una instrucción apropiada podrá comenzar a utilizar estos talentos sin desarrollar para atraer el bien que desee. Pero déjeme advertirle una vez más que por mucho que lea y memorice no conseguirá el éxito que persigue. Sólo la comprensión y aplicación de las ideas presentes en este libro lograrán la diferencia. Por consiguiente, no tenga prisa por finalizar el libro; una lectura completa no debe ser la finalidad, sino la comprensión y aplicación de lo leído es el objetivo, como ya se ha dicho. Así que si usted es capaz de asimilar adecuadamente una página al día, puede que eso sea lo necesario para que usted llegue a su objetivo. En caso de que se esté preguntando por qué este libro debe ser bien "catado y saboreado", más que "devorado" de una sentada, tenga en mente que se basa en unos veinte años de cuidadoso análisis de tanto los métodos más exitosos como de los más catastróficos.

La unión hace la fuerza

Un consejo más: dado que muy pocas personas (si es que alguna) se hacen buenos en algo por su cuenta, le aconsejaría que intente encontrar al menos una persona más con la que pueda compartir y debatir las ideas expuestas en este libro.

Conciencia de prosperidad

Creo que estará de acuerdo conmigo en que es una verdad comprobable el hecho de que los seres humanos nunca disfrutan de algo de lo que no sean conscientes. Por ejemplo, no se pudo disfrutar del lujo de viajar en avión a una velocidad increíble hasta que los hermanos Wright adquirieron la conciencia de cómo volar. Thomas Edison desarrolló una conciencia de imágenes en movimiento y nos proporcionó una forma completamente nueva de entretenimiento. El doctor Jonas Salk tomó conciencia de cómo desarrollar un suero que combatiera la horrorosa enfermedad de la poliomielitis (más comúnmente conocida como la polio), y como resultado de esta nueva conciencia que tomó Salk hoy muy pocas veces se oye de algún caso de esta enfermedad. Alexander Graham Bell tomó conciencia de cómo transmitir la voz humana a través de cables metálicos, y el resultado es que hoy todos disfrutamos del uso de los teléfonos.

Sobra decir que podría seguir citando ejemplo tras ejemplo. Sin embargo, el punto que quiero que quede claro en su mente es que estos inventos (o el conocimiento que hizo posible la creación de los mismos) siempre han existido. De hecho todo el conocimiento implícito siempre fue, siempre será, está permanentemente presente en todos sitios, todo el tiempo. Pero fue necesario un individuo que juntara todos esos patrones de pensamiento y formara las ideas que se desarrollarían en lo llamamos conciencia antes de que se pudiera sacar algún beneficio de ellos.

Flotamos en un océano de energía de pensamiento donde se encuentra todo el conocimiento habido y por haber. También estamos rodeados de abundancia es más, donde quiera que miremos en la naturaleza nuestros ojos se topan con abundancia; la naturaleza no sabe lo que es el fracaso. Por consiguiente, nunca ha habido y nunca habrá falta de nada, excepto de conciencia. Si va a entrar en este mundo de riqueza, es absolutamente necesario que comience a pensar; dicho de otra forma, debe abrir su mente ante la corriente de energía de pensamiento que será creadora de una imagen o de la conciencia de prosperidad en su mente.

Usted está bien al tanto de que hay literalmente miles y miles de personas honradas, buenas y trabajadoras que trabajan esmeradamente durante toda su estancia en el planeta, y aún así nunca se hacen ricos. Para estas personas la vida es una rutina continua desde el alba hasta el atardecer. Pero las ideas presentadas en estas páginas han sido puestas aquí con la esperanza de que impacten en su mente y le inspiren para abrirla a esta nueva forma de pensar.

La conciencia siempre se desarrolla, siempre se ha desarrollado mediante el pensamiento, y sin importar cuál es su situación actual en la vida si quiere mejorarla y de verdad volverse rico (como este libro dice que puede), debe comenzar a pensar en prosperidad en su mente, ahora. El pensamiento

constituye la función más grande que el ser humano puede realizar. Y aún así, desafortunadamente muy pocas personas "piensan". Simplemente se engañan creyendo que sólo por que en su cabeza hay una cierta actividad mental eso ya significa que están pensando. La verdad es que la mayoría de las personas simplemente ejercitan la facultad mental de la memoria. Ponen películas antiguas en su mente, así que en su pantalla interna aparecen las mismas imágenes de siempre.

Es fundamental que comience este nuevo modo de pensamiento en este momento, porque al hacerlo cada parte de su cuerpo se llenará de esta nueva energía de pensamiento. Su cuerpo se compone de millones y millones de células, y cada una de ellas se encuentra influenciada en su movimiento por impulsos de pensamiento. En el momento que tenga pensamientos relajantes su cuerpo se relaja; en el momento que empiece a tener pensamientos preocupantes, que infundan temor, su cuerpo se tensa y se pone rígido. Cuando comience a tener pensamientos de prosperidad y se vea a sí mismo como una persona muy rica y próspera rodeada por un océano de energía de pensamiento, nadando en el mar de abundancia, su cuerpo y su mente cambiarán instantáneamente a una vibración positiva que comenzará a atraer como un imán todo lo necesario para se vuelva una persona rica.

Sé que para los aún no-iniciados estas ideas son todo lo raras que se pueda imaginar, pero son ciertas. Porque una consciencia mental de prosperidad siempre es el precedente de la riqueza en su mundo material. Para los niños nacidos en familias de alta riqueza, como la familia Kennedy o la familia Brofman, no es difícil por tanto tener esta consciencia de prosperidad, dado que es el único tipo de pensamiento al que se han encontrado sujetos desde que nacieron. Decimos que se les ha condicionado en o hacia la prosperidad.

Sin embargo, la mayoría de las personas no han nacido en un entorno así y por ello no han estado rodeados de este tipo de pensamiento. Por lo tanto debemos desarrollar una comprensión de:

- 1) cómo se nos ha condicionado,
- 2) por qué obtenemos los resultados que tenemos,
- 3) cómo podemos cambiar nuestra forma de pensar o nuestro condicionamiento.

Esto no es algo fácil de hacer. Requiere mucha disciplina. Conlleva un gran deseo. Es necesario un esfuerzo diligente, lo que probablemente es la razón de que tan pocas personas cambien de verdad. No obstante quiero que sepa que, a pesar de lo difícil que pueda resultar, puede hacerse, y puede hacerse en un periodo de tiempo relativamente corto. La compensación que recibirá por el esfuerzo le llenará de alegría. Lo sé porque yo lo hice, y sé de muchas otras personas que hicieron lo mismo. Ahora le toca hacerlo a usted.

El hecho en sí de que usted haya cogido este libro y haya comenzado a leer es la única prueba que necesita para ver que realmente desea cambiar. Es más, existe un camino, un camino seguro, para que reciba el bien que desea, y este libro se lo señalará.

Dentro de usted se halla un Poder Real

Bajo el nivel consciente se encuentra el tesoro enorme de la mente subconsciente, la parte de su personalidad que queremos empezar a influenciar a través de nuevos patrones de pensamiento. Para definir y concretar esto considere lo siguiente: cualquier idea, plan o propósito puede plantarse en el subconsciente por la repetición del pensamiento alimentado por la fe y expectación. Puede que ahora se pregunte "¿Se puede probar esta frase como cierta a través de experimentación y observación, o hay algún otro método o técnica conocidos que puedan asegurar la prueba, y si los hay, están disponibles para todo el mundo?" Todo esto puede contestarse con un rotundo si. A medida que lea, pruebe y experimente con las ideas que se le presentarán en las próximas páginas usted mismo responderá todas esas preguntas. Y es necesario que las responda por sí mismo, porque como seres humanos que somos, nunca creemos algo de verdad hasta que lo hayamos descubierto por nosotros mismos.

Este libro ha sido escrito con la sincera esperanza de que le guíe hacia los muchos descubrimientos que existen en su interior a través de la repetición de estas ideas de prosperidad. Debe comenzar a ver el dinero como un sirviente obediente y aplicado que puede emplear para ganar más dinero, y que puede utilizar para proporcionar servicios más allá de los servicios físicos que nunca podría proporcionar. Es necesario que se sienta cómodo cuando hable de dinero, porque usted realmente nació rico. Cuenta con todas las herramientas mentales necesarias para atraer los pensamientos que le rodean, para crear la conciencia que debe crear para tener la riqueza que elija tener. La carencia y limitación sólo existen cuando las hacemos sitio en nuestra mente. La prosperidad y conciencia no saben de carencia y limitación. Decídase a deshacerse completamente en su mente maravillosa de la cortina ante sus capacidades de ganar, y entienda que la riqueza que busca está y siempre ha estado buscándole a usted al mismo tiempo. Así que ahora abra bien las puertas de su mente consciente, y comience a recibir.

Dinero Mental

Empiece inmediatamente a jugar un juego mental con usted mismo, acostúmbrese a visualizarse en posesión de gran riqueza. Piense en algunas de las cosas que haría con ese dinero y comience a hacerlas mentalmente. Dado que su mente subconsciente no distingue entre hacer algo y visualizar que se hace, este ejercicio le ayudará a desarrollar rápidamente una conciencia de prosperidad. Recuerde: ¡es una ley absoluta de su ser el hecho de que tiene que tener algo mentalmente antes de tenerlo en el plano físico!

Comprenda también que todo el mundo habla mentalmente consigo mismo, de hecho algunos lo hacen en voz alta. Por ello, cuando tenga una conversación privada consigo, hable siempre de lo bien que siente uno al ser rico. Felicítase por volverse rico y escuche a otros felicitándole también. Debería darse cuenta de que aunque esto parezca un juego, está haciendo una de las cosas más sabias que puede hacer: está trabajando desde un potencial alto a un potencial bajo.

Se está embarcando en un programa de desarrollo personal. Va a aprender que hay mucho más en su persona de lo que ven los ojos, y debe agarrar este "factor de su personalidad oculto" si de verdad quiere desarrollarse apropiadamente. La verdad es que usted nunca verá la parte más grande de su ser porque su naturaleza no es física. De hecho pronto de dará cuenta de que vive constantemente de forma simultánea en tres planos de existencia distintos: usted es un ser espiritual, con un intelecto, que vive en un cuerpo físico.

Para entender mejor esta abstracción, tenga en mente los tres planos de existencia distintos en los que vive simultáneamente:

- 1) El Plano Espiritual de los Pensamientos
(Potencial más alto)
- 2) El Plano Intelectual de las Ideas
(Potencial Medio)
- 3) El Plano Físico de los Resultados
(Potencial más bajo)

Por tanto, haciendo lo que le he sugerido, usted utiliza meramente su "naturaleza divina" para elegir los pensamientos que construirán una idea (por ejemplo: "El dinero es bueno", "Amo a las personas y utilizo el dinero", "El dinero es mi sirviente, yo soy el señor"). En nuestro caso, la idea es la Gran Riqueza Personal, o el Auténtico Éxito Financiero. Sea muy consciente de que las ideas, como la idea del éxito financiero, no se forman por sí mismas; la personalidad humana tiene que comenzar el proceso con pensamientos que entonces podrán ser utilizados para construir una idea. Eso es realmente lo que hace que el ser humano sea como un dios, o una criatura creadora, la forma más alta de creación. Así que manteniendo esa idea maravillosa o la imagen del éxito financiero en su mente, será capaz en última instancia de hacer que esa idea se manifieste en su vida, o sea, en sus resultados. A medida que progrese con el libro, verá cómo esto ocurre de verdad.

Bien, ahora vamos a retroceder un poco. Recordará que en un párrafo previo escribí que usted trabaja desde un potencial alto a otro bajo. Lo que quiero decir con esto es que usted trabaja de

Pensamientos ... (Espíritu)
hacia
Idea ... (Intelectual)
hacia
Objeto ... (Físico)

y no trabaja de

Objeto ... (Físico)
hacia
Pensamientos ... (Espíritu)
hacia
Idea ... (Intelectual)

como ha hecho en el pasado y como la gran mayoría de las personas continuarán haciendo en el futuro. Es decir, la mayoría de las personas miran un resultado de su vida y dejan que sea ese resultado el que dicte los Pensamientos que utilizarán para construir una Idea. Por ejemplo, si se encuentran con que su cuenta corriente está vacía (resultado), eligen pensamientos de carencia o pérdida para construir una idea de pobreza. Sin embargo, como la idea que tienen en su mente debe manifestarse en los resultados futuros, lo que en realidad están haciendo es producir una actuación repetida de lo que afirman no querer: una cuenta corriente vacía. Por ello viven en un bucle de autofatalidad, y claramente ése no es el modo en que el creador pensó para que viviéramos.

Usted puede estar diciéndose que éste es un argumento absurdo: si una cuenta corriente está vacía, está vacía, punto. Es que no es realista mirar una cuenta corriente vacía y ser capaz de visualizar gran riqueza. Pero sepa que éste es el tipo de razonamiento que perpetúa la pobreza y mantiene a las personas pobres empobrecidas.

Tiene que empezar a entender que el estado actual de su cuenta corriente, sus ventas, su salud, su vida social, su posición en el trabajo, etc., no es más que la manifestación física de sus pensamientos previos. Si de verdad desea cambiar o mejorar los resultados de su mundo físico, primero debe cambiar sus pensamientos, y debe cambiarlos inmediatamente.

Si se toma el tiempo de pensar en serio en la información que se le está dando, llegará a la conclusión de que lo que se acaba de decir tiene mucho sentido. De hecho, todo aquel que comprenda el proceso creativo le dirá que lo que acabo de afirmar no es sólo verdad, sino que es una ley natural de su ser; es el modo en que Dios trabaja con y a través del individuo. En algunos "círculos" esto también se llama oración (siendo ésta el movimiento que tiene lugar entre el espíritu y la forma, con y a través del individuo). Dios le ha dado la capacidad de construir cualquier idea que desee. Usted nació rico, y su abundancia está contenida en el pensamiento. Así que sea bueno consigo mismo, elija ideas magníficas, y deje de permitir que el mundo material controle su pensamiento.

Ahora puede entender fácilmente cómo todo el mundo comete el "gran error". Emerson, en su ensayo sobre la Confianza en uno mismo dijo "La envidia es ignorancia". En otras palabras, mirar los Logros o Resultados de otra persona y envidiarlos es realmente poco sabio. Porque esas personas primero eligieron sus pensamientos para construir una imagen en su mente del bien que ahora se manifiesta en su vida; y eligieron esos pensamientos en la fuente infinita de abastecimiento a la que tenemos acceso todos, ¡usted también!

Eso es lo que quería decir el gran artista Vincent van Gogh cuando se le preguntó cómo hacía un trabajo tan bello. Afirmó: "Soñé el cuadro, y luego pinté mi sueño". Dicho de otra forma, primero vio el cuadro en su mente y después hizo una réplica del original en su mente sobre el lienzo con óleo. La verdad es que nunca se ha vendido un van Gogh original. Al escribir esto

puedo verle leyendo, y casi puedo oírle pensar "Esto tiene mucho sentido, ahora lo veo".

Hace unos años Mary Snyder, de California, vino a uno de mis seminarios con su marido, Oscar. Me dio una cita de Lincoln que me encanta y que he compartido con miles de personas. Lincoln dijo: "Creer en las cosas que se pueden ver y tocar no es creer. Creer en lo que no se ha visto es un triunfo y una bendición". ¿No es precioso? Gracias de nuevo, Mary.

Espero que ahora entienda la sabiduría de algunos de estos ejercicios mentales que he sugerido. Permanezca repitiendo: "Soy próspero, soy rico, el dinero es bueno". Véase con su ojo interno haciendo lo que hará cuando tenga la manifestación de su nueva actitud o consciencia. Visualice la gran riqueza y siéntase ya en posesión de ella. Pero recuerde: el dinero es el sirviente, usted es el señor, usted ama a las personas y utiliza el dinero.

Antes de continuar con el siguiente capítulo, vuelva a leer este de "El dinero y yo". Releerlo le ayudará a librarse de la vieja idea sobre el dinero, que causa un sentimiento incómodo cuando se saca el tema. Repítase varias veces al día "el dinero y yo", hasta que se de cuenta de lo bien que se siente al pensar en riqueza.

Absténgase de hablarle a mucha gente de esta nueva idea sobre el dinero hasta que tenga un conocimiento firme por sí mismo y se sienta seguro para explicarle a otros lo que ha aprendido. Recuerde que escuchar comentarios negativos de la gente que no entiende la verdad no le hará ningún bien, si hace algo, sólo será que usted dude de sí mismo. No debe permitir que esto ocurra, porque cuando piense en "el dinero y yo", lo que quiere es que una imagen maravillosa aparezca en su pantalla mental.

*"La vida buena es cara.
La hay más barata,
¡pero no es vida!"*

Dicho español

Capítulo 2: ¿Cuánto es suficiente?

"La mayoría de las personas creen que quieren más dinero del que realmente quieren, y se conforman con mucho menos de lo que podrían conseguir."

Earl Nightingale

Para que usted ponga el concepto de prosperidad a gran velocidad debe ser específico, ¿cuánto dinero quiere exactamente? Recuerde: usted está trabajando con su mente subconsciente, y el subconsciente no piensa, sino que simplemente acepta imágenes para darles forma después. Así pues, que usted diga "Quiero un montón de dinero" no es suficiente; nadie, y menos la mente subconsciente, sabe cuánto es "un montón".

Le recomiendo encarecidamente que se tome este capítulo muy en serio, porque la idea que contiene puede cambiar su vida literalmente. Pero entienda que el pensar solamente no basta, tiene que entrar en acción. Hay ciertas cosas que debe hacer y la primera es decidir cuánto dinero quiere.

Para responder a esta pregunta probablemente sea buena idea que decida para qué quiere el dinero. Decir sólo que "quiero el dinero para los gastos del día a día" no es suficiente. Debe darse cuenta de que nuestra sociedad se encuentra estructurada de forma que el gobierno "le mantendrá". De hecho, en la mayoría de los sitios incluso le mandarían un cheque a casa, sólo tiene que esperar sentado y recibir un "salario vital".

A estas altura seguro que usted está pensando "ah sí, eso está muy bien, pero yo quiero una vida mejor que esa". Bueno, pongámonos específicos: ¿cuánto mejor? Teniendo en cuenta que este ejercicio va a requerir un plan serio por su parte, coja un folio y escriba una lista con todas las cosas o actividades en las que planea gastar dinero durante el próximo año. A modo de ayuda para que comience a confeccionar la lista, aquí le pongo algunas categorías de muestra:

Comida, Alquiler/Hipoteca, Ropa, Coche, Servicios, Educación, Vacaciones, Ocio, Seguros, Ahorros.

Se entiende que éstas son sólo unas pocas de las muchas posibilidades, así que continúe trabajando en su lista hasta que la complete. Y recuerde, no se ciña a las cantidades que gasta ahora, sino que coja cada elemento de la lista, visualice cómo desea vivir y escriba la cantidad de dinero que esto le requerirá. Por ejemplo, puede que usted salga a cenar a un buen restaurante sólo en ocasiones especiales, pero puede visualizarse pasando una velada muy agradable cenando fuera una vez por semana, con un servicio excelente, la comida aún mejor y un ambiente digno de la realeza. ¿Cuánto costaría eso? Eso es lo que buscamos.

Puede que conduzca un coche que se está quedando viejo y que ya empieza a oxidarse, pues puede visualizarse conduciendo un coche nuevo de su elección que cambie cada año o cada dos. ¿Cuánto costaría eso? Recuerde, no ha

firmado ningún contrato para vivir siempre, ni tampoco esto es un entrenamiento: esta es su vida, y ¡debería disfrutarla de la forma más amplia humanamente posible! Por tanto, debería tener la cantidad de dinero que necesite para tener las cosas que quiera, para vivir de la forma que elija vivir.

Déjeme advertirle: no sería raro que su mente le esté confundiendo en este punto. Podría estar pensando "Esto es una locura, nunca tendré el dinero para vivir de la forma que este libro dice". Le recuerdo, sin embargo, que hay muchas personas que sí tienen el dinero suficiente para vivir de la forma que este libro dice, y no nacieron con ello, y nadie se lo dio. Nacieron ricos en el sentido de tener el potencial otorgado por Dios para triunfar (como todo el mundo), pero, como la mayoría de la gente, en algún momento anduvieron mal de dinero. Comprenda que usted también puede triunfar, y lo hará si simplemente sigue las sugerencias de este libro.

Al escribir esto me siento obligado a divagar en unas pocas líneas para recordarle que usted cuenta con grandes recursos de talento y habilidad encerrados en su interior, sólo esperando a ser expresados. En este sentido puedo recordar vívidamente cuando hace ya unos años escuché una cinta grabada por Earl Nightingale sobre la "Actitud". Habré escuchado esa cinta cientos de veces literalmente, y había una parte donde decía: *Ahora, aquí llegamos a un hecho bastante extraño: tendemos a minimizar las cosas que podemos hacer, los objetivos que podemos lograr, y aún así, por otra razón igualmente extraña, creemos que otros pueden hacer las cosas que nosotros no podemos.* Earl continuaba diciendo: *Quiero que sepa que esto no es cierto. Usted tiene profundas reservas de talento y habilidad en su interior, y puede tener las cosas que quiera.*

Ni siquiera quiero pensar cuántas veces habré escuchado esa parte sin entender realmente lo que quería decir, y de repente, un día lo escuché y cada neurona de mi cerebro pareció vibrar con la verdad de lo que decía. Y de pronto me di cuenta de a dónde quería llegar él, y supe en el fondo de mi ser que si ellos pueden, yo también, siempre que esté preparado a pagar el precio. Por favor comprenda que usted también puede hacerlo, porque lo dicho por Earl Nightingale es tan cierto para usted como lo fue para mí. Pero hay que calcular cuál es su parte del precio...

¿Cuánto es suficiente?

No coja la primera cifra que le venga a la cabeza, hágalo bien, cuando terminé estará encantado de haberlo hecho. Además, este ejercicio contribuirá a que desarrolle una mente más disciplinada. A estas alturas puede que usted piense que esta sección ni siquiera le concierne porque ahora mismo está demasiado hasta el cuello de deudas como para empezar a acumular una cantidad considerable de dinero. Pero estará contento de saber que tenemos una buena idea que también le ayudará con ese problema. Es más, le encantará saber que en muchas situaciones (y la suya puede ser una de ellas) una persona puede hacerse rica, incluso si nunca llega a ganar más dinero del que gana ahora mismo. Ese mero pensamiento debería animarle para continuar leyendo.

Ahora ya debería haber acabado su lista y haber llegado a una cifra, así que coja lápiz y papel y escriba el número bien grande y visible. Ahora quite de su

mente esta idea y sígame a otro planteamiento muy importante. Dese cuenta de que aunque esto puede no concernirle concretamente a usted, al menos de momento, seguro que concierne a muchos lectores. Incluso si usted no se encuentra en esta situación en particular merece la pena que lo piense de todas maneras; seguro que tiene muchos amigos o conocidos a los que esto les afecta y puede compartirlo con ellos.

Voy a explicar esta idea como si usted estuviese casado/a con una familia a la que mantener y fuese el único que trabaja o el que más aporta.

Bien, una de las principales razones de que quiera la cantidad de dinero que desea es para mantener a su familia, y no sólo de una forma digna, sino que después de todo, usted quiere que vivan la vida en toda su plenitud. Piense entonces que mientras viva y sea capaz de seguir el plan de este libro usted podrá hacer lo que desee respecto a su familia. Sin embargo, si de verdad se para a pensar en ello, seguro que estará de acuerdo en que usted querría que su familia viviera la "buena vida" incluso si usted falta repentinamente, ¿o no? Puede que diga de broma "No, si yo no estoy, ¿qué más da?"; pero esto no es para bromear. Esto es algo muy serio. Por supuesto que le importa, yo lo sé y usted también.

Ahora, si usted está vivo y sano creará riqueza para su patrimonio. ¿Y qué pasa si muere o se ve incapacitado permanentemente? Bueno, nuestra sociedad también se ha hecho cargo de eso, tenemos seguros de vida y seguros de incapacidad.

Pero volvamos a nuestra reflexión; puede que usted ahora diga "¿Seguro de vida? Vaya estafa, el Bob Proctor éste no sabe de dónde viene." Bueno, pues déjeme decirle que en el tema de seguros de vida creo que soy casi una autoridad, he hecho seminarios en el sector de los seguros durante casi 10 años, unas 50.000 personas de este sector han asistido a mis seminarios. Por tanto, le aseguro que cuando digo que aproximadamente el 95% de las personas con las que hablo son casi totalmente ignorantes al hablar de seguros sé muy bien de lo que hablo. Seguro que muchas de estas personas ostentan puestos importantes en empresas e industrias, el gobierno u otras profesiones, y por ello sería fácil asumir que saben de lo que hablan. Lo triste es que muchos de ellos están malamente desinformados o no tienen ninguna información respecto al tema relevante de los seguros de vida.

Entienda esto: no hay forma de sustituir sus ingresos y crear un patrimonio seguro e instantáneo a no ser que se trate de un seguro de vida. Las estadísticas muestran que aunque mucha gente sí está asegurada, la gran mayoría de las personas (al menos el 90%) están peligrosamente no aseguradas. O lo que es lo mismo, cuando mueren, la mayoría de las personas deja sólo dinero suficiente para pagar el funeral y a lo mejor dinero para que su familia sobreviva durante un año. Lo malo de esto es que, por una cantidad relativamente pequeña de dinero, estas personas podrían haber tenido resueltos sus asuntos financieros de forma que si algo le ocurría sus objetivos financieros fueran logrados por sus familias automáticamente.

Dado que este libro está diseñado para ayudarle a conseguir un objetivo financiero consistente, me siento obligado a incluir información sobre los

seguros de vida. El libro estaría incompleto sin ello (tenga en mente que sólo hay dos formas de ganar dinero: gente trabajando y dinero trabajando).

Le gustará saber que lo que resta de libro está escrito para las personas que van a VIVIR.

Florezca donde está plantado, ¡Empiece ya!

¿Cuándo empezará a vivir esta buena vida? ¿Es ésta la pregunta que está empezando a hacerse? Usted empieza ahora.

Comience contestando las siguientes preguntas:

¿Cada cuánto tiempo paga sus facturas telefónicas?

¿Cada cuánto tiempo paga el alquiler o la hipoteca?

¿Cada cuánto tiempo paga a su supermercado?

¿Cada cuánto tiempo paga la gasolina para el coche?

¿Cada cuánto tiempo paga a un médico?

¿Cada cuánto tiempo se paga a sí mismo?

La última pregunta suena rara, ¿no? Pero tiene que saber que menos de 5 personas de cada 100 se pagan a sí mismos alguna vez. Y si le pregunta a las otras 95 por qué no lo hacen, le responderían que para cuando han terminado de pagar al resto ya no les queda dinero para ellos.

Está claro que esas 4 ó 5 personas de cada 100 que sí se "pagan a sí mismos" han encontrado una alternativa al problema. Aunque la idea de la que se valen existe desde hace siglos, apenas nadie es consciente de ella en la actualidad. ¿Qué idea es esa?, preguntará usted; de forma sencilla, es lo que sigue:

"Se pagan a sí mismos PRIMERO"

Si lo piensa bien deberá admitir que esta "ley" o principio tiene mucho sentido. Por ello, lo repetiré: "Una parte de lo que usted gana es suya, es para quedársela". Concretamente, lo que usted gana el lunes por la mañana es para que usted se lo quede, debería ingresarse en una cuenta especial a la que no tenga un acceso fácil.

Su Cuenta de Independencia Financiera

Lo que usted gana un lunes por la mañana será probablemente el diez por ciento de sus ingresos. Por tanto, usted debería pagarse a sí mismo al menos ese diez por ciento, justo el primero (o sea, no cuando ya haya pagado todas sus cuentas).

De su "Cuenta de Independencia Financiera" pagará primero la prima de su seguro, porque este instrumento crea su "Capital Instantáneo". Lo que quede del dinero se ahorrará hasta que consiga capital suficiente para hacer una inversión inteligente. Recuerde, no tocará esta cuenta ni el interés que genere. Por tanto, en un periodo de tiempo relativamente corto presenciara un progreso suficiente para adquirir la motivación e inspiración necesarias para continuar.

Además, saber que usted cuenta con un "Capital Instantáneo" en caso de que algo le ocurra le aportará una serenidad de mente adicional.

Programa de Pago Ordenado de Deudas

Puede que ahora mismo ya tenga deudas que parecen devorar por completo su talonario y que le dejan a usted sin nada. Pero sepa que esas deudas pueden desaparecer (aunque la cantidad de deudas que haya contraído por supuesto determinará cuánto tiempo le llevará borrar la pizarra). Y a efectos de lo que viene a continuación, debe considerar que la hipoteca o pago de su vivienda (probablemente uno de los más cuantiosos del mes) es una inversión, NO una deuda.

Cuenta de Limpieza de Deudas

El dinero que gane el lunes por la tarde y martes por la mañana debe ingresarse directamente en su Cuenta de Limpieza de Deudas. Esto ya hace un veinte por ciento de sus ingresos. También debe sentarse a escribir una carta que enviará a todos sus acreedores, comunicándoles el plan.

Sin embargo, antes de enviar la carta debería primero hacer una lista de sus acreedores para determinar que proporción del veinte por ciento recibirá cada uno. Podrá ser más dinero del que están recibiendo en la actualidad, o podrá ser menos; sea como sea, ésa será la cifra que recibirá cada uno. De todas formas, reciban la cantidad que reciban, lo harán de forma regular en las fechas estipuladas.

Lo que sigue es un ejemplo de carta que podría utilizar como modelo para configurar la suya propia:

Estimado señor ...:

Como usted sabe, estoy en deuda con usted y le deboeuros, que pienso devolverle al completo más intereses. Para lograr esto he estado realizando un plan en los últimos días para situarme en una situación financiera estable. Con este propósito he abierto una "Cuenta de Limpieza de Deudas" (CLD) en la que ingresaré directamente el 20 por ciento de mis ingresos. Esto hará posible que tenga recursos suficientes para vivir sin preocupaciones o estrés, y me evitará acarrear más deudas.

Cada semana (o mes) usted recibirá un cheque por valor deeuros de mi CLD hasta que mis cuentas con usted estén saldadas. Soy consciente de que ésta no es la cifra que acordé pagarle en un principio, pero estoy seguro de que usted será comprensivo y apreciará lo que estoy haciendo.

Si tiene alguna pregunta por favor contacte conmigo. Estoy muy emocionado con mis nuevos planes, y estaría encantado si usted quisiera que yo le explicara para que usted pueda ayudar a otras personas en deuda con usted.

Gracias por adelantado por su amable cooperación.

¡Que tenga un buen día!

Atentamente

Francisco García Sánchez

Entienda que la carta para su acreedor es la declaración de un hecho, no está pidiendo un favor; es usted el que se encarga de sus finanzas, no sus acreedores.

Asegúrese de que sus cartas estén cuidadosamente redactadas y adjunte el primero de los nuevos pagos con la carta de presentación. Sepa que existe la "posibilidad aislada" de que alguna persona no razonable no quiera cooperar con usted. Puede que incluso lleguen tan lejos como para llamarle e intentar intimidarle amenazándole con llevarle a juicio, por ejemplo. Pero manténgase firme, no hay ningún juzgado en ningún sitio donde no le felicitaran una vez que usted explicara su plan de Independencia Financiera por completo. De hecho verá que el 95% de las personas a las que escriba resultará de lo más cooperativa.

Ahora dese una buena palmadita en la espalda, porque en este momento ¡ya está encaminado para comenzar un modo de vida completamente nuevo!

Vamos a revisar brevemente lo que usted ha conseguido hasta ahora:

- 1) Usted tiene un capital instantáneo en caso de que le pasara algo.
- 2) Tiene una cuenta de ahorro.
- 3) Se está pagando a sí mismo.
- 4) Tiene un programa de pago ordenado de deudas.
- 5) Tiene el 70% de sus ingresos para vivir, llevar la casa y para el ocio.
- 6) Su mente está limpia para seguir adoptando las ideas que vendrán en lo que queda de libro.

A partir de ahora, nunca más vuelva a pensar "deuda". Recuerde, todo eso ya se ha resuelto, así que ahora concéntrese en su cuenta de ahorros y véala crecer. Repita "soy rico, el dinero es bueno, utilizo el dinero y amo a las personas".

Metafóricamente, ordenar sus finanzas actuales es muy similar a preparar su coche para un viaje que piensa emprender. Vea que ahora ya está preparado para el viaje. Y aunque puede que ahora gane sólo "x" euros al año, debe verse en su pantalla mental ganando ya el sueldo anual nuevo que usted calculó que necesitaba para comprar las cosas que quiere, o para vivir de la forma que usted elija.

Si de verdad está interesado en hacerse independiente financieramente y aún no ha hecho nada con las ideas anteriores, le recomiendo encarecidamente que lo haga ahora. Porque continuar con el siguiente capítulo sin haber hecho nada será como salir por fin de viaje funcionando sólo la mitad de los cilindros de su coche: puede estar casi seguro de que el coche se estropeará y no le dejará llegar a su destino soñado. Pero estando seguro de que todo está "a

punto", podrá relajarse y adoptar una actitud serena y calmada, sabiendo que llegará a su destino, incluso podrá recrearse en el paisaje.

Si se da cuenta de que la tarea de poner en orden su mundo financiero para este emocionante viaje es algo que no puede hacer solo, le recomiendo entonces que busque ayuda profesional, algo que la mayoría de las personas ricas hacen. Es decir, los individuos ricos siguen el consejo de expertos financieros. Es algo similar a la idea de si una persona se encuentra mal, él o ella iría a una persona especialista en ello para consultarle. Además, debería saber que incluso las personas sanas, sin son listas, van al médico de vez en cuando para hacerse un reconocimiento. O sea, usted no necesita estar enfermo para ponerse mejor.

Ya se le ha dicho que muy pocas personas desarrollan una competencia real en el ámbito de una planificación financiera real.

Por ello debería acudir a un asesor financiero competente, de la misma manera que acudiría a un asesor legal en asuntos de esta naturaleza. Hay empresas que ofrecen este tipo de servicio financiero en todas las ciudades. Hay sitios en los que no es fácil encontrarlas, pero están ahí si usted las busca.

Tuve el placer de contribuir materialmente en los comienzos de una empresa así en Toronto, Canadá, en 1979, la empresa es The McCrary Group. Actualmente la empresa consta de casi cinco mil clientes satisfechos, que están bien encaminados hacia la independencia financiera. The McCrary Group hace que sus clientes sean muy conscientes de un hecho financiero interesante que me gustaría compartir con usted ahora:

El hecho es que hay tres tipos de personas en lo que se refiere a las finanzas:

1. Posición de déficit (deuda).
2. Posición de apertura (arreglándoselas, pero sin deudas).
3. Posición de superávit.

Sería fácil engañarse pensando que, si uno se encuentra en la primera o la segunda categoría todo lo que hay que hacer es ganar más dinero y pasar automáticamente a la tercera categoría. Pero por supuesto, esto no es cierto necesariamente. Si una persona está en una posición financiera de déficit significa que tiene el hábito de gastar más dinero del que gana. Paralelamente, si está en la posición de apertura, su hábito es el de gastar todo lo que gana. Dado que somos seres de hábitos, lo que sigue es que el mero hecho de ganar dinero no cambiaría necesariamente nuestra posición financiera general. Es muy importante que cuando decida "cuánto es suficiente" también diseñe o haga que alguien le diseñe un plan financiero que le obligue a disciplinarse, al menos durante un mes o dos, hasta que forme el hábito de vivir según ese nuevo plan.

En el próximo capítulo, "El Creador de Imágenes", le ayudaremos a entender por qué y cómo debe usted verse ya ganando la nueva cifra. Pero por ahora, tenga en mente que mientras aumenten sus ingresos, el 10 por ciento que ahorra también crece, y también lo hace el 20 por ciento que va a su CLD, lo

que significa que podrá librarse de sus deudas más rápido. Es más, cuando eso ocurra le quedará el 90 por ciento de sus ingresos para vivir. ¡Ya puedo verle emocionándose con este idea!

Capítulo 3

El Creador de Imágenes

Las ideas contenidas en este capítulo podrían representar perfectamente su gran avance, ya que una vez que se agarra fuerte el concepto de Creación de Imágenes resulta una idea realmente dinámica.

Hace algunos años me encontraba hablando en Ohio ante un grupo grande de gente de negocios cuando un hombre mayor entre el público me paró de pronto mientras yo explicaba el concepto de Creación de Imágenes. Se puso en pie y comunicó a toda la audiencia que tenía sesenta y cinco años, y era en ese momento cuando había comprendido la idea. Dijo que había leído sobre ella, había reflexionado sobre ella, e incluso había hablado de ella, pero nunca llegó a entenderla realmente hasta los sesenta y cinco años.

En este momento le sugiero que lea el presente capítulo unas cuantas veces, porque la mayoría de las personas viven y mueren sin entender por completo el poder de la Creación de Imágenes. En este libro asociamos esta idea al "dinero", pero sepa que, una vez que entienda por completo el concepto de Creación de Imágenes, puede utilizarlo para cualquier cosa que desee.

No puedo decirle con exactitud en qué fecha adquiriré la comprensión de la Creación de Imágenes, pero sí puedo decirle que ésta ha tenido el impacto más tremendo en mi vida que cualquier otra idea que haya aprendido nunca.

El conocer la Creación de Imágenes elimina la competición de su vida trasladándole del plano competitivo al plano creativo. Por lo tanto, comprenderá pronto que, en realidad, la única competición en la que usted participará es contra su propia ignorancia.

Esta idea le emociona mucho. Bueno, para ser más preciso debería decir que compartir esta idea me emociona, porque sé cómo puede mejorar todos los aspectos de su vida. Sinceramente, me encanta ver a las personas crecer o desplegarse cuando en su consciencia se implantan nuevas ideas.

Pero antes de que profundizar en ello, por favor entienda que todo el mundo utiliza el concepto de Creación de Ideas y que siempre se ha hecho. De hecho, todo lo que ha llegado en algún momento a su vida vino como respuesta directa al proceso de Creación de Imágenes, así que si usted sólo mira a los resultados que ha obtenido, se dará cuenta de que ya ha utilizado esta gran herramienta mental. Sólo mire a los resultados que obtiene la mayoría de la gente. Podríamos decir que, generalmente, es bastante obvio que cuando utilizan su habilidad de creación de imágenes, la mayoría de las veces lo utilizan en el mal sentido.

Usted es un Creador de Imágenes

La mayoría de las religiones enseñan que Dios es el responsable de todo lo que existe en el mundo y yo comparto esta opinión por completo. Sin embargo,

como co-creadores que somos, los seres humanos debemos ser responsables de lo que Dios hace con nuestras vidas.

El Pastor de la Iglesia y el Granjero

Una historia que escuché una vez ilustra lo que acabo de decir muy bien. Hace muchos años, un pastor de la Iglesia iba en su coche por una carretera de campo lejana cuando pasó por una granja increíblemente bonita. La granja se encontraba en magníficas condiciones: las vallas estaban bien cuidadas, las cosechas eran de un verde radiante y, aunque la casa se encontraba a cierta distancia de la carretera, era evidente que tenía una capa de pintura blanca fresca y limpia. Lechos de flores bien plantadas rodeaban la casa e iban a los lados a lo largo del camino de entrada desde la carretera. También a ambos lados del camino había sendas filas rectas de álamos que se alzaban hacia un cielo pintoresco de color azul claro. El césped que rodeaba la casa era de un verde profundo, y estaba también tan perfectamente mimado como nunca lo habrá estado la hierba. De hecho la imagen completa podría haber sido perfectamente una postal, dado que tanto esplendor cortaba la respiración.

Entonces el pastor miró a su derecha, al otro lado de la carretera. Ahí los campos estaban arados, la tierra era de lo más oscura que el pastor había visto en su vida y le sorprendió cómo los surcos habían sido cavados de forma que se alargaban en líneas más rectas que cables de tender la ropa. A lo lejos el pastor pudo ver al granjero en su tractor, con un sombrero de paja en la nuca y vestido con un viejo mono azul, claro. Parecía que el granjero araba en dirección a la carretera, y dado que el pastor no tenía prisa aparcó a un lado de la carretera, se bajó y anduvo hacia la valla. Cuando llegó, se quedó quieto, disfrutando de la brisa suave, los cálidos rayos de sol y admirando la belleza del lugar y la habilidad del granjero para arar unos surcos tan rectos.

Al hacer su camino hacia la carretera, el granjero reparó en el pastor apoyado en la valla, así que paró el tractor, se bajó y comenzó a caminar lentamente hacia el pastor. Cuando el granjero se aproximaba el pastor sonrió, alzó su mano y saludó a la vez que decía: "Buen hombre, Dios le ha bendecido sin duda con una granja preciosa".

El granjero se detuvo y se sacó un viejo pañuelo de lunares blancos y rojos del bolsillo con sus manos grandes, callosas y con cicatrices. Alzó el la mano y se secó el sudor de la frente, quemada por el sol, sin decir aún ni una palabra. Entonces, con su otra mano, se sacó de la boca una larga pajita que había estaba mascando y balanceando mientras andaba.

Permaneció en silencio un momento, mirando al pastor, y luego habló. Con una voz pausada y firme dijo: "Sí reverendo, tiene razón. Dios me ha bendecido con una granja preciosa, pero ¡me gustaría que usted pudiera haberla visto cuando la tenía toda para Él!".

Comprenda que las "imágenes" son dibujos mentales creados a partir de pensamientos, y lo magnífico de la mente es que puede *pensar*. Es decir, puede interceptar pensamientos y crear la imagen que elija.

Ahora juegue un poco con su mente y dese cuenta cómo puede hacer aparecer una imagen tras otra en su mente. Es casi como si dentro de su cuerpo se encontrase sentado en un gran teatro, y usted es el guionista, director y productor de la película que está viendo.

En un libro fantástico que leí hace ya algunos años titulado "La Ciencia de hacerse Rico", de Wallace D. Wattles, se hacía referencia a *esa sustancia pensante de la cual todas las cosas están hechas, la cual, en su estado original, permea, penetra, y llena los huecos del universo*. Es cierto que los pensamientos están en todos lados y podemos sintonizar con esta sustancia pensante mediante nuestra mente y así crear cualquier imagen queelijamos.

Ahora atienda a esta verdad. Todo lo que hacemos se encuentra precedido de una imagen. Primero pensamos para formar una imagen, luego actuamos.

La Primera Silla

Piense por un momento en cómo se construyó la primera silla. No siempre hemos tenido sillas, ¿sabe? Supongo que hace muchos años, cuando el hombre empezó a civilizarse, alguien se cansó de sentarse en el suelo. Fuese la persona que fuese, probablemente comenzó a pensar, y empezó a formar una imagen en su mente. Probablemente se vio a sí misma sentada en algo con las piernas colgando y la espalda apoyada en algún sitio. Esta imagen le resultó atractiva, imaginó que ésa sería una posición mucho más cómoda para sentarse; al menos más cómoda que estar sentado en el suelo con las rodillas sujetando el mentón.

Dado que esta imagen atrajo a la persona, ésta pensó en ello a menudo hasta que el deseo de poseer un objeto así empezó a crecer. El deseo puso a la persona en acción, la cual, con la imagen en la mente, empezó a construir algo en su exterior (mundo físico), algo que era lo más parecido a una réplica de la imagen que tenía en su mente. Cuando terminó, la persona se sentó en ella. Dejó colgar sus piernas y apoyó la espalda, y vio que estaba bien. Entonces llamó al objeto "silla". La palabra "silla" es un símbolo que corresponde a una imagen, y cuando usted oye o ve el símbolo silla una imagen salta en su pantalla mental. Desde aquel día hasta ahora ha habido otras personas creando imágenes de sillas más cómodas: sillas con relleno, sillas plegables, sillas reclinables, etc. Luego alguien se sintió solo y empezó a pensar, se formó la imagen de una silla muy larga y cuando se construyó y se probó que era buena lo llamaron "sofá".

¿Quiere más? Alguien se cansó de dormir bajo un árbol y se formó la imagen de un techo sobre su cabeza, y así podemos seguir; de la caverna al condominio. Realmente hemos construido el mundo en el que vivimos.

Cristóbal Colón imaginó un nuevo mundo, y usted y yo vivimos en él. Los hermanos Wright imaginaron al hombre siendo propulsado por el aire y nos presentaron un mundo nuevo. Samuel Morse se imaginó a sí mismo interrumpiendo el flujo de energía a través de ondas metálicas y nos dio el telégrafo con el código Morse. Copérnico imaginó la multiplicidad del universo y ahora nosotros ya hemos estado en ella.

La historia ha recopilado los resultados de grandes visionarios a lo largo de la historia. De hecho, todo lo que se haya conseguido fue primero, y durante mucho tiempo, nada más que una imagen dentro de la mente del arquitecto. Vea ahora que usted también es el "arquitecto mental" de su propio destino.

Ir al Cine

Sabe, Jack Nicklaus, el famoso jugador de golf, dice que nunca cogerá ni siquiera el palo hasta que tenga una imagen muy clara en su pantalla mental que muestre exactamente cómo la pelota volará por el aire, cómo impactará contra el suelo y hacia dónde rodará después. Nicklaus llama a esto "ir al cine", y se ha vuelto tan eficiente en ello que ahora se le conoce por todo el mundo. La fama y la fortuna están a su disposición por ello.

En un párrafo anterior hice referencia a la frase de Wallace D. Wattles: *existe una sustancia pensante de la cual todas las cosas están hechas, la cual, en su estado original, permea, penetra, y llena los huecos del universo*. En realidad hay una sustancia pensante en todo su alrededor e interior, así que sea consciente de esta verdad y sintonice con ello ahora. Utilícelo para formar un imagen en la pantalla de su mente, véase ya en posesión de la cantidad de dinero que desea para conseguir las cosas que necesita, para llevar el estilo de vida que usted elija.

Prosperidad Personal

Usted está utilizando propiedades mentales que todo el mundo tiene. Son exactamente las mismas propiedades que utilizaron Copérnico, Buda y Morse, que ya mencionamos previamente. Puede que usted tenga el hábito de pensar que las personas como las que acabo de citar son diferentes a usted o a mí. Pero quiero que sepa que la única diferencia entre ellos y usted, o quien sea, radica sólo en la apariencia y en los logros. Todos vivimos en cuerpos físicos distintos, y todos utilizamos nuestras propiedades mentales innatas de distinta forma; pero nuestra estructura básica es la misma.

Soy perfectamente consciente de que hay multitud de profesores y otros profesionales que dirán que lo que acabo de afirmar no tiene sentido. Incrédulos así siempre han estado ahí, y en mi opinión, son pobre gente. Todos los auténticos grandes líderes están totalmente de acuerdo con lo que acabo de explicar de la igualdad entre usted y las grandes figuras del pasado y el presente.

Incluso Jesús intentó decirle al mundo que usted también es capaz de hacer lo que Él hizo mientras llevaba a cabo su gran labor hace unos dos mil años. De hecho Él fue más lejos al afirmar: "Incluso de mayores cosas sois capaces". Créale, decía la verdad. La pobre gente dirá que eso no es lo que Él quería decir, pero yo le aseguro que eso es exactamente lo que Él quería decir. Si puede verlo y cree en ello...usted puede hacerlo.

Napoleon Hill se pasó casi toda la vida estudiando a quinientos de los triunfadores más importantes del mundo, y la esencia de sus exhaustivos

estudios y escritos se plasmaron en su gran obra "Piense y Hágase Rico". "Todo lo que la mente pueda concebir y en lo que pueda creer, puede lograrlo". No hay mucha gente que se crea esto, pero los que lo hacen se lo prueban a sí mismos. ¿Por qué no se lo prueba usted a sí mismo también, ahora?

Sólo tiene que formarse la imagen de prosperidad en su pantalla mental y vea lo que ocurre. De todas formas, recuerde que a pesar de cómo se pongan de difíciles las cosas debe continuar manteniendo la imagen de prosperidad personal. Es muy probable que se encuentre ante una serie de circunstancias que casi le convencerán por un tiempo de que está yendo marcha atrás; pero la clave es la perseverancia. Continúe manteniendo la imagen de prosperidad personal y entienda que ocurra lo que le ocurra, es lo que tiene que pasar para prepararle para recibir el bien que desea.

"Perseverancia", Napoleon Hill le dedicó un capítulo entero en "Piense y Hágase Rico" a la perseverancia. En el capítulo afirma: *Es posible que no exista ninguna connotación heroica en el concepto de "perseverancia", pero esa cualidad es para el carácter de un hombre lo que el carbón para el acero.* Hill también señala en otra parte del capítulo que lo único que separaba a Thomas Edison o Henry Ford del resto del mundo era la perseverancia. Estos dos grandes hombres tenían una imagen y no se dejaron disuadir por nada ni por nadie, fueron perseverantes. Uno iluminó el mundo, el otro lo puso sobre ruedas, y por supuesto, ambos fueron bien remunerados por ello.

En un capítulo previo explicamos que el dinero es la recompensa por un servicio prestado. Esos hombres hicieron un gran servicio a millones de individuos, y la recompensa fue proporcional a la importancia del servicio. Así que forme su imagen de prosperidad y sea perseverante. El modo en que se materializará su imagen le será mostrada.

La Perseverancia siempre paga

Hace algunos años estábamos John Kanary, amigo y socio mío, y yo hablando sobre el capítulo de la perseverancia del libro de Hill. Los dos parecíamos igualmente impresionados tanto por la importancia de esta cualidad como por la necesidad de tenerla si se quiere alcanzar un objetivo que merezca la pena. Después de un rato y casi al final de la conversación ambos acordamos leer ese capítulo una vez al día durante treinta días. Ni siquiera tengo que preguntarle a John si este ejercicio le resultó de ayuda; sé que fue así. Y este ejercicio me ha beneficiado a mí en gran medida en numerosas ocasiones.

Sería muy apropiado compartir ahora con usted una historia muy interesante sobre John Kanary, ilustra tanto el poder de la imaginación como el de la perseverancia.

A pesar de que ya conocía a John Kanary desde hacía un par de años y había hablado con él muchas veces, la verdad es que no le conocía tan íntimamente como ahora que escribo esto. Esto es importante que lo mencione aquí, porque haré referencia a ello en unos momentos. Lo que voy a narrar tuvo lugar en 1971.

Por aquel entonces yo vivía en Chicago y acababa de terminar un trabajo en el que tenía que dar discursos en Edmonton (AB Canadá). Cuando regresé al hotel tenía un mensaje telefónico de John Kanary, que se encontraba en Belleville (ON Canadá) y quería que le devolviera la llamada. Así lo hice, y tras unos minutos de conversación banal John me dijo que necesitaba con urgencia quedar conmigo, había algo que quería hablar conmigo y prefería no hacerlo por teléfono. Le pedí que esperara un momento mientras miraba mi agenda, que de hecho estaba bastante apretada: decir que estaba ocupado es poco, tenía seminarios o discursos casi todos los días en distintas ciudades de Norteamérica. Así se lo explique a John, y le dije que aunque me encantaría ir a verle la verdad era que no sabía cuando podría. John insistió, así que dije: "Mira, esta noche voy de Edmonton a Chicago a medianoche y hago escala en Toronto a las 7 de la mañana. Tendré que cambiar de terminal y salgo de la segunda terminal una hora y cincuenta minutos después. Podemos vernos entonces, aunque no te prometo estar muy espabilado tras volar toda la noche."

Hay que mencionar también que John tenía que madrugar lo suficiente para recorrer 200 kilómetros en coche desde Belleville a Toronto y darme el encuentro cuando llegara a las 7. Recuerdo que todo lo que John contestó fue "Ahí estaré".

A la mañana siguiente nos sentamos en la cafetería del aeropuerto y escuché cómo John me explicaba que él "quería hacer lo que yo hacía". Quería dar seminarios. Y también me dijo que estaba dispuesto a pagar el precio, fuese el que fuese.

Mientras escuchaba tuve la sensación de estar oyendo una canción popular por la radio, la oyes una y otra vez. En casi todos los seminarios que he dado siempre hay un hombre o una mujer que "quiere hacer lo que yo hago". Lo he oído en Biloxi (Misisipi), Butte (Montana), Los Ángeles, Nueva York, Moncton y Montreal (Canadá); era algo ya conocido. Pero claro, ahí estaba yo, en Toronto, con un amigo al que, como ya he explicado, no conocía tampoco mucho preguntándome "qué tenía que hacer".

Al escucharle se me venían a la mente las imágenes que también me habían venido con todos los demás; recordaba todos los viajes y el miedo a estar de pie y hablar ante el salón de un hotel enorme, lleno de personas que quieren sentirse emocionadas ante tus palabras, pero que a la vez te están juzgando con pensamientos como "¿Pero este tío sabe de lo que está hablando?". En muchas situaciones tales como una convención de ventas tenía sólo cuarenta minutos para compenetrar con cientos de extraños y conseguir que se emocionen con su propio potencial.

Los años de noches en vela leyendo y estudiando, los años de aprendizaje asistiendo a seminarios por todo América, los años de trabajar a cambio de casi nada con el objetivo de prepararme para captar y mantener la atención de un grupo de personas durante todo un seminario de un día...éestas eran las imágenes que se me venían a la mente. Había tardado once años en llegar a donde estaba.

Pero, ¿cómo se dice "No, nunca lo conseguirás" cuando alguien como John te pregunta? Sobre todo cuando la esencia de lo que se enseña es que uno puede lograr todo lo que se proponga. Pero al mismo tiempo, ¿cómo se dice "Sí" cuando todas las personas que conoces, a excepción de uno o dos a parte de uno mismo, no pueden ganarse la vida en el negocio de la oratoria en público? A no ser que sean alguien famoso, y eso es otro asunto.

Cuando John terminó le dije lo que les había dicho a todos los demás: "Sí, puedes hacerlo, pero es duro. Asegúrate de que lo entiendes, John. Es duro. Tendrás que estudiar muchísimo, porque no sólo tendrás que saber qué decir, sino que tienes que tener la respuesta a mil y una preguntas que surgirán a raíz de lo que digas. Algunas preguntas las harán profesionales: médicos, ingenieros y abogados; personas que en la mayoría de los casos saben de lo que hablan. Por lo tanto, no sólo debes llevar la razón, sino que también tienes que estar seguro de ti mismo si no quieres perder toda la credibilidad ante el público. Si eso te pasa sólo un par de veces... estás fuera.

No sólo tendrás que estudiar estas ideas, tendrás que utilizarlas también, o no tendrás convicción al hablar (sin mencionar que serías la contradicción andante de lo que enseñas). Es imposible, por ejemplo, que una persona enferma enseñe algo sobre salud.

Tendrás que desarrollar tablas y control de voz, y así una lista entera de cosas. En resumen, John: por cada uno que lo consigue mil se quedan en el camino.

Normalmente cuando explico esto, la persona quiere seguir adelante de todas formas, pero nunca más se vuelve a oír de ella. John no fue una excepción sólo en un sentido: quiso seguir adelante. Sin embargo, en todos los demás aspectos fue una excepción. Sí que volví a oír de él. Le dije lo que tenía que leer y lo que tenía que hacer, y lo leyó y lo hizo. Leyó cientos de libros, los devoraba. Él mismo se grababa leyendo los libros y ponía las cintas cuando iba en el coche. Me siguió por todo el país y asistió a cientos de seminarios, todo pagado de su propio bolsillo. Tomó miles de páginas de apuntes que estudiaba religiosamente.

Al final le dejé abrir y clausurar los seminarios, y después ya llevaba alguna parte del seminario. Al principio tenía mucho miedo, se empapaba en sudor. A veces le preocupaba tanto lo que pensase de él el público que olvidaba todo lo que sabía, y, bueno, usted sabe que el público puede ser muy cruel. Pero a pesar de todo ello, él siguió. Sepa usted que todo esto le costaba dinero, a él no se le pagaba.

John Kanary se había creado la imagen de sí mismo haciendo "lo que yo hacía", y no abandonó. Perseveró, y funcionó. Siempre ha funcionado y siempre funcionará. En la actualidad se ha ganado el respeto de muchas de las empresas más grandes del mundo y ha hablado en casi todas las grandes ciudades de Norteamérica. También ha ganado más dinero en un día de lo que ganaba en un año al principio de yo conocerle.

Así pues, si alguien con muchos títulos universitarios le dice que la Creación de Imágenes y la Perseverancia no funcionan, acuérdesese de John Canary y pregunte. Él le diría "Sé que usted puede hacerlo ¡porque yo lo hice!".

Una vez tuve la suerte de escuchar un sermón sobre una idea parecida que dijo Philip Nacola, un pastor eclesiástico de Santa Ana (California), un domingo, cuando yo vivía allí. Él dijo "Mantened vuestra mente en una imagen más alta antes que en una preocupación más baja". Sé que esto no es siempre fácil de cumplir, pero claramente paga grandes dividendos a la persona que desarrolla la fuerza mental para hacerlo, y eso es lo que se necesita: fuerza mental.

Forme su imagen ahora y desarrolle la fuerza mental para mantenerla.

Hace años, antes de morir Napoleon Hill, Earl Nightingale condensó y narró "Piense y Hágase Rico" en una larga cinta casete. Al final de la cinta aparece el propio Hill para finalizar la grabación, y dijo: "Y ahora, mientras extendiendo la mano de la amistad a través del tiempo y el espacio permítame recordarle no buscar la oportunidad a lo lejos, sino alcanzarla y abrazarla justo donde está."

Wattles dijo; *esta sustancia pensante de la cual todas las cosas están hechas, la cual, en su estado original, permea, penetra, y llena los huecos del universo.* Los dos nos dicen lo mismo. Así que forme su imagen ahora, justo donde está. Ni siquiera espere a terminar este libro, fórmela ahora y deje que el resto del libro fortalezca la imagen. Ni siquiera tiene que intentarlo, sólo deje que una imagen de un usted más próspero flote al centro de su consciencia. Ya está ahí, déjela aparecer.

Ya llevo muchos años conociendo el poder que fluye a través de nosotros para lograr lo bueno en nuestras vidas cuando uno mantiene la imagen apropiada en la mente. Esta gran verdad ha sido la causante de muchas cosas maravillosas en mi vida. Es más, tengo muchos ejemplos de lo que la imagen apropiada hace en la vida de otras personas.

La Historia de Paul Hutsey

Sería una negligencia por mi parte terminar esta capítulo sin compartir con usted la historia de Paul Hutsey. Todo comenzó un día que recibí una llamada telefónica de Charlie Beck, Vicepresidente de Ventas de la Oficina de Ventas del suroeste de la aseguradora "Prudential Insurance Company of America", en Heuston, Texas (EE. UU). Me invitaba a participar en las conferencias de negocios regionales, que serían en Toronto (Canadá). Me explicó que tenían cuatro áreas y en cada una de ellas tendría tres días en las conferencias, o sea, querían que yo trabajase doce días en Toronto. Aunque yo vivía en Los Ángeles entonces, Toronto es mi ciudad natal, donde crecí. Toda mi familia y amigos vivían allí, así que como es natural, la idea me atraía bastante. Pero le pregunté a Charlie cuánto tiempo dispondría yo del programa para hablar, y me contestó que "una hora, más o menos". Creo que merece la pena que mencione ahora que aún no he aprendido a enseñarle casi nada a nadie en sólo una hora, y así se lo dije a él. Le dije que si me daba dos mañanas del programa (con cada área) estaría encantado de ir hacer el trabajo. Yo quería dos horas y media cada mañana.

El acento sureño de Charlie se interrumpió con una auténtica y profunda carcajada mientras me decía que nunca habían hecho algo así en cien años que tenía la empresa. Todos los ejecutivos tenían que participar en el programa, y nunca le habían dado tanto tiempo a nadie. Pero yo me mantuve firme. Le di el nombre de otro par de vicepresidentes de su empresa para los que yo había trabajado y le sugerí que los llamase para que comprobara si mi idea merecía la pena. Pero colgué el teléfono de una forma bastante reacia, porque la verdad es que quería ese trabajo. Por lo tanto debo admitir que me sorprendió el que uno de los ayudantes de Charlie me llamara de nuevo para decirme que aceptaban mi oferta. También me dijo que no sabía cómo yo había convencido a Charlie, pero me habían dado dos mañanas del programa. Justo entonces decidí que dejaría a ese público con algo realmente especial que (si elegían utilizarlo) sus vidas podrían cambiar de la noche a la mañana, sin mencionar lo que eso significaría para sus cifras de ventas. Iba a hablar del poder de una imagen, para ser más específico, del poder de una auto imagen y los beneficios de mantener una imagen adecuada.

Al finalizar el programa con una de las áreas de la empresa vino a verme un hombre y me dijo que era necesario que hablásemos. Me dijo que tenía un problema, y sentía que yo tenía la respuesta al mismo; estaba impresionado con las ideas que yo había explicado durante la presentación del seminario. En cada una de estas convenciones había unas doscientas personas, y le expliqué que muchas de esas personas querían hablar conmigo, sin embargo yo no tenía el tiempo necesario para hablar con cada uno individualmente, yo sólo era una persona. También le dije que tenía otro compromiso y tenía que irme enseguida para llegar a tiempo. Aún así él persistió, así que acordé verle a la mañana siguiente en la cafetería para desayunar.

Puedo recordar nuestro encuentro como si fuese ayer. Nos sentamos los dos solos en la cafetería del Hyatt House Hotel, en Avenue Road (Toronto). Tan pronto como nos sentamos él comenzó a hablar. Me hizo saber que tenía que contarme algo sobre sí mismo para que yo pudiese comprender su problema. Me dijo que no quería que yo pensase que se jactaba de nada, pero era importante que yo supiese esa información.

Comenzó diciéndome que él era un "hombre bueno", y eso yo ya lo sabía, sólo con verle. Podía "sentirlo". Luego continuó explicándome que había trabajado para la aseguradora Prudential durante más de veinte años, que menos dos años siempre había sido manager, y acabó diciendo "Soy un buen manager". Después dijo que tenía buenas ventas, buena gente y que se le quería y se le respetaba entre los directivos de la empresa. En cuanto terminó de decir estas palabras llegaron Charlie Beck y Dick Merrill (vicepresidente sénior de Heuston). Se acercaron a nuestra mesa, felicitaron a Paul por el buen año que estaba haciendo, hablaron un poco con nosotros y se fueron a su mesa. Paul y yo nos volvimos a sentar y resumimos la conversación. Él dijo "Ellos hablaban en serio". Yo sabía que era verdad, no habían sido meras adulaciones; Paul había recibido de sus superiores cumplidos sinceros y merecidos. Al final, dijo: "Bien, éste es mi problema:

Dirijo una oficina de un distrito en Wichita (Kansas). De las quinientas oficinas de Prudential nosotros estamos en el puesto 175. Bien", dijo, "no está mal, no es nada de lo que avergonzarse." En efecto, era un puesto bastante bueno. Entonces continuó diciendo: "El problema es que yo sé que somos lo bastante buenos para estar en el top 100, y no lo estamos. Todos los años voy por ello, pero parece que nunca lo consigo." En ese momento supe la razón del problema de Paul. Le aclaré que él estaba dejando que la hoja de ventas dictara la imagen de su mente. Él se veía a sí mismo como el 175 y se esforzaba al máximo por entrar en el top 100. Trabajaba duro, trabajaba con su equipo, y como había dicho antes, se rodeaba de un buen equipo. Le mostré que era imperativo que se viera en el top 100, sin importar lo que dijera la hoja de ventas. En otras palabras, tenía que actuar como si ya estuviese en el top 100. Tenía que convertirse mentalmente en lo que quería ser físicamente. También tenía que aprender a comunicar esta idea a todo su equipo.

De pronto comencé a ver las luces en la mente de Paul. Hablamos durante un rato más, y le explique todo lo que pude sobre la mente, sobre su funcionamiento y el poder de tener en ella la imagen adecuada. Paul me dio las gracias por mi tiempo y regresó a Wichita. Cuando se fue del hotel Hyatt Fouse vino otra. Pero más o menos un día después recibí una llamada de larga distancia desde Wichita, era de Paul Hutsey. Quería preguntarme dónde iba a dar seminarios después de acabar las conferencias. Le dije que estaría en el sur de Illinois, para una oficina del medio oeste de Prudential. Entonces me preguntó si podría venir y viajar conmigo durante dos o tres días. Le dije que ya había hecho un trato con Charlie Beck para hacer nuestra serie completa de seminarios en todas las sedes del sudoeste, y uno de los sitios era la ciudad de Paul, Wichita.

No obstante, como hasta al menos seis semanas después no íbamos a ir allí, él dijo que quería unirse a mí inmediatamente. Así pues, pagándose él mismo, voló mil kilómetros para pasar tres días conmigo. Fuimos juntos de Lichfield a LaSalle, en el estado de Illinois. Pasamos horas hablando mientras íbamos en coche de una ciudad a otra, y él asistió a los seminarios y tomó apuntes copiosamente, todo el día. Por la noche seguíamos hablando durante horas.

Después Paul regresó a Wichita y empezó a aplicar estas ideas. Específicamente comenzó a trabajar con la imagen apropiada y, como resultado, las ventas comenzaron a subir. Por alguna extraña razón a los superiores de Paul les pareció acertado trasladarle de Wichita, donde había estado unos cuantos años, a Pittsburgh (Kansas), donde la oficina ostentaba el puesto 163. La verdad es que no parecía un reconocimiento proporcional al esfuerzo con el que él había hecho avanzar a la empresa, pero Paul aceptó el traslado como un reto, y tan sólo seis meses después el distrito de Pittsburgh estaba en el puesto número 11, ¡de toda la empresa Prudential Insurance!

Prudential reconoce todos los años los primeros cincuenta y dos distritos, el 10% de las oficinas, y les recompensan con una mención. El distrito de Pittsburgh no tenía una mención desde hacía nueve años. Pero en sólo seis meses tras que Paul Hutsey se pusiera al mando, ya estaba en el top 2%. Sólo dos años después quedaron en segundo lugar sólo por unas décimas. Hoy Paul Hutsey es vicepresidente de ventas en Houston, Texas, en el territorio

sudoeste. Está claro que este hombre aprendió bien el increíble poder de una imagen en la mente. Si hablara con Paul Hutsey hoy, él le diría enseguida que nunca dejará que los resultados actuales dicten la imagen de su mente, sino que él mantiene la imagen de lo que quiere y actúa como si ya lo tuviese.

Paul Hutsey es sin duda uno de los mejores ejemplos que hay cuando se trata de crear una imagen en la mente y ejecutarla. Se ha hecho un gran estudiante de la mente, y me hace feliz contarle como uno de mis buenos amigos.

Entienda esto, usted podría encontrarse haciendo justo lo que Paul Hutsey había hecho durante todos esos años. Si es así, decídase ahora mismo a hacer lo que le he sugerido que comience a hacer. Comience justo donde está, cree la imagen de lo que quiere y actúe como si ya lo hubiera recibido. Para expresarlo de una forma distinta: actúe como la persona en la que quiere convertirse. Como una vez escribió el filósofo alemán Goethe: "Antes de hacer algo, primero hay que ser algo."

Cuando termine este capítulo deje el libro y relájese. Deje que la energía creativa llene su consciencia y forme con ella entonces la imagen de usted mismo en un estado de vida mucho más abundante. Véase ya en posesión de lo que antes sólo soñaba. Sea totalmente consciente de la realidad de que su estado entero no sólo esté lleno de esa sustancia original que forma todas las imágenes, sino también rodeado de ella. No lea página tras página sin actuar en las sugerencias que le he estado dando.

En la introducción y también en el primer capítulo se hizo énfasis en el hecho de que leer y memorizar no trae éxito. Es la comprensión y aplicación de los pensamientos sabios lo que cuenta. La comprensión y aplicación son las claves que abren la puerta de la vida auténticamente abundante.

Sería muy tentador para usted ir de una página o idea a la siguiente pensando "Esto ya lo sé, eso también". Sin embargo, le recuerdo que el hecho de poder repetir mejor o peor estos conceptos no marca ninguna diferencia. De hecho es posible que sea capaz de recitarlos de memoria. Pero si usted no está viendo en su vida los resultados de lo que desea, entonces no entiende el poder (la necesidad) de actuar conforme a estas ideas. Por ello saque tiempo ahora, en este instante, para crear la imagen en su mente de sí mismo en posesión de prosperidad. Escriba en una tarjeta una breve descripción de la imagen, métasela en el bolsillo y léala todos los días unas cuantas veces hasta que la imagen haya permeado en su consciencia.

Comience su escrito con:

Soy tan feliz, ahora me veo
con.....
.....
.....
.....
.....
.....

**Sea bueno consigo mismo.
Trátese de la mejor forma que la vida pueda ofrecer. Recuerde, la calidad
no es que sea cara, es que no tiene precio.**

Capítulo 4

Usted su parte y Dios la suya

Está ocurriendo algo maravilloso.

John Kanary
Mentor Personal

¿Cuántas veces se han encontrado con lo que parecía ser un problema insuperable y por dentro deseaba poder "pasárselo" a otra persona para que lo solucionase? ¿O alguna vez se ha sentado a soñar despierto, creando magníficas imágenes en la pantalla de su mente, deseando tener una cierta cantidad de dinero, queriendo hacer un viaje a algún sitio exótico, o a lo mejor esperando poder comprarse ese coche que siempre deseó? ¿No sería fantástico que existiese una fórmula mágica que nos proveyera con las cosas que queremos y nos permitiese vivir de la forma que nosotros elijamos? Bueno, pues el caso es que si que existe una fórmula así, y ha existido desde el comienzo de los tiempos. Por ello usted puede tener las cosas que desea, todas, y las tendrá con sólo incorporar las ideas de este capítulo como parte de su forma de pensar; como parte de su forma de vivir.

Prepare su mente para leer este capítulo una vez detrás de otra (cien veces si es necesario) hasta que sienta en lo profundo de su ser que comprende la idea que aquí se expresa. Si no coge la idea que se le presenta en este capítulo el resto del libro carecerá de valor para usted. Sin embargo, una vez que entienda este capítulo será como si una luz enorme hubiera entrado en su mente, iluminando de verdad su vida, y se dará cuenta de que nunca volverá a ser el mismo que era. Nadie, nada, ninguna circunstancia volverá a intimidarle y sus días de vanos deseos llegarán a su fin. La felicidad, la salud y la prosperidad le seguirán todos los días de su vida y pasará los años que le quedan queriendo compartir su nuevos conocimientos con todos los que quieran tener tiempo de escucharle y aprender.

De todas formas, tenga en cuenta que muchas de las personas con las que intentará compartir su nueva conciencia no están preparados, simplemente. De hecho, cuando comparta con ellos la fórmula de "Usted su parte y Dios la suya" nueve de cada diez personas se reirán y dirán a los demás que usted es un bicho raro. Debe saber que esto se debe a que la gran mayoría de las personas con las que usted se encuentra todos los días tratan a Dios como a un mozo de carga, se supone que Él tiene que correr, hacer el recado y traernos el pedido. Estas personas creen equivocadamente que sólo por verbalizar algunos pensamientos en su mente ("Por favor Dios, dame esto", "Dios dame eso") van a recibir lo que han pedido. Desgraciadamente estas personas no entienden la auténtica naturaleza de la oración, y lo que es más trágico: ni siquiera saben que no lo saben.

El Potencial se está siempre en todas partes

Entienda esto: todo lo que usted ve en este universo, incluido usted mismo, no es nada más que la expresión de un poder infinito. Este poder siempre está fluyendo hacia usted y a través de usted. Los científicos le dirán que todo es energía, yo prefiero decir que todo es Espíritu.

Usted su Parte y Dios la Suya

Durante siglos ha habido un grupo selecto de personas que son los auténticos pensadores. Estas personas siempre han sabido que existe un poder que permea, penetra y llena los interespacios del cosmos, y que todo lo que tenemos alrededor es una expresión de dicho poder. Este poder opera de una manera muy precisa que generalmente se llama ley. En otras palabras, todo viene de una única fuente, y ese poder original fluye y trabaja siempre hacia el individuo y a través del mismo, o sea, usted. Para ponerlo de una forma algo distinta, la imagen que se haya formado sólo llegará al plano físico de una única forma: por Ley y con Fe.

La religión mormona tiene un dicho en su Doctrina y Convenios que muestra este punto muy bien, y aunque yo no soy mormón, he llegado a amar estas líneas:

Hay una ley, irrevocablemente decretada en el cielo antes de la fundación de este mundo, sobre la cual todas las bendiciones se basan; y cuando recibimos una bendición de Dios, es porque se obedece aquella ley sobre la cual se basa.

D & C 130:20-21

Cuanto más estudie este escrito más apreciará lo perfecto que resulta. Cuanto mejor entienda la verdad que encierra más fácil le será mejorar su calidad de vida.

La Historia de Clarence Smithison

Hace años, cuando yo me encontraba trabajando en Chicago, me hice muy amigo de un hombre llamado Clarence Smithison. Dado que Clarence no era ninguna celebridad en ningún sentido, estoy seguro que usted no había oído antes su nombre. De hecho, es una persona tan modesta y humilde que si entrara en una habitación llena de gente seguramente usted no repararía en él. No obstante, Clarence tiene una chispa indescriptible que le hace una de las personas más destacables de las que he tenido el placer de conocer. En un intento de atrapar esta escurridiza cualidad he llegado a la siguiente hipótesis: Clarence Smithison incorpora en lo más hondo de su ser el principio sobre el que se basa todo este capítulo, es decir, si una persona hace su parte y deja a Dios hacer la suya (o sea, tener fe en que lo que tenga que pasar para que logre su objetivo de verdad ocurrirá), todas las cosas se vuelven posibles.

Un día hablé con Clarence y le pedí que compartiera conmigo su opinión sobre la fe y más concretamente que me explicara por qué él en sí mismo parecía poseer una cornucopia tal de esta propiedad tan importante. Fiel a sí, me explicó que no había desarrollado ninguna filosofía compleja referente al tema, dijo que todo lo que sabía sobre la fe podría resumirse en una sencilla definición. Esta definición fue la que le aportó la fortaleza necesaria para

aguantar las pruebas y tribulaciones de la vida. "La fe", dijo, "es la habilidad de ver lo invisible y creer en lo increíble, eso es lo que hace que aquellos que creen reciban lo que las masas consideran imposible." Me enamoré de esta definición concreta y la he compartido con muchísimas personas desde que Clarence me la transmitió aquella vez.

Con un vocabulario ligeramente distinto haría la siguiente observación: Muéstreme a alguien que logre grandes cosas y yo le mostraré a alguien que tiene mucha fe en su habilidad divina de conseguir lo que imagina. De hecho no me cabe la menor duda de que la fe ha sido siempre el factor milagroso de la historia. Es la conexión entre usted y Dios, es por tanto su posesión intangible más valiosa. La verdad es que es la piedra angular de todo lo que construya o consiga en el curso de su vida entera.

Poca gente relativamente se da cuenta en la actualidad de cómo la fe en uno mismo (esa parte de nosotros que es espiritual, perfecta) está relacionada con los logros, porque la gran mayoría de la gente nunca parece concebir la fe como una fuerza genuinamente creadora. Pero la verdad es que no sólo la fe es un poder auténtico, sino que es el mayor que podremos encontrar nunca. Es más, yo iría tan lejos como para decir que todo lo que usted logre en su vida será en directa proporción a:

- 1) la intensidad, y
- 2) la perseverancia de su fe.

David y Goliat

Piense por ejemplo en la historia bíblica de David y Goliat, que seguramente debe ser el más importante testamento que se ha escrito nunca sobre la fe. Como seguramente recuerda Goliat, el gigante de Gath, llegó a un campamento israelí fanfarroneando pomposamente y provocando a los israelitas para que eligieran un hombre que se enfrentase a él. Los israelíes estaban naturalmente aterrorizados y no es de sorprender que ninguno aceptase el reto.

Sin embargo, cuando Goliat volvió un tiempo después a repetir su desafío, David, un joven israelí, escuchó las detestables presunciones del gigante y se atrevió a aceptar el reto. Al final, tras pedirles sin descanso a sus mayores el dudoso honor de enfrentarse a Goliat, al joven se le concedió el "privilegio" de ir a luchar. Los mayores insistieron de todas formas en que David se pusiera una pesada armadura protectora, y también le dieron una espada para atacar a su poderoso adversario. Pero David dijo: "No estoy acostumbrado a estos objetos, no puedo luchar con tantos impedimentos. Estas no son las armas con las que lucharé contra el gigante." Así se quitó la armadura y fue a luchar sin más armas que una honda y unas cuantos cantos que había cogido cerca de un arroyo.

El gigante, líder de los filisteos, llevaba armadura desde la cabeza hasta el dedo del pie, e iba armado con armas imponentes y un escudo. Así que, cuando vio que el israelí se aproximaba desarmado y desprotegido se puso

furioso. Le dijo a David: "Ven, le daré tu carne a las aves del cielo y a los animales del campo". Sin embargo el joven David no se dejó intimidar y contestó al gigante: "Tú vienes contra mí con espada, lanza y jabalina. Pero yo voy contra ti en el nombre de Jehovah de los Ejércitos, Dios de los escuadrones de Israel, a quien tú has desafiado. Jehovah te entregará hoy en mi mano." Mientras que el gigante Goliat ponía su fe en objetos físicos como la armadura, la espada y el escudo, David ponía toda su fe en un Dios al que no había visto. Resultado: el joven pastor israelí derrotó a un enemigo mucho más poderoso. Simplemente con una piedra y su honda David golpeó a Goliat y éste cayó sin vida al suelo.

Al aceptar el principio de "usted si parte y Dios la suya" y creer que lo que deba pasar para que usted logre su objetivo pasará de verdad (como David), usted también vencerá al "gigante" de su vida, es decir, verá la manifestación física de su imagen en el momento apropiado. ¿Sabe? El problema de aquellos de nosotros que no consiguen lo que quieren no es la falta de habilidad para ello, sino la falta de fe implícita en el principio de usted su parte y Dios la suya, que nos dice que lo que tenga que ocurrir para conseguir lo deseado ocurrirá.

No creemos que podamos sintonizar tan fácilmente con la gran reserva espiritual que hay dentro de nosotros para conectar con la divinidad, la fuente universal, o como sea que llamemos a ese poder que nos mantiene a cada uno de nosotros. Sin embargo, si no hace esta conexión con su mente o si no tiene esa fe divina y segura en la omnipotencia, nunca será lo que quiere ser, nunca tendrá lo que por derecho merece tener. Todas sus oraciones volverán a usted sin respuesta, sus mayores esfuerzos no tendrán frutos, y sus actitudes negativas frustrarán la consecución de su objetivo.

Una mente "saturada" con miedo al fracaso o con imágenes de los resultados indeseados ya ni puede lograr, ni crear, ni producir nada de valor, resulta como una piedra que intentase violar la ley de la gravedad volando hacia arriba en el aire. Debe darse cuenta de que el creador no va a cambiar la ley de la gravedad porque una persona ande por el tejado de una casa, ni siquiera si esa persona lo está haciendo inconscientemente o drogada. De una forma similar no es posible violar con impunidad el principio creativo de la ley del éxito. Por consiguiente, usted logrará lo que desea, será lo que desea ser, sólo cuando obedezca a esa ley de vida inexorable.

Recapitulando: el primer paso del proceso creativo es relajarse y verse a uno mismo ya en posesión del bien deseado (cree la imagen). El segundo paso es Usted su parte y Dios la suya.

El trabajar con el Espíritu nos ayuda a centrarnos en la realidad de que Éste se encuentra en todas partes todo el tiempo. Por ello se deduce que usted posee la habilidad divina de captar pensamientos positivos todo momento que quiera y en el lugar que elija. Además, una vez que sea consciente de su afinidad con el poder creativo, que realmente sea un niño en espíritu, le será imposible no ser positivo, estar lleno de fuerza, radiante e independiente de sus asuntos con el mundo. Será un conquistador de las fuerzas que atenten con hundirle o sujetarle. Cuando esto ocurra todas las fuerzas del universo se unirán para ayudarle a conseguir su objetivo o la manifestación de la imagen. Finalmente,

la comprensión de que usted está hecho a imagen del creador del universo (una parte viviente del espíritu eterno) transformará definitivamente los resultados que obtiene día a día en su vida.

Otra cosa que debería saber del espíritu es que es un poder que se encuentra fluyendo constantemente hacia y a través de usted, también llamamos a este poder "pensamiento". Al fluir el Espíritu o pensamiento hacia usted, usted elige qué formará después con ello. Haga la prueba usted mismo: siéntese, relájese y pase a ser plenamente consciente de esta gran capacidad creadora. De hecho puede formar una imagen tras otra en la pantalla de su mente, imágenes de cosas que ya existen físicamente, como su coche, su casa, su lugar de trabajo, o imágenes de cosas que aún no existen, como los objetivos a largo o a corto plazo.

Pero lo que quiero que se le quede grabado ahora es que, aunque el Espíritu es la verdadera esencia de nuestro ser, nunca pasará a tener forma o imagen sin nuestra colaboración. Así que aquellas personas que se sientan y no hacen nada diciendo "ya me cuidará Dios" se engañan a sí mismos. Porque dado que es verdad que Dios sólo ayuda a los que primero se ayudan a sí mismos, se deduce que usted siempre deberá hacer su parte para poner en marcha el proceso creativo. Siempre debe formar la imagen y saber en su corazón que ésta se materializará; debe empezar a ver a Dios como una gran fuente nunca vista que habita en cada una de las células de su ser, y también debe comprender que en el momento que forme la imagen en su mente Dios trabajará a su Perfecta Manera y le pondrá en una vibración completamente nueva (es decir, usted empezará a sentirse completamente diferente). Así pues, recuerde siempre: ése sentimiento nuevo que le sobreviene es en realidad Dios trabajando; y aunque a veces usted exprese su euforia diciendo que se siente entusiasmado recuerde que la palabra "entusiasmo" proviene del griego "en theos", "en Dios".

Su actitud entusiasta hará que sus acciones cambien sucesivamente y comenzará a comportarse de distinta manera. Es más, no sólo empezará a comportarse de forma distinta usted, sino que debido a la nueva vibración en la que se encuentra comenzará a gravitar hacia otras personas que piensen así, las atraerá hacia usted. Empezarán a pasarle cosas extrañas y maravillosas, y lo harán con tanta regularidad que será incapaz de explicar o comprender qué está pasando, y ni siquiera lo intente. Sólo entienda que es el "Modo de Dios", o el "Modo de la Fuerza Creativa", acepte el bien que llega y espere más de lo mismo en el futuro.

Los escépticos dirán que usted sólo tiene suerte y que debería dejarlo ahí. Pero mientras usted mantenga la imagen de lo que desea en su mente siempre se verá recompensado. Lo único que debe hacer es tener fe en que lo que tenga que pasar pasará en el momento apropiado. Recuerde siempre que la imagen que persiste en imprimir en su corazón o su mente subconsciente se está imprimiendo en el Espíritu, que tiene la capacidad de convertir los sueños de ahora en la realidad del futuro.

Superficialmente podrá parecer en ciertos momentos que las cosas no van bien y puede que usted comience a preocuparse por si lleva la dirección incorrecta,

pero yo le aseguro que esto no será así siempre que tenga la imagen del bien deseado bien plantada en su mente subconsciente. Si sigue así continuará moviéndose en la única dirección que puede moverse para llegar a donde pretende ir.

No olvide que no es suficiente creer en sí mismo (la parte que Dios creó a su imagen y semejanza) sólo cuando se sienta entusiasmado o cuando haya tenido una cierta buena suerte en algo. No es bueno tener FE de forma esporádica, entusiasmarse con los proyectos de uno y luego a echar abajo todo su reino mental. No servirá caerse una y otra vez, como una rana que trata de salir de un pozo pero se siente cada vez más débil y desalentada salto tras salto. Todo aquel que ponga en marcha un proceso así está dejando escapar la Imagen de Prosperidad y utiliza sus poderes creativos para formar imágenes de pobreza.

Y como ya hemos dicho, Dios, siendo Dios como tal, siempre hará que a usted le llegue el bien definitivo. Pero debe tener en mente que usted solicita sus pensamientos e imágenes más íntimos, no las palabras que simplemente deja salir de sus labios. Por ello, habitúese a comenzar y terminar cada día con una "Declaración de Fe" en usted mismo (creado a imagen de Dios) y Su poder (o como usted elija llamarlo). Guarde bien esta declaración, como lo haría con su posesión más preciada, y asegúrese de que no se vea expuesta a pensamientos débiles, negativos o desalentadores.

El pensamiento negativo, las dudas, miedos y el pesimismo envenenan la verdadera fuente de la vida. Desgastan la energía, el entusiasmo, la ambición, la esperanza, la fe y todo aquello que hace de la vida algo con sentido, alegre y creativo. Sólo debe mantener conscientemente a los aliados mentales de su ambición, y esos atributos le ayudarán en la realización de su objetivo. Cuando echan raíces profundas en la Fe los pensamientos negativos no tendrán poder sobre usted, su vibración no armonizará con la de su nueva imagen. Será mentalmente fuerte mediante el conocimiento consciente del poder de Dios en su interior.

Cuando las cosas se pongan difíciles

Cuando las cosas se pongan difíciles usted insistirá aún más, usted podrá.

El Dr Robert Schuller dijo una vez: "Las épocas duras nunca duran, pero las personas duras sí." Si usted ve que su fe pelagra o que el gran poder motor que consigue tantas cosas renquea, podrá hacer algo al respecto. El siguiente ejercicio a mí me funciona, me ha funcionado durante años, y estoy seguro de que a usted también le funcionará. Usted puede crear enormes reservas de poder mental sólo con emplear una técnica autosugestionante para la adquisición y fortalecimiento de este gran atributo humano tan necesario: la Fe.

Tenga en cuenta que cuando se ponga bajo este "tratamiento mental" debería estar solo y hablarse a sí mismo en voz alta y firme y con tono decidido, verbalice lo que dice de forma tan seria como lo haría al hablar con alguien al que quiere impresionar con la importancia de sus afirmaciones. Cuando hable consigo mismo empiece diciendo su nombre y continúe como sigue:

"Su nombre", eres hijo/a de Dios, y el hijo/a de Dios no fue creado para este tipo de vida débil y negativa que llevas. Dios te creó para el éxito, no para el fracaso. Dios nunca a creado a nadie para fracasar. Estás pervirtiendo el gran propósito de tu existencia aceptando esas miserables dudas sobre ti mismo/a, sobre tu capacidad de ser lo que deseas ser con todo tu corazón. Debería avergonzarte de ir entre tus semejantes con esa cara larga, triste y abatida, como si fueras un/a inadaptado/a social, como si no tuvieras poder creativo dentro, como si no pudieras hacer aquello para lo que el Creador te envió aquí. Fuiste creado/a para expresar lo que deseas expresar. ¿Por qué no hacerlo? ¿Por qué no ser y andar como un conquistador, como David, que derrotó a Goliat, en vez de dar vía libre al desaliento y la duda y permanecer como un fracaso? La Imagen de Perfección, la Imagen de tu Creador se encuentra dentro de ti. Debes llevarla al centro de tu pensamiento consciente y expresarla al mundo. No deshonres a tu Creador violando esa imagen siendo todo menos ese magnífico éxito para el que fuiste creado/a.

En la afirmación de confianza en el Creador y en que usted fue creado a su imagen hay una fuerza pudiente tremenda, un poder alzador y fortalecedor. No se trata de egolatría de la glorificación de la parodia del hombre o mujer que ha creado el pensamiento o modo de vida equivocados. Es simple y llanamente la afirmación de su afinidad con Dios.

No fuerce las cosas

No se debe asociar ningún forzamiento en la manifestación de la imagen, la fuerza niega. Intentar hacerlo a su forma forzando que ocurran las cosas no significa necesariamente que ésa sea la forma de Dios. Debe aprender, por tanto, a seguir esa vocecita interior que habla mediante sentimientos más que mediante palabras; siga lo que "escuche" dentro de sí antes que lo que los demás le digan. Sea consciente de que esa vocecita a menudo le dice cosas que van en contra de cómo la mayoría de las personas viven sus vidas; no deje que esto le preocupe demasiado. Muchos de los líderes más grandes de la historia fueron considerados herejes por sus coetáneos sólo porque eligieron marchar a otro ritmo. Estas personas prefirieron obedecer a la vocecita de su interior antes que hacer las cosas que se consideraban normales en su tiempo.

Deje que su imagen penetre profundamente en el tesoro de su subconsciente. Déjese involucrar totalmente de forma emocional con su Imagen, así estará haciendo su parte y Dios la suya.

Además, sepa que, en caso de que flaquee por alguna razón y siga su propio camino, en el momento en que se de cuenta de su error y reafirme su imagen, el Espíritu reanudará su trabajo justo cuando usted eligió tomar el control. Entonces volverá instantáneamente a la vibración adecuada y al camino correcto, dirigiéndose al éxito en la vida.

Siga las instrucciones en la siguiente página al pie de la letra.

Primer Principio

Relájese y véase a sí mismo ya en posesión del bien que desea.

Segundo Principio

¡Usted su Parte y Dios la Suya!

Capítulo 5

Espere Abundancia

"La mente es un imán poderoso y, como tal, atrae a todo aquello que corresponda a su estado dominante. La expectación dicta qué estado dominante prevalecerá y gobierna por tanto lo que es correspondiente a la mente y atraído hacia la vida de uno. La expectación puede ser tanto bendición como maldición, y en ambos casos resulta la fuerza invisible más poderosa en la vida."

John Canary
Orador Público, Autor y Empresario.

¿Qué está haciendo usted para incrementar sus ingresos?

Si la respuesta a esta pregunta es "nada", o si se encuentra sólo empezando a pensar en serio lo que podría hacer, es que probablemente aún no ha captado bien las ideas presentadas en los capítulos anteriores. Debería darse cuenta de que los capítulos de este libro son como las piezas individuales de un puzzle: todas encajan entre sí de forma que al juntarlas forman una imagen completa. Dado que ahora ya nos encontramos en el corazón del libro me gustaría pedirle que preste una atención especial a las ideas que vienen a continuación para que pueda encajar todas las piezas con éxito. Pronto descubrirá que si aplica las ideas de este capítulo de forma inteligente, la Expectación puede ser el detonante que atraerá a su vida todos los bienes que desee. Por el contrario, si no va con mucha cautela, puede también que la Expectación se transforme rápidamente en un enemigo destructivo y letal. Por ello debe estar al corriente de cómo ejerce esta invisible pero poderosa fuerza.

Creo que ya entiende que no puede poseer riqueza en el mundo material sin antes haberla visualizado en su mente. ¿Pero esto que significa? Pues significa que antes de que ninguno de nosotros pueda siquiera empezar a salir de la pobreza que nos rodea en el mundo exterior debemos conquistar primero el empobrecimiento profundamente enterrado en nuestro interior.

En páginas previas explicaba cómo la prosperidad, cuando se entiende adecuadamente, sólo es la consciencia interior de la opulencia, la plenitud y el estado completo que abunda en el mundo espiritual. Dicho de otra forma, resulta imposible sentirse pobre si uno es consciente de encontrarse envuelto por el cuidado protector de un Dios amoroso, un espíritu universal, o como sea que a usted le guste llamar al centro espiritual del universo. Repito: ni hay ni ha habido nunca ninguna falta de abastecimiento más que la que nosotros mismos hemos creado debido a nuestra propia consciencia limitada.

El Cuento de la Bombilla

Este cuento debería ayudar a subrayar esta gran verdad sobre su fuente de abastecimiento infinita. Visualice por favor una pareja pobre que se ha pasado toda su vida viviendo en la parte más "estancada" de la civilización. Ahora imagínelos siendo transportados repentinamente a un pequeño pueblo donde se quedan de piedra al descubrir que su nueva casa se ilumina con

"electricidad". Como ellos nunca habían experimentado esa fuerza antes (de hecho nunca antes habían visto la luz eléctrica), están completamente anonadados con las bombillas poco potentes que iluminan su casa.

Pasan algunos meses y llega el momento en que la pareja empieza a aceptar las bombillas como faceta de la vida moderna. Un día aparece ante su puerta un vendedor con mucha labia que les dice que las bombillas de poca potencia que tienen en su casa ya no bastan para cubrir sus necesidades. Les aconseja comprar la nueva bombilla más potente que acaba de salir al mercado. Como ahora la pareja se ha vuelto algo más intrépida, aceptan que el vendedor les haga una demostración de su producto "último modelo". En cuanto introduce la bombilla nueva en el casquillo y enciende la luz, la pareja vuelve a quedar petrificada; la bombilla nueva no sólo emite luz, sino que también ilumina completamente la habitación. Ni en sus fantasías más atrevidas se hubiera imaginado la pareja que la fuente de ese flujo nuevo de iluminación siempre había estado ahí, ni tampoco que esta luz tan sumamente intensificada comparte el mismo origen que la de la débil bombilla de antes.

¡Qué raro! Sonreímos ante la inocencia de esta pobre pareja, pero en realidad la mayoría de nosotros somos aún menos conscientes de nuestro propio potencial que lo que la pareja era respecto al potencial de la corriente eléctrica, ya que, como ellos, ni siquiera hemos soñado nunca con una corriente infinita que nos rodeara y que pudiera inundar nuestras vidas con una luz más intensa que la de la bombilla más potente jamás creada. Nunca captamos la simple verdad de que todo lo que tenemos que hacer para mejorar nuestros resultados es encasquetar una mayor y más próspera idea en la fuente infinita de la vida. Por el contrario, la mayoría frustramos el suministro con pensamientos de miedo y duda carentes de energía, cortando de raíz el flujo hacia nosotros de prosperidad.

Por ello le exhorto a decidirse por cambiar su patrón de pensamiento habitual ahora. Sí, cámbielo ahora, recuerde que el chorro de plenitud fluye siempre hacia las mentes abiertas y expectantes. Tiene que entender que ya posee de forma básica (si no en forma física) todo lo necesario para producir prosperidad en el mundo material. Los dos factores determinantes para que alcance los resultados que desea son:

- 1) deseo, y
- 2) expectación.

Puede que hasta ahora usted haya estado viviendo de la misma forma en que las masas viven toda su vida sólo porque alberga el pensamiento erróneo de que lo único necesario para alcanzar un objetivo es el deseo. Pero debe entender que si su deseo no se combina con la expectación de que recibirá lo anhelado, se encontrará continuamente frustrado y desilusionado siempre que comience a trabajar hacia cualquier tipo de meta.

Si echa la mirada atrás hacia sus experiencias pasadas, se dará cuenta pronto de que siempre que logró un objetivo que deseaba no sólo lo deseaba, sino que también esperaba alcanzar la meta.

Permítame repetirme: el deseo sin expectación no es más que soñar despierto y, como ya hemos subrayado, la gran mayoría de las personas desean en positivo y esperan en negativo, por ello rara vez logran lo que quieren.

El autor Wallace D. Wattles nos dejó una definición excelente del "deseo" en su magnífico libro *La Ciencia de Hacerse Rico*: "El deseo es el esfuerzo de la posibilidad interior inexpressada que busca la expresión exterior mediante acción por parte de la persona."

Dicho de otra forma: su ideal, su sueño o su objetivo (esa riqueza que desea ver materializada) sólo podrá ser un deseo cuando haya sido introducida adecuadamente en su mente subconsciente. Sin embargo, una vez que su deseo esté firmemente establecido será la actitud expectante la que asegure que su deseo u objetivo no sea desarraigado o sustituido por ideas opuestas o competidoras.

En un esfuerzo por ayudarle a poner en marcha esta actitud expectante hacia la "riqueza auténtica", viajemos juntos por algunos de los capítulos previos de este libro. Como recordará, comenzamos hablando del dinero. Intentábamos comprender la "verdadera naturaleza" del dinero y llegamos a la conclusión de que éste es un "sirviente útil y obediente". Pero aprendimos que, como todos los sirvientes, el dinero es útil sólo cuando está siendo empleado. Concluimos diciendo que por ello el dinero siempre debe estar trabajando o circulando, porque si no, será tan inútil como los periódicos viejos guardados en el desván.

Después exploramos la idea de "cuánto dinero quiere usted" exactamente. Usted se dio cuenta de que es necesario ser muy específico en lo referente a la cantidad de dinero que necesita para tener las cosas que quiere y vivir según el estilo de vida que elija. Una vez que la cifra se fijó, examinamos la importancia de crear un imagen en la pantalla de nuestra mente consciente de nosotros mismos ya en posesión de esa riqueza. También hablamos brevemente sobre cómo se forman las imágenes y el papel que éstas juegan en nuestras vidas.

Luego nos metimos en la idea de la "consciencia" y cómo era imprescindible desarrollar la riqueza que buscamos primero en nuestra mente antes de verla en nuestra cartilla. Aprendimos cómo debíamos impregnar nuestras mentes subconscientes del concepto de prosperidad y cómo debíamos vernos poseyendo ya la riqueza.

En el capítulo de "Usted su Parte y Dios la Suya" vimos que nosotros somos cocreadores. Nos dimos cuenta de nuestra habilidad en la mente consciente de elegir los pensamientos que queramos para formar las imágenes que elijamos crear. Después aprendimos cómo volcar esa imagen en nuestra mente subconsciente: el centro espiritual de nuestro ser, y esa parte que coge la imagen o idea que le demos para comenzar a materializarla instantáneamente en su forma física en nuestro mundo. Descubrimos que cuando entendemos bien este proceso creativo de la vida y nuestro papel en él, la expectación resulta una configuración mental natural, sin importar lo que las cosas puedan parecer en nuestro mundo externo o lo que los demás nos digan. Se nos dijo esta absoluta e inamovible verdad o creencia de que las imágenes adquieren forma es esencial si deseamos tener éxito en la vida. También se nos dio a

conocer que todo esto ocurrirá cuando comencemos a vernos como entidades no físicas metidas en cuerpos físicos. Una vez que nos demos cuenta de que nuestros cuerpos son sólo la manifestación física de nuestro yo no físico entenderemos que son sirvientes obedientes de nuestra mente y que se mueven y coordinan su estado con el tipo de vibración de la misma.

Usted debe alcanzar un grado de desarrollo mental en el que no sólo crea que la imagen de riqueza material se materializará, sino que de hecho sabrá que lo hará. Es en ése punto cuando comenzará a esperar recibir la expresión física de su imagen de riqueza. Nada ni nadie conseguirá que vea algo diferente. Recuerde siempre: la verdad no siempre está en la apariencia de las cosas.

Un señor mayor y rico que fue entrevistado por un periodista de un periódico, y éste le preguntó en qué punto comenzó a tener éxito. Su respuesta fue "Comencé a tener éxito cuando dormía en un banco de un parque porque sabía dónde me encontraba y hacia dónde me dirigía." A estas alturas del libro usted ya sabe dónde está y a dónde va, así que ¡espere llegar allí!.

El deseo es el motor que le pondrá en dirección a su sueño, y la expectación es la fuerza de atracción que pondrá al sueño en dirección a usted. Así que véase yendo hacia la riqueza que visualiza y véala a ella siendo atraída hacia usted. Sepa que en el momento adecuado entrará en contacto con esa riqueza que viene hacia usted. Nadia sabe cuánto tiempo tiene que pasar, no se impacienta si no aparece de la noche a la mañana. Todo lo que sabemos seguro es que pasará un cierto periodo de tiempo, y el tiempo necesario para que se materialice su imagen se rige por la ley de gestación. Esta ley establece que hay un periodo de gestación o incubación para que broten todas las semillas, y, no se equivoque, la imagen de riqueza que usted elige crear en la pantalla de su mente consciente y volcar en su mente subconsciente, es una semilla, una semilla que crece hacia su manifestación física en la tierra más fértil que pueda imaginarse.

A estas alturas no es necesario que nadie más vea la nueva riqueza. Ni siquiera es necesario que nadie más crea que usted la recibirá. Lo único necesario es que usted la vea y crea en ella. ¿Sabe? La premisa sobre la que Napoleón Hill basó todo el trabajo de su vida es absolutamente cierta: todo lo que la mente pueda concebir y creer puede conseguirlo. En otras palabras: "La persona es como piensa en su corazón" (los griegos se referían a la mente subconsciente como el corazón). Sepa que la mente subconsciente no puede cambiar ni alterar la imagen, es como un espejo normal que no refleja más que el objeto que usted le pone delante. Pero recuerde, usted es como usted piensa; esto no quiere decir el cómo usted les dice a los demás que piensa, o cómo a usted le gustaría que el mundo creyese que piensa, se refiere a que son sus pensamientos más íntimos, los que sólo usted controla, los que saben la verdad. Eso es lo que usted espera, lo que usted atrae y lo que usted recibirá en última instancia.

Mediante el estudio del poder de su mente subconsciente, o el profundo estudio del poder o *modus operandi* del espíritu, le resultará cada vez más fácil llegar a esperar el bien que desea. Todas las cosas son posibles en espíritu, porque el Espíritu en estado original es una sustancia sensible, invisible y

creativa cuyo único propósito es la expansión y mayor expresión, o sea, el "crecimiento". Pero el espíritu o sustancia creativa sólo puede reproducirse, expandirse y expresarse de una mayor forma de acuerdo con el límite impuesto al instrumento mediante el cual se expresa.

Dado que el Espíritu fluye hacia y a través de usted, usted es el instrumento. Por tanto, la imagen e ideas en su mente dictan los límites que se imponen en su poder espiritual que fluye hacia y a través de usted. En este aspecto se le podría comparar a usted con la bombilla que tenía la pareja anciana en su casa. Usted es el instrumento por el que fluye el espíritu, igual que la bombilla es el instrumento por el que fluye la electricidad. Cuando la pareja de ancianos pusieron las bombillas de baja potencia, la electricidad se veía limitada por la potencia de la bombilla, pero cuando el vendedor colocó la bombilla de alta potencia, la electricidad se vio libre de expresarse en mayor grado, y aún así seguía estando limitado por la forma por la que fluía (la nueva bombilla). Un bombilla de aún más potencia hubiera permitido una expresión mayor, y así podríamos seguir. Por tanto, si usted tenía una imagen de pobreza, eso será lo que haya visto expresado en sus resultados o en su mundo material. Por el contrario, si tiene una imagen de prosperidad, ésa será la imagen que vea expresada en su mundo material.

El Espíritu, sustancia creativa no física, fluye hacia y a través de la semilla y se expresa en su polo opuesto: la forma física. Como dijimos en páginas anteriores, el *modus operandi* del Espíritu es ley, y, por supuesto, la ley de atracción es una causa cuyo efecto es el crecimiento o expansión. Así que siga visualizándose como un instrumento espiritual perfectamente dotado y sin limitaciones de ningún tipo. Si lo hace verá que es fácil, que es natural esperar el bien que desea. Entenderá que la duda sólo obstruye el despliegue de su deseo, y por ello, cuando cree continuamente imágenes de duda sabrá que nunca verá la materialización de su deseo. El espíritu creativo reproductivo es el único que sabe lo que usted piensa hasta que sus pensamientos se vuelvan hechos físicos y se materialicen en su cuerpo o su vida. Entonces todos aquellos con los que entre en contacto podrán saberlo, porque la energía inteligente le recompensará abiertamente reproduciendo sus pensamientos en el plano físico.

En lo que el hombre piense

"Usted se convertirá en lo que piense" debería ser una frase que tuviéramos en mente constantemente, porque el esperar que pase algo maravilloso es rezar y mirar sin pausa. En los momentos en que no nos sentimos a la altura idónea físicamente o en nuestra mente se divisan las nubes de la duda deberíamos darnos cuentas de que es hora de rezar con toda nuestra convicción o esforzarnos por desarrollar un sentimiento de expectación más fuerte.

Debe proteger su mente contra la duda a todas horas, porque es una vibración catastrófica. La mayoría de las páginas anteriores estaban dedicadas al poder de los pensamientos positivos (la creación de la imagen de prosperidad), y la duda es la otra cara de la moneda (pensamiento negativo). Cuando tiene dudas lo que hace es crear imágenes de lo que no quiere. Además, justificándose a sí mismo las dudas creando razones (racionalizando) no está haciéndose ningún

bien, no puede regatear con su mente subconsciente, porque ésta no tiene sentido de justicia, no tiene sentido del humor y no puede ni siquiera determinar lo que es bueno o malo para usted. Para el subconsciente, todas las imágenes simplemente SON. Es por ello que las imágenes negativas, de duda o preocupación serán igualmente aceptadas como las imágenes de prosperidad.

En el momento en que vea que sus pensamientos crean dudas deje de hablar, comience a relajarse e imagínese ya en posesión de la prosperidad que desea. Cuando haga esto alterará la corriente mental que fluye hacia su mente maravillosa.

Espere recibir su bien con toda su consciencia: *El hombre piensa en secreto y deja pasar; el ambiente es solamente su mirar a través del cristal.* James Allen escribió estas palabras hace casi setenta y cinco años, y todavía hoy son ciertas, siempre lo serán en el futuro.

Así que programe su "ordenador personal" para esperar buenos resultados, y eso será exactamente lo que recibirá.

La historia de Pat y John

Mientras escribía estas líneas he recibido una llamada telefónica de una pareja estupenda, Pat y John, a los que no dudaría en situar entre mis mejores amigos. Llamaban para decirme que se mudan a su nueva casa el próximo martes, algo que he estado encantado de oír. ¿Sabe? Hace menos de dos meses estuve hablando unas cinco horas con ellos sobre el concepto de creación de imágenes y el poder increíble de la expectación. Durante la conversación le pregunté a John qué era lo que más deseaba en el mundo, y tras un largo silencio, me miró directamente a los ojos y dijo: "Quiero que Pat, Toni (el hijo de Pat) y yo nos mudemos a una casa propia para estas navidades y me gustaría que mi hijo pasara el día de navidad con nosotros." (Aunque el hijo de John vive con su madre, los dos tienen una estrecha relación) Entonces le pregunté por qué no iba sencillamente y cumplía su sueño. Contestó que no podía, no tenía el dinero suficiente. Me atreví entonces a recordarle que todo es posible para aquellos que creen, y por tanto, él podría hacer realidad su sueño claramente; puede que simplemente no supiera cómo hacerlo. Entonces los tres pasamos una hora más o menos hablando del tipo de casa que querían hasta que tuvimos una imagen bien clara de la casa de sus sueños grabada en nuestras mentes. Hablamos sobre la expectación y les expliqué que le comenzarían a ocurrir muchas cosas buenas en cuanto empezaran a "esperar" estar en la casa para las navidades.

Lo primero que les ocurrió nada más adoptar esta nueva actitud en su consciencia fue que sus dos mentes pasaron a la parte del "cómo" del esquema. Empezaron a fluir nuevas ideas como si fuesen agua, y las preguntas comenzaron a presentarse sucesivamente. ¿Cuánto costará la nueva casa? ¿Cuánto iban a tener que sacrificar? ¿Dónde encontrarían esa casa? Para responder a estas preguntas necesitaban la ayuda de un agente inmobiliario experto, así que aconsejé a John que llamara a Natalie Kopman, una conocida mía profesional en lo inmobiliario, y le contara su sueño. Debían preguntarle qué necesitaban financieramente hablando para hacer realidad su

sueño o imagen. Finalmente les dije que tendrían que ocuparse de centrar toda su atención en ganar la cantidad de dinero necesaria para conseguir su objetivo, y tendrían que esperar de hecho ganar la cantidad fijada, y en el tiempo propuesto. Sorprendentemente resultó que la cantidad de dinero necesaria era mucho menor que lo que ellos en un principio pensaron que costaría.

Además, como ambos son comerciales a comisión, su camino hacia la consecución de su objetivo financiero no tenía tantos obstáculos como la de otras personas. A pesar de todo, sin entrar en detalles de los obstáculos que sí tuvieron que superar, sobra decir que Pat y John, con la ayuda de Natalie, lo lograron. Este próximo martes se mudan a la casa nueva, y el sábado siguiente es Navidad. Justo antes de colgar el teléfono les he felicitado por la nueva casa y he preguntado a John si su hijo irá por Navidad. En voz baja, pero temblando de felicidad, me ha dicho "Sí, viene. La verdad es que sí que hay diferencia de esperar lo que quieres y esperar lo que no quieres, ¿no, Bob?". Yo sólo he sonreído y dicho "Sí John, claro que la hay."

En la actualidad muchas personas viven según la base de "ver es creer". O sea, las únicas imágenes con las que se involucran emocionalmente son las que perciben a través de sus sentidos. Por el contrario, las personas con "visión real" a lo largo de la historia siempre han sabido que el principio primordial es "lo que ves es lo que consigues". Dicho de otra manera esto significa que las imágenes en la mente de la persona preceden las imágenes concretas que llenan el mundo material. Por ello usted debería estar al tanto del hecho de que este mundo físico fascinante que tenemos ante nosotros lleno de comodidades para hacernos la vida más agradable ha sido construido en su mayor parte por "creadores de imágenes", hombres y mujeres con visión que sabían lo que podían hacer y esperaban que todo lo demás llegase, sin importar las críticas que lanzaran los demás.

Por ejemplo, dos mecánicos jóvenes de Ohio nos presentaron un nuevo mundo mediante la creación y sujeción de la imagen de un avión volando, pero si no hubieran esperado triunfar seguramente hubieran abandonado en el primer problema. Como no lo hicieron ahora sólo estamos a unas horas de distancia de cualquier punto del planeta, de hecho podemos alcanzar otros planetas en un corto lapso de tiempo. Edison creó y mantuvo la imagen de que iluminaría el mundo entero, y gracias a él no tenemos que andar a tientas la mitad del día. Usted debe ver que también puede cambiar su mundo como John y Pat, creando una imagen en su mente de cómo quiere vivir exactamente. Pero siempre recuerde que sólo recibirá lo que "espere" de verdad, no lo que desee.

Hay tres pasos concretos para lograr la prosperidad en todos los ámbitos de la vida. El primero es crear la imagen en su mente; el segundo es volcarlo al espíritu (usted su parte y Dios la suya); el tercero es esperar con todo su corazón y su alma que el Espíritu le recompensará abiertamente su fe.

Espere la Abundancia

Capítulo 6

La ley de Vibración y Atracción

"Toda idea que se tenga en mente ya sea temida o venerada comenzará a revestirse de las formas físicas más convenientes y apropiadas posible"

Andrew Carnegie

El Dr. Wernher von Braun

En una entrevista que concedió el Dr. Wernher von Braun en febrero de 1976 él pronunció la siguiente cita: "Tras muchos años de explorar los misterios del universo he llegado a la firme creencia en Dios. La grandiosidad del cosmos sólo sirve para confirmar mi fe en la seguridad de que exista un creador. Simplemente, no puedo imaginarme al universo entero naciendo sin algo como un deseo divino. Las leyes de la naturaleza son tan precisas que no nos es difícil construir una nave espacial que viaje hasta la Luna, y podemos programar el vuelo con una precisión inferior a un segundo. Estas leyes tienen que haber sido establecidas por alguien." Dr. von Braun continuó afirmando que la ciencia y la religión, si se entienden correctamente, no son contrarias la una a la otra. Afirmó que, por el contrario, "son disciplinas hermanas". Mediante el método científico aprendemos más sobre la creación, mientras que con el estudio de la religión ampliamos nuestro conocimiento sobre el creador. El hombre intenta servirse de las fuerzas de la naturaleza a su alrededor mediante las herramientas de la ciencia, y por otro lado, a través de la religión intenta controlar las "fuerzas de la naturaleza", que trabajan en su interior. Tras una breve pausa, añadió: "Sin la fe no habría ni un solo logro en la historia de la humanidad...Todo aquel que lucha por conseguir algo necesita un cierto grado de fe en sí mismo, y cuando acepta algún reto que requiere cada vez más fuerza moral de la que puede reunir, entonces necesita fe en Dios."

Varios años antes de que nadie aceptara la idea de que el hombre pudiera ir a la Luna y volver se le preguntó al Dr. von Braun: "¿Qué sería necesario para que un cohete llegara a la luna?", y él simplemente respondió: "El deseo de hacerlo". Von Braun fue, claramente, un hombre brillante con una gran comprensión de la vida y una consciencia enorme de las leyes que gobiernan el universo. De hecho es considerado por muchos expertos en el tema el "Padre" del programa espacial. Como todos los grandes triunfadores, había adquirido una visión interna profunda de las leyes "espirituales" de la vida, una de las cuales es la Ley de Atracción. Me gustaría ahondar en esta ley a continuación.

En realidad, la comprensión de esta ley en concreto es la clave para comprender todo el libro. La razón de esto es que la "Ley de la Atracción" es el principio subyacente que gobierna el nivel de su prosperidad personal. Pero para ayudarlo a conseguir afianzar este concepto será necesario centrarnos un momento en otra ley: la "Ley de Vibración".

La "Ley de Vibración" explica la diferencia entre la materia y la mente, entre el mundo físico y el no físico.

Según la Ley de Vibración todo se encuentra en vibración o movimiento, nada permanece quieto. Todo se encuentra en un estado constante de movimiento, y por ello no existe nada como la inercia o el estado de reposo. Desde lo más etéreo hasta la materia más bruta, todo está continuamente en estado de vibración.

Al ir del grado menor de vibración al mayor se descubre que existen literalmente millones y millones de subniveles o grados intermedios; desde el electrón hasta el universo, todo está en constante agitación. La energía se manifiesta en todos los grados intermedios de vibración.

Las "escalas de vibración" reciben el nombre de frecuencias; a mayor frecuencia más potencia en la fuerza. El pensamiento es una de las formas más altas de vibración, por lo que tiene una naturaleza muy potente y nosotros debemos comprenderlo.

Ahora, la Ley de Vibración se puede explicar de muchas maneras dependiendo de qué objetivo se tenga al explicarla. Sin embargo, en este capítulo queremos centrar la información sólo en los pensamientos para que así podamos comprender más sobre la Ley de Atracción.

Vibración

Vibrar significa:

Oscilar alternativamente en torno a su posición de equilibrio. Dar un movimiento trémulo.

Para que tenga un concepto más gráfico de la idea de la vibración, estire uno de sus brazos hacia delante. Manténgalo completamente quieto. Mientras lo mantiene así y es incapaz de percibir ningún movimiento de ningún tipo en ese brazo, entienda que los electrones que forman el brazo se están moviendo, agitando, temblando, o vibrando a una frecuencia de 300.000 kilómetros por segundo.

A usted el brazo le parece quieto, pero en realidad se encuentra en constante movimiento. Pero claro que, aunque este movimiento es imperceptible a primera vista, con un microscopio muy potente sí que se podría apreciar.

Ahora agite el brazo. Usted mismo ahora está haciendo que el brazo vibre. Ya antes vibraba de modo propio obedeciendo a la Ley de Vibración (que establece que todo se encuentra en constante vibración). Pero usted ha aumentado o intensificado la frecuencia de esa vibración. Es como si usted hubiese pisado el pedal del acelerador vibratorio.

Personalidades Positivas o Negativas

*“La mente en su propio ligar, y por sí misma
puede hacer un Cielo del Infierno,
y un Infierno del Cielo.”*

John Milton

Por lo general, a las personas se las puede calificar de personalidad positiva (optimistas) o de personalidad negativa (pesimistas).

Aquellos que tienen pensamientos positivos siempre tienden a mirar el mejor lado de la vida. Se ponen mirando al sol e intentan ver el bien incluso en lo malo. Las personas así normalmente tienen pensamientos de naturaleza positiva y son una bendición para el mundo. Se encuentran en una "Vibración Positiva", y por ello atraen otras personalidades positivas hacia ellos.

Por otro lado, las personalidades negativas normalmente miran el lado oscuro, sombrío y deprimente de la vida. Ven algo malo incluso en lo bueno. Viven en lo malo y negativo; piensan en ello, lo predicen, lo esperan, y reciben sin falta aquello que han andado buscando. Es por la vibración negativa en la que se encuentran que atraen hacia sí otras personalidades miserables. Como ya se ha dado cuenta, a la miseria le encanta la compañía.

Su estado mental puede compararse con el hombre al que se preguntó cómo se sentía y dijo

*"Hoy me siento bien,
pero puedo sentirme mal mañana."*

Las personalidades negativas son deprimentes para todos los que los rodean. sus caras expresan físicamente los pensamientos negativos que tienen en sus mentes. Se puede ver a estos individuos por la calle todos los días. De ellos no radia ni alegría ni ánimo, sólo melancolía, hostilidad y ceños fruncidos. Se han creado su propio infierno y parecen regodearse en su autocompasión.

La ley de Polaridad y Relatividad establece que todo positivo tiene un opuesto igual negativo. Es por esto que son necesarios los dos tipos de personalidad, así podemos desarrollar nuestra consciencia y distinguir el uno del otro. Así que elija el que le ayudará a avanzar en la vida.

Usted tiene una Voluntad Libre. Puede elegir cuál de los dos tipos de personalidad quiere adoptar. Si una persona es negativa constantemente pero se cansa de ese estado, podrá cambiarse a sí mismo mediante la consciencia y esfuerzo adecuados para ser una persona del tipo positivo.

Entiéndalo bien: la Ley de Vibración nos dará la consciencia necesaria para llevar a cabo los cambios de personalidad necesarios.

El Cerebro - El Cuerpo

Lo crea o no, el cuerpo humano es uno de los instrumentos eléctricos más eficientes del universo. Similarmente, el cerebro humano es probablemente el instrumento eléctrico más eficiente que se haya creado nunca. Ambos son auténticas maravillas.

El cerebro es la parte del cuerpo donde se transforman toda suerte de frecuencias de un nivel a otro. Por ejemplo, en el cerebro se transforman las

sensaciones en actividad muscular. El sonido, la temperatura, la luz y el pensamiento también se transforman cada uno ellos en otras frecuencias que afectan al cuerpo.

Dentro del cerebro hay centros donde se controla y regula el funcionamiento de todos los órganos y partes del cuerpo. A través de la estimulación adecuada de estos centros se puede controlar el funcionamiento de los órganos. En los seminarios nos referimos a este fenómeno como el control vibratorio del cuerpo.

En un análisis final, el cerebro no es más que un instrumento vibratorio, y para empezar a entender su funcionamiento hay que estudiar la Ley de Vibración. Desde principio de los años 40 hemos tenido a nuestra disposición el electroencefalograma, que lee la actividad eléctrica del cerebro, y el electrocardiograma, que rastrea los cambios eléctricos que tienen lugar al contraerse el corazón.

Así que las vibraciones desde luego no son algo nuevo para nosotros; es más, todos las conocemos. El problema que tenemos es que la gran mayoría de las personas no conocen la relación entre sus vibraciones y sus resultados en la vida.

Desgraciadamente es algo muy común para nosotros el ver a personas en vibraciones malas o confusas intentando arduamente (mediante la fuerza) obtener buenos resultados. Pero debido a la vibración negativa en que se encuentran se ven bombardeados continuamente por todo tipo de personas y situaciones negativas, atraídas por ellos por ley. En algún punto la batalla debe resultarles abrumadora, consecuentemente.

Estas personas podrían compararse con alguien que salta desde la azotea de un edificio e intenta subir hacia arriba mientras cae: el resultado en ambos casos sería igual de predecible e igual de desastroso.

Todo es Energía, Todo Vibra

Para que usted tome una mayor conciencia de cómo conseguir el control de sus resultados (o sea, comprender cómo y por qué los pensamientos y cosas llegan a su vida y como lo hacen) debe retroceder hasta la premisa básica con la que comenzábamos: todo vibra y nada permanece quieto. La realidad es que la inercia no existe. En la actualidad los científicos apoyan esta tesis, y todos los descubrimientos científicos nuevos tienden a darla incluso mayor credibilidad.

Sin embargo, gracias a su Libre Voluntad y otras muchas propiedades de su maravillosa mente, usted posee una capacidad co-creadora para producir en su vida y a su antojo cambios en la vibración. La razón de la falta de habilidad en el ejercicio de este tremendo poder para bien no es otra que nuestra propia ignorancia respecto a la Ley de Vibración.

Deje Entrar a la Luz - Su enlace

De forma lenta pero segura vamos a ver cómo "conectar" con el bien deseado mediante nuestro ojo interior de comprensión para mejorar la calidad de nuestras vidas.

Dos objetos con campos electromagnéticos iguales operan en la misma frecuencia, podemos decir que se encuentran en resonancia, armonía o comunicación. Cuando dos objetos están en resonancia o vibran a la misma velocidad, la frecuencia de vibración puede ser transmitida de uno al otro a través de los electrones (la resonancia, contemplada como rama de estudio, se relaciona con los campos electromagnéticos que rodean a los objetos).

Por ejemplo: la tulipa de un candelabro vibrará cuando entre en resonancia con el sonido de una determinada tecla de un piano, y no vibrará con ninguna otra.

Los dos objetos en cuestión están fabricados con materiales completamente distintos y tienen formas diferentes, y aún así, debido a que sus campos electromagnéticos son iguales, están en resonancia. Se encuentran en la misma burbuja de movimiento relativo, sin importar sus tamaños formas o elementos que los componen.

Todas las ondas electromagnéticas o cuantums tienen su propia frecuencia de vibración, que es el número de cambios de dirección por segundo que sufren. El espectro de las ondas electromagnéticas no es más que una "Escala de Vibración" subdividida en regiones específicas.

Hay que tener siempre en mente que estas regiones no son divisiones reales, sino meros espacios arbitrarios que abarcan las frecuencias que se manifiestan ante nuestros sentidos de muchas maneras. Cada región se "solapa" con la que tiene inmediatamente superior e inmediatamente inferior; no hay líneas definidas de separación.

Todo es Expresión de lo Mismo

En este universo todo se encuentra en conexión con todo por la Ley de Vibración. Es como los colores de un arco iris, uno no es capaz de determinar dónde acaba uno y empieza el otro; así es con el resto de las cosas, no podemos distinguir dónde acaba una cosa y empieza otra. Todo en este universo está conectado a todo, como el agua que hierve con el vapor que produce, como este vapor con el éter o aire en el que se transforma.

Usted también se encuentra en conexión con el resto del universo, no importa si se puede ver a primera vista o no. La única diferencia física entre los objetos radica en su densidad o amplitud de vibración.

Por esta razón en el momento en que se eligen ciertos pensamientos entran en juego las neuronas. Éstas vibran y envían ondas electromagnéticas. Al concentrarnos en esos pensamientos se agranda la amplitud de vibración de las neuronas y, por consiguiente, las ondas electromagnéticas se vuelven mucho más potentes.

Tiene que saber que es usted el que crea esas ondas y el que determina su densidad con su libre voluntad. También es necesario que tenga en mente que a todo su ser se le está imponiendo esa vibración concreta, ya que es usted el que origina esas ondas.

Ya hemos visto que dos objetos pueden estar hechos de materiales diferentes y con formas distintas y aún así estar en resonancia el uno con el otro. Esto se debe a que sus campos magnéticos básicos son iguales porque se encuentran en el mismo grupo de movimiento relativo (sepa que la resonancia es el factor determinante de los cambios de vibración).

Al tener la imagen de su objetivo en la pantalla de su mente usted vibra en armonía (resonancia) con cada una de las partículas de energía necesarias para la manifestación de esa imagen en el plano físico. Manteniendo esa imagen esas partículas de energía se aproximan a usted (atracción) y usted se aproxima a ellas, es una ley.

Todas las cosas son simplemente manifestaciones de energía o espíritu.

Cuando el mundo entienda esta gran verdad sabremos que todas las personas somos iguales, sólo parecemos diferentes. Las líneas divisorias del ser humano no son ni las fronteras, ni el color, ni los idiomas; sólo la ignorancia y su polo opuesto: el entendimiento.

SEPA LA VERDAD Y ÉSTA LE HARÁ LIBRE

Ayudar a que Otros se sientan Mejor

A usted automáticamente le caen bien las personas que le hacen sentir bien. Entonces a esto seguirá que usted le caerá bien a otras personas cuando usted les haga sentir bien o cuando les haga entrar en una vibración más positiva.

Ejemplo

El control vibratorio del cuerpo, de la mente y del alma de una persona le proporciona a usted un medio de restauración de vibraciones positivas a través de ondas eléctricas enviadas de usted a otra persona por las neuronas.

Ya se ha dicho que el cuerpo humano, incluido el cerebro, es un instrumento eléctrico con mucha carga. Por ello usted es una auténtica torre transmisora con respecto a otras personas. Cuando se completa la "sintonización" entre usted y ellos o cuando se ha establecido una personalidad compuesta común entre usted y la otra persona, ésta será consciente de la vibración de pensamiento que usted emite.

Según la Ley de Transmutación y Transmisión Perpetuas de Energía, la otra persona, con bajo potencial de energía, capta la energía adicional enviada por usted. Como si se tratase de una pila recargable, la persona se carga y se vuelve más energética y más positiva como resultado de ese contacto con usted.

El proceso de transmisión de energía entre usted y otra persona es exactamente el mismo que el que tiene lugar entre una antena de emisión y una radio. O sea, las leyes de idéntica naturaleza gobiernan ambos fenómenos.

Vibraciones y Actitud

Todos los objetos físicos emiten vibraciones. Todo lo que usted ve, oye, huele, saborea o toca emite vibraciones porque, como todo lo demás, se encuentra en un estado de continuo movimiento. En el momento en que usted se acerque lo suficiente a ellos como para entrar en su "área de vibración", usted se verá influenciado por ésta, se dé cuenta o no. Por ejemplo, ¿se ha dado cuenta alguna vez de lo en paz que se siente (vibra) cuando pasea a solas por un bosque?

La Ley actúa exactamente de la misma forma en el ámbito mental. Cuando una persona tiene un pensamiento significa que ha comenzado a hacer que un grupo de neuronas comiencen a vibrar de forma anormal, ya sea consciente o inconscientemente. Como son en el fondo "cosas", al empezar a vibrar anormalmente las neuronas emiten una onda de energía eléctrica que avanza hacia el exterior buscando un sitio en el que posarse.

Si usted se encuentra en el área (espacio) de vibración de estas neuronas y resulta que usted también tiene neuronas similares en armonía (en compenetración) con las que vibran en el cerebro de la otra persona, usted recibirá esas vibraciones y será influenciado mentalmente por ellas, negativa o positivamente. Está claro que cualquier persona que trabaje en ventas o dirección comprenderá esta información perfectamente.

Supongamos que otra persona vibra según "conceptos de ira". Si usted es el tipo de persona que se enfada fácilmente o entra en el campo de vibración de esa ira, entonces esas ondas darán con las "neuronas de ira" en su propio cerebro. En caso de haber resonancia, esas vibraciones harán que también sus neuronas vibren y todo su ser pasará a corresponder dicho estado mental. Usted se irritará o enfadará (aunque usted puede o no saber la causa de su enfado). Si no entiende lo ocurrido, no podrá cambiar las condiciones que primeramente llevaron al efecto.

Se aplica el mismo principio a todas las vibraciones mentales. En cuanto alguien comienza a pensar, con ello ordena a las neuronas que vibren. Entonces se libera energía en forma de electrones que viajan según la intensidad del pensamiento en cuestión. Cualquiera que se tope con esta energía será influenciado por ella. Pero tenga en cuenta que lo único que detiene a un pensamiento es aquello que está en resonancia con él. Es decir, si usted entrara en un campo electromagnético de pensamientos con vibraciones negativas, usted se volverá negativo si usted es ese tipo de persona. Análogamente, si penetra en un campo de pensamientos con vibración positiva experimentará lo contrario a lo negativo: lo positivo.

Como el aire que respiramos se encuentra literalmente relleno de ambos tipos de vibración, éstos están rebotando en su cerebro a todas horas. Por ello usted

podría volverse como un barco sin timón, manejado a merced de lo que vibre en el aire. Sin embargo, ahora entiende la Ley de Vibración, y esto significa que se encuentra en posición de aislarse de las vibraciones negativas. Usted puede entonces tener el control de sí mismo, literalmente hablando, y comenzará a traer los objetos y circunstancias que elija.

Conviértase en un Imán Mental

Atraiga lo que necesite
para la Manifestación Física de su Imagen

Si es cierto que la energía o Espíritu no es ni creada ni destruida, y todo en su estado original es energía o Espíritu, entonces obligatoriamente sigue que todo lo que usted quiera en todo momento ya está aquí. Es simplemente cuestión de elegir los pensamientos que le pondrán en vibración resonante con el bien que desea.

Todo lo que usted busca le busca a usted también. Por tanto todo lo que quiere ya es suyo. Así que usted no tiene que conseguir nada, sólo tiene que darse más cuenta de lo que ya posee.

En el momento en que ponga su vida en armonía con la Ley, con el flujo de la Orden Divina, verá que lo negativo se habrá "esfumado". Su origen habrá sido erradicado y no volverá a atraer lo que no desea.

El secreto de recibir físicamente los resultados anhelados siempre se esconde en la Ley de la Atracción. Todo este libro ha sido diseñado para ayudarle a entender cómo conseguir una vibración que armonice con el bien querido, y cómo permanecer después con esa vibración positiva para que comience a atraer lo que sea que necesite para que se materialice su imagen de prosperidad.

La Analogía de la Bellota

En su gran obra *Working with the Law* ("Trabajando con la Ley"), Raymond Holliwell, en el capítulo dedicado a la ley del éxito, señala lo siguiente: "Todos los procesos de la naturaleza culminan. La naturaleza no sabe lo que es el fallo, no planea nada que no vaya a tener éxito. Persigue resultados de todos los modos posibles. Para triunfar en el mejor y más estricto sentido de la palabra debemos copiar sus métodos teniéndola como modelo. Es en sus principios y leyes donde daremos con los secretos del éxito."

Tenga en mente que todo lo que pueda ver o no de este universo con sus ojos es una expresión del Espíritu. También sepa que el Espíritu actúa según leyes exactas. Usted está sujeto a esas leyes de la misma forma que lo está la naturaleza. Por esto tiene razón Holliwell: deberíamos copiar los métodos de la naturaleza, absolutamente.

Ya llevo años sosteniendo una bellota en los seminarios y usándola como recurso para ayudar a otras personas a entender mejor el modo en que la ley

de atracción trabaja en sus vidas realmente. Así que, por favor, visualice si puede una bellota. Ahora piense (piense de verdad) en lo que está mirando.

Aunque la bellota pueda parecer un objeto sólido, ahora usted ya debería saber sin ninguna duda que en realidad, como todo aquello que parece sólido, es "una masa de moléculas vibrando a una gran velocidad". En el interior de la bellota hay un núcleo o plan determinado que dicta la escala de vibración a la que se mueven esas moléculas. Todas las semillas se rigen por el mismo principio. Cada semilla cuenta con un núcleo o plan determinado en su interior que dicta en la que se encontrará y que así gobierna el "producto" final en el que se desarrollará o crecerá.

Creo que todos somos conscientes del hecho de que todo en este universo está gobernado por una ley básica: "O se crea o se desintegra". A esto sigue por tanto que si algo no se encuentra en proceso de crecimiento, debe encontrarse en proceso de morir, por ley intrínseca a su ser. Por ejemplo, mientras la bellota esté fuera de la tierra, se está desintegrado, lentamente, pero también ciertamente. Por el contrario, en cuanto se planta la bellota en la tierra, el plan determinado o escala de vibración de la bellota establece una fuerza atractiva que hace atraer a la bellota todo aquello que vibra en armonía con ella. Si pudiera observar a simple vista lo que está ocurriendo exactamente vería un "desfile" de partículas de energía, una corriente infinita de ellas, marchando de forma ordenada hacia la bellota. Al entrar en contacto con las moléculas que forman la bellota se unirían, fusionarían, formarían una sola, y por supuesto, la bellota se expandiría, agrandaría, crecería.

Ahora considere lo siguiente: si pusiera dos gotas de agua y dos de aceite sobre una mesa pulida e intentará juntarlas, las dos gotas de agua resonarían y formarían una sola gota grande agua al entrar en contacto la una con la otra. Pero si intentase llevar el agua hacia el aceite se repelerían porque no están en armonía de vibraciones. De la misma forma, volviendo a la bellota, las únicas sustancias que se unirían a la bellota serían las que vibrasen en armonía con ella. El resto de las partículas de energía que formasen la tierra serían repelidas.

Al desarrollarse la bellota a partir del hilo interminable de moléculas que atrae, comenzarían a salirle pequeños brotes en la base y hacia afuera de su parte superior. Luego estos brotes formarán raíces. Mientras crecen o se expanden y rompen hacia la superficie a la atmósfera terrestre, la fuerza de atracción continúa y partículas de energía procedentes de la atmósfera son atraídas hacia ella, como lo fueron las partículas de energía de la tierra. Al seguir desarrollándose la bellota llega un punto en que deja de ser bellota y pasa a ser una encina. Las raíces, el tronco, la corteza, las ramas, los tallos y las hojas; todos están en el universo y son atraídos hacia la bellota por el núcleo o plan determinado que se encuentra en el interior de la semilla.

Ahora, al contrario que el ser humano, la bellota no puede cambiar su escala de vibración. Por ello sólo puede desarrollarse en lo que ha sido programada: una encina. Usted se parece a la bellota en muchos aspectos, por ejemplo, usted también es "una semilla", en el plano general. La diferencia entre usted y la bellota es que usted puede cambiar su propia programación porque es un

ser co-creador. La imagen que elija mantener en la pantalla de su mente y plantar profundamente en el tesoro de su mente subconsciente es el plan determinado o el núcleo que determina en lo que va a convertirse. Dicta la vibración en la que usted se encontrará y controla lo que usted atraerá o repelerá.

Éste es un universo ordenado, nada ocurre accidentalmente. Las imágenes que plante en su mente maravillosa pondrán en marcha automáticamente una fuerza de atracción que gobernará los resultados de su vida. Tiene que recordar, no obstante, que si su imagen varía continuamente, usted se encontrará convirtiéndose en algo distinto constantemente y esto pone en marcha un proceso muy caótico. Lamentablemente, las personas que no conocen estas leyes precisas plantan imágenes de abundancia en sus mentes en un segundo e imágenes de pobreza al segundo siguiente. Cambian de vibración a todas horas, y por tanto atraen cosas buenas durante un minuto y cosas malas al minuto siguiente. La triste verdad es que la gran mayoría de la gente se pasa toda la vida oscilando entre estos dos extremos, y el resultado son vidas desordenadas y caóticas a la enésima potencia.

Aunque es cierto que todo lo que usted quiera ya está aquí, depende de usted entrar en resonancia con ello. Está claro que nunca armonizará con la prosperidad si insiste en mantener imágenes de falta y limitación en la despensa de su mente maravillosa. Dado que usted siempre está siendo magnetizado hacia algo, se deduce que nunca será culpa de nadie más el que se encuentre con algo que no quiere en su vida supuestamente. Entienda que usted lo ha encargado y le está siendo entregado, ¡justo a tiempo!

Capítulo 7

Los Arriesgadores

Los días en que usted defendía sus posesiones y posiciones presentes han quedado atrás. A partir de hoy ya no tendrá que preocuparse de asuntos problemáticos como "mantener su trabajo actual" o "mantener su estándar de vida de ahora". En vez de eso, usted situará las cosas que "pueden salir mal" en la línea defensiva y las cosas que "deben salir bien" en posición de ataque. Porque hoy usted es un arriesgador dinámico y vigoroso, y sus ojos están siempre fijos en sus puntos fuertes y activos en vez de en los puntos débiles y pasivos. De ahora en adelante por las mañanas se levantará pensando sólo en la forma de hacer las cosas que quiere hacer y no pensando en todas las razones por las cuales no puede hacer esas cosas.

A partir de ahora pensará repetidamente en los muchos logros que conseguirá en el futuro, los cuales superarán con creces aquello que haya hecho en el pasado. Estos son los resultados que sólo se podrán conseguir si usted está dispuesto a arriesgarse de alguna manera, por supuesto. Créame, una vez inicie este proceso no tardará en ganar, y mucho. Sin embargo debe comprender que cuanto más forme parte del proceso de asumir riesgos, más se verá obligado a echar mano de recursos que antes ni siquiera sabía que tenía. Puede que al principio esto le asuste considerablemente, pero a pesar de ello debe recordar siempre que nunca oírás, leerás o verá a alguien que alcance algo grande en su vida sin haber corrido antes algún tipo de riesgo.

Por ejemplo consideremos los riesgos monumentales que han corrido todos los grandes líderes religiosos durante sus heroicas vidas. Ahora paremos y veamos qué pasa con los riesgos tremendos que han asumido los grandes líderes de negocios a lo largo de sus ilustres carreras. Al final, cuando medite seriamente sobre estos magníficos logros, se dará más y más cuenta del hecho de que también usted debe volverse un arriesgador para desarrollar toda la grandeza con la que nació. Debe entender, además, que realmente ni usted ni nadie nunca podrán obtener una satisfacción auténtica si se niegan a correr riesgos. Porque aquel que elija vivir tomando extremas precauciones sólo acumulará una lista de días opacos, soporíferos, uno detrás de otro sin interrupción.

La Analogía del Trampolín

Para ayudarle a comprender completamente lo que implica esto que estoy diciendo, considere lo siguiente. Retroceda en su mente hasta la época en que usted era un niño e intente recordar el grado de admiración que sentía hacia el "niño del vecindario" que subía por la escalera hasta arriba y saltaba desde el trampolín más alto sin vacilar. Pruebe ahora a recordar los sentimientos que usted albergaba en su interior al verle dar ese primer salto "arriesgado" hacia al agua de debajo. Si usted es como el resto de nosotros, probablemente perdió un poquito de su propio auto-respeto en esos momentos hasta que al final, superando el puro bochorno, también usted reunía el coraje suficiente para saltar. Finalmente vea si puede recordar lo bien que se sintió cuando dio el salto y demostró al mundo que usted también podía hacerlo.

Ahora que ya ha paseado su mente por el pasado tráigala de nuevo al presente. Piense bien en la cantidad de hombres y mujeres de hoy que (similarmente al niño que miraba anhelante el trampolín) estarían encantados de dejar sus trabajos, situarse en un camino independiente y hacer algo propio. Sin embargo, debido a ese miedo aplastante al fracaso esta pobre gente nunca consigue acumular el valor necesario para dar el paso y zambullirse. ¿El resultado? Estas personas se pierden muchas de las oportunidades que nos da la vida, y lo que es aún más triste, nunca tienen la oportunidad de sondear las profundidades de sus propios recursos innatos. Al tener miedo a no conseguirlo, miedo a la pérdida, miedo al fracaso, eligen simplemente mantener su status quo y no hacer nada. Pero resulta irónico que incluso si alguien intenta por todos los medios evitar riesgos esta persona acabará fracasando inevitablemente de vez en cuando. Pero la cuestión es ¿y qué? ¿Dónde está la auténtica diferencia? Después de todo, "fracasar" no nos hace "fracasados", el único momento en el que nos volvemos un fracaso es cuando dejamos de intentarlo. Por tanto, aunque flaqueemos en el camino, nunca fracasamos de verdad, porque siempre mantenemos la capacidad de intentarlo una vez más.

La historia de Flip Wilson

Al famoso comediante Flip Wilson se le conoce por su habilidad de hacer reír a la gente. Pero esto es lo que dijo sobre su experiencia en el proceso de correr riesgos en una ocasión algo más seria: "Caí y me levanté. Caí y me levanté. Durante dieciséis años lo único que hice prácticamente fue caerme y levantarme."

Aún así, ¿cree usted que Flip Wilson alguna vez pensó en sí mismo como un fracaso? Podría apostar su vida a que no, porque si lo hubiera hecho nunca hubiera encontrado el valor para intentarlo "sólo una vez más", y probablemente nosotros nunca hubiésemos oído ni siquiera su nombre.

En este momento usted debe entender que en el momento en que se establezca seriamente un objetivo para sí, va a entrar a formar parte de un proceso de correr riesgos que añadirá una dimensión de emoción, un color completamente nuevo en su vida. Pero al mismo tiempo debe saber que cuando su comportamiento adquiera una faceta de más riesgo, la mayoría de las personas van a intentar evitar esto cueste lo que cueste. Dicho con otras palabras, en vez de asumir riesgos con sentido, la mayoría continuará afianzándose en una serie de concesiones vacías. Estas concesiones harán que, al final, su existencia se reduzca al nivel de una farsa sin sentido. Para entender este fenómeno, piense en las personas que conoce que se han conformado con la compra de una casa nueva. "¿Por qué se habrán conformado?" Se preguntará. Pues porque tenían miedo de no poder pagar la hipoteca de la "casa sus sueños" en la que realmente querían vivir.

Ahora piense en esas masas de individuos que permanecen en puestos de trabajo que consideran grises y sin recompensas. ¿Por qué siguen? Pues simplemente porque tienen miedo de no dar la talla en el puesto al que realmente desean acceder. Lo irónico, claro, es que si estas personas sólo se

aventurarán yendo a por ese trabajo mejor, esa casa de sus sueños o lo que sea que desearan de verdad, se exigirían a sí mismos unos actos increíblemente mejores, y el resultado sería que pronto descubrirían que los riesgos asumidos les pagarían grandes dividendos en todos los ámbitos de sus vidas.

Los Jóvenes Millonarios

Hace años leí un libro excelente sobre el tema de asumir riesgos. Se titulaba "Los Jóvenes Millonarios", y narraba las vidas reales de dieciocho personas que habían ganado cada uno más de un millón de dólares. De hecho algunos habían ganado muchos millones de dólares, más allá de la barrera del millón de dólares, a lo largo de sus muy exitosas vidas. El autor hacía muchas observaciones interesantes por todo el libro sobre la "ley del éxito financiero", pero la más importante era una a la que se refería frecuentemente; era que aunque estas personas provenían todas de orígenes diferentes y aunque habían ganado el dinero de formas distintas, todos tenían algo en común. "¿El qué?" Preguntará. Dicho de forma sencilla, era lo siguiente: a pesar de que todo lo que poseían provenía de los frutos virtualmente de cada una de las grandes decisiones de negocios que tomaron, ninguno de ellos consideraba que estuviera asumiendo "riesgos". La razón, continuaba, era que ellos vivían sus vidas como si fuese imposible fallar. Dése cuenta de que para la mayoría de la gente no cabría ninguna duda de que estas personas sí corrían riesgos tremendos y casi continuamente.

El Estudio sobre los Pilotos de Aviones de Combate

Siguiendo con un tema similar, un estudio de hace años que investigaba las vidas de los pilotos de aviones de combate de la Segunda Guerra Mundial determinó que, al contrario de lo que cupiera pensar, muchos de los pilotos que llevaban cuidado durante la guerra se encontraban entre los primeros muertos en combate. el estudio también concluyó que, como contraste y casi sin excepciones, aquellos que se negaron a no correr riesgos no sólo sobrevivieron, sino que fueron los grandes "arriesgadores" de la Guerra. De hecho, cuando uno tiene la oportunidad de observar las acciones de todo tipo de personas, pronto se ve claramente que aquellos que no se arriesgan en la vida mueren, y mueren relativamente jóvenes. Porque aunque estas personas permanezcan clínicamente vivas por muchos años, que sus corazones dejen de latir es una mera formalidad, ya que la verdad es nunca han vivido.

Puede que ahora usted haya pensado "Todo esto suena muy razonable, pero ¿por qué iba a ser cierto?, o ¿por qué tantos de nosotros estamos destinados a ir por la vida en este estado de miseria auto-impuesta, sólo porque no somos capaces o no tenemos ganas de correr riesgos que merezcan la pena?". Bien, a mí me parece que si sólo recurriéramos a la memoria y fuéramos a los años formativos de nuestra vida veríamos claramente dónde se halla la fuente de este comportamiento reacio a comprometernos a asumir riesgos. Cuando llegemos a ese punto, creo que habremos llegado lejos en nuestro intento de combatir y neutralizar últimamente este problema insidioso. Le exhorto a prestar mucha atención a la información que ahora se le presenta.

Cuando usted era un niño (incluso en la época en la que era un bebé) sus padres deseaban desesperadamente verle triunfar. Como consecuencia les aterrizzaba la idea de que usted pudiera no cumplir de alguna forma sus expectativas. Esto era completamente natural por el hecho de que ellos le amaban profundamente. Pero desgraciadamente esto les motivaba para intentar protegerle de todo daño potencial que pudiese aparecer en su vida. Por ejemplo, cuando usted aprendió a andar, ellos acudían a su lado en cuanto usted daba muestras de ir a tropezarse y rápidamente le agarraban para que no se cayera e hiciera daño.

De forma similar, cuando usted se peleó con "el pequeño niño-demonio de al lado", sus padres estaban ahí para aliviar sus heridos sentimientos. Probablemente trataron de consolarle diciéndole "Tú tenías razón cariño, el otro niño es un pegón". Luego probablemente dijeron algo como "Cielo, en el futuro ten mucho cuidado y no te acerques a niños como ése". Es más, si su educación fue como la de la mayoría de nosotros, su primera bicicleta vino acompañada de repetidas recomendaciones como "Ten cuidado", "no te caigas", "estate atento", etc. Fue así como usted fue lenta pero firmemente programado para moverse por la vida con una brillante luz de alarma en la pantalla de su joven e impresionable mente.

Usted debe saber por tanto que independientemente de lo que otra persona le haya dicho por el contrario, ninguno nacimos con miedo a correr riesgos. Como he indicado arriba claramente, el miedo a correr riesgos es algo que aprendimos al entrar en este mundo maravilloso. De hecho, al contrario de lo que a muchas personas se les ha hecho creer, si al ser humano se le deja arreglárselas solo, es un "arriesgador" programado de forma natural para seguir el camino que en algún momento le llevará a la grandeza en su vida.

Pero, sea como sea, antes de embarcarse en este emocionante camino del riesgo debería recordar no perder de vista al hecho de que convertirse en un arriesgador no significa volverse en alguien irresponsable. Si reflexiona sobre ello se dará cuenta de que ambos conceptos son mutuamente excluyentes. Ser un arriesgador implica actuar con coraje, y actuar con coraje es algo considerablemente distinto a actuar de forma tonta, que es como se actúa al comportarse uno de manera irresponsable. Puede que se encuentre con una cuantas situaciones en las que la línea de separación entre ambas ideas se vuelve extremadamente fina, pero es absolutamente esencial que nunca cruce la línea, ya sea conscientemente o no.

Otra cosa que debería saber es que asumir riesgos es siempre algo relativo, o sea, un comportamiento que para alguien representa un riesgo no tiene porqué ser necesariamente así para otra. Es más, si el comportamiento fuese de una tercera persona, uno podría estar tentado de calificarlo de irresponsable. Está claro por tanto que debemos ser capaces de distinguir entre estos conceptos distintos con un alto grado exactitud.

**Usted debe verse a sí mismo
con su ojo interior
ya en posesión del bien que desea.**

Riesgo vs. Irresponsabilidad

Las personas irresponsables raramente consiguen algo de importancia y frecuentemente atraen daños reales a sus vidas. Puede que alguna vez se encuentren en medio de alguna actividad con éxito, pero esto ocurre poco a menudo y normalmente se encuentran tan apesadumbrados por los resultados negativos que no merece la pena ni mencionarla.

Considere por ejemplo una persona que se tira desde un acantilado alto a un agua poco profunda sólo porque le han retado a ello sus acompañantes. Aunque a la persona en cuestión le dé miedo tirarse, por alguna extraña razón le da más miedo aún lo que los otros puedan decir o pensar sobre él si no se tira. El miedo de la persona es claramente razonable dado el hecho de que no tiene ninguna experiencia como saltador. Además, como no tiene ninguna experiencia, al pensar en lo que puede pasar si se tira, se imagina hiriéndose seriamente. Es obvio que para una persona así el seguir adelante y tirarse sería extremadamente estúpido, por decir algo, y las acciones de esa persona deberían considerarse como irresponsables bajo todos los puntos de vista.

Por otro lado, si esta misma persona entrenara para convertirse en saltador profesional y si estuviera cualificado para considerar todos los factores (es decir, si fuese capaz de visualizarse saliendo con éxito de todas las acciones necesarias, como nadar hasta la orilla, llegar a tierra sin lesiones, etc.), entonces sería una situación muy distinta, ya que aunque la persona seguiría asumiendo un riesgo objetivo, nadie podría acusarle de actuar de forma irresponsable.

Piense un momento en los especialistas que trabajan en la industria del cine. Estas personas están continuamente efectuando acciones peligrosas, de hecho es por eso por lo que se les paga. Pero no se engañe, estos hombres y mujeres no son para nada amateurs, son profesionales competentes, muy cualificados para realizar esos peligrosos actos con los que trabajan. Comprueban y vuelven a comprobar cada cálculo antes de hacer el más nimio movimiento. Como consecuencia de estas precauciones muy pocas veces resultan heridos. No, no cabe ninguna duda, los especialistas son "arriesgadores", pero pocas veces son personas irresponsables.

Inversiones

Ahora centrémonos en alguien que invierte sus ahorros ganados con gran esfuerzo en una empresa de la que prácticamente no sabe nada. Puede que alguien, como un familiar al que aprecia bastante, le haya sugerido que esta inversión es muy buena idea y que los inversores ganarían una tasa de interés de rendimiento muy alta. Además, a pesar de los grandes recelos de la persona sobre la empresa en sí, ésta está motivada por la codicia, por buscar el rendimiento más alto que se pueda obtener del dinero invertido. Finalmente, suponga que no obstante al terrible miedo de pérdida la persona decide hacerlo y realiza la inversión de todas formas. ¿Qué ocurrirá después?

Tras hacer la inversión, la persona pasará la mayor parte de su tiempo:

- 1) preocupándose por la inversión, y
- 2) visualizándose reducido a la mayor miseria.

Está muy claro entonces que este tipo de comportamiento debe considerarse como el polo opuesto de la responsabilidad financiera, y a la persona en cuestión se la debe considerar como imprudente e irresponsable más que como un arriesgador de buena fe. El final de una situación así es predecible, que no grato. El individuo pierde su dinero, sin mencionar la anterior amistad con el que le sugirió la inversión (las personas irresponsables y que se comportan de forma estúpida pocas veces se culpan a sí mismos de cometer errores así).

Por otra parte, si esa persona hubiera escuchado cuidadosamente la sugerencia de su amigo o familiar y después hubiese estudiado la situación por sí misma se hubiera formado una opinión basada en el conocimiento y no rumores, y motivada por interés real y no mera codicia. En ese punto podría haber seguido adelante e invertido una suma de dinero que no pusiera en peligro toda su situación financiera. Luego, al reunir información basada en experiencia, podría haber aumentado su inversión si eso parecía lo más adecuado a sus intereses.

Si nuestra persona hipotética hubiera seguido el segundo comportamiento, claro que aún así hubiera arriesgado algo, pero no se le hubiera podido calificar de tonto o irresponsable. Además, incluso si esta persona tomara una mala decisión y perdiera su dinero, eso sería toda su pérdida. Conservaría aún la amistad y su auto-respeto, porque sabría que lo único de lo que sería culpable es de un mero error de juicio. Un beneficio añadido de la segunda situación sería que esta persona no renunciaría automáticamente a futuras posibilidades de inversión si éstas apareciesen.

Estoy seguro de que usted está captando mi mensaje alto y claro: los arriesgadores son personas informadas que estudian cuidadosamente las situaciones, tienen confianza en sus propias habilidades y tienen una auto-imagen muy sana. Podríamos decir brevemente que los arriesgadores, al contrario que las personas irresponsables, son astutos.

Negocios Fallidos

Sabe, si se examinaran las estadísticas que reflejan el número de negocios fallidos al año sin estudiar detenidamente cada situación, uno llegaría fácilmente a la conclusión de que formar su propio negocio es un acto irresponsable. Pero no es así. La verdad es que muchas personas que van a la bancarrota no deberían haber puesto su propio negocio primeramente, ya sea por falta de preparación para dicho paso o porque simplemente no sabían lo que hacían. Carecían de cualidades, conocimiento o apoyo adecuado para hacer despegar el negocio. Sepa que aunque la mayoría de las empresas requieren tres años para establecerse en serio, algunas de estas personas no conceden ni siquiera tres meses o tres semanas para darle una oportunidad a su negocio.

También es significativo el hecho de que antes de establecerse por su cuenta, muchas de estas personas eran empleados que creían que su jefe era incompetente o que el dueño de la empresa para la que trabajaban no sabía lo que hacía. Obviamente no todo el mundo que pone su propio negocio pertenece a esta categoría, pero sí que hay muchos de ellos que sí.

Sin embargo, a pesar de estas lamentables estadísticas, sí que hay muchas personas arriesgadas que han tenido éxito con su propia empresa. Les pondré el ejemplo de mi buen amigo Bob McCrary. Bob llevaba trabajando en la industria electrónica muchos años, y aunque nunca había ganado lo que se considera "mucho" la verdad es que ganaba más que la media. Tenía su propia casa, crió a tres hijas preciosas y consiguió todo esto trabajando para otra persona. Pero a pesar de este éxito indiscutible, Bob tenía el deseo de poner un negocio por su cuenta, y me imagino que lo único que le impedía hacerlo era el miedo. La verdad es que con todas las circunstancias que le rodeaban lo único que Bob podía esperar era triunfar, pero, lamentablemente, él no era consciente de esto porque nunca había estado "ahí fuera" él solo. Además, había crecido con la vieja idea de que una persona debería conseguir un buen trabajo estable y trabajar por una pensión.

Aún así, el deseo de Bob y su mujer Pat de trabajar por su cuenta seguía ahí. Eventualmente creció hasta el punto en que ellos de hecho eran capaces de visualizar el negocio yendo bien. Como es imposible tener una imagen en la mente y no expresarla, el resultado de la imaginación de Bob y Pat fue el nacimiento de su propia empresa: "Pensacola Electronics".

El feliz suceso tuvo lugar hace unos pocos años, y aunque Bob y Pat han trabajado duro muchas horas, algo que aún hoy hacen, tienen la satisfacción de poder mirar lo que han creado juntos. Dan trabajo a muchas personas y prestan servicio a cientos de clientes en varios estados de EE. UU. Ambos han obtenido una renta considerable y el valor neto actual de su empresa si la vendieran es mayor que todo el dinero que Bob ganó durante todos los años anteriores trabajando para la otra empresa.

¿Tomaron Bob y Pat la decisión correcta? ¡Pregúnteselo! ¿Volverían a hacerlo? Ya sabe cuáles serían sus respuestas. ¿Son Arriesgadores? No creo que haya la menor duda al respecto.

Bob y Pat MacCrary abandonaron sus empleos e invirtieron muchos miles de dólares en algo que nunca habían hecho antes. No tenían garantías por escrito de que tendrían éxito en su empresa, pero no fueron irresponsables, tampoco actuaron de forma imprudente. ¿Tenían miedo? Bueno, nunca se lo he preguntado directamente, pero después de estudiar la naturaleza humana durante gran parte de los últimos veinte años, creo estar bastante seguro de acertar al decir que sí que lo tenían. A lo que queremos llegar es que, a pesar de sus inquietudes, tuvieron el coraje de actuar en la cara de su propio miedo. La persona que analiza la situación meticulosamente, se prepara en consecuencia y actúa en la cara del miedo con la imagen del éxito en mente es un Arriesgador. Es más, como usted ya sabe, los arriesgadores pierden raramente; e incluso cuando lo hacen, vuelven a levantarse para volver a

intentarlo. En otras palabras, los arriesgadores viven vidas emocionantes y creativas, porque viven la vida para la que todos fuimos creados.

Así que sonría porque a partir de ahora usted también puede pasar a ser un auténtico arriesgador. ¿Cómo? Haciendo simplemente aquello que siempre ha soñado en cada momento durante meses, o incluso durante años.

En el gran musical de Broadway *South Pacific*, Mary Martin cantaba: "Si no tienes un sueño, si no tienes un sueño, ¿cómo harás que un sueño se vuelva realidad?". Yo creo que todos tenemos nuestro propio sueño. Todos tenemos una visión, una idea o una imagen de algo grande o de un gran logro, un sueño que sale a flote en la superficie de nuestra consciencia de vez en cuando. Y durante unos breves momentos nos permitimos el lujo de disfrutar haciendo, siendo o teniendo lo que sea el sueño. No tengo ninguna duda de que usted también tiene una imagen de algo que flota en la superficie de su consciencia periódicamente, y a decir verdad, a usted le encantaría ejecutar dicho sueño.

Bueno, la verdad auténtica es que usted puede. Pero con toda probabilidad va a ser necesaria una considerable cantidad de valor por su parte. Recuerde, en este momento no importa cómo de rara parezca su idea. De hecho puede que la vea como fantasía pura y dura, pero podrá empezar a hacerla realidad describiendo por escrito lo que sea que quiera hacer, tener o ser. Escriba su ambición con todo el detalle posible y en presente. No lo escriba como algo que "planea" hacer, sino más bien como algo que ya está haciendo. Escriba en letras grandes y visibles "Puedo" y después grítelo, dígalo, cántelo, clave la idea de que ya lo está haciendo en su subconsciente. Luego elija a un amigo que sepa que tiene mucha confianza en usted para decirle su idea, alguien cuyas ideas sean compatibles con las suyas, no alguien que le desanime y se ría de su idea. Elija a alguien constructivo y que le ayude a inculcarle confianza en usted, que respete su idea.

Recuerde, no importa si su objetivo es emprender su propio negocio, comprar o construir una casa nueva, conseguir un coche nuevo, ascender en el trabajo, conseguir un record de ventas o conseguir matrícula de honor en el colegio. Sea lo que sea, debe dar el paso y perseguirlo fervientemente. Recuérdese a sí mismo que tiene reservas tremendas de potencial en su interior, y por ello usted puede hacer prácticamente todo lo que "establezca hacer en su mente". Todo lo que debe hacer es averiguar cómo hacerlo, no si puede o no. Comience visualizándose como un arriesgador y luego dígase a sí mismo que lo es. Empápele de las "buenas vibraciones" que consigue simplemente practicando estos fáciles ejercicios mentales.

Pero antes de ir más lejos con su búsqueda hágase con un folio y un bolígrafo. Haga ahora una hoja de balances haciendo una línea recta en el centro de la página.

En el lado izquierdo ponga un signo menos, y un signo más en el lado derecho. Bajo el signo menos escriba lo peor que pudiera ocurrirle si lleva a cabo su idea. En el lado derecho escriba todas las cosas buenas, las mejores, que podrían ocurrirle si lleva adelante su plan. Está claro que siempre que el plan sea honesto y honorable lo que vaya en el lado izquierdo no será desastroso. Por

otro lado, lo escrito en el lado derecho podría resultar ser algo absolutamente magnífico.

Por tanto, al crear una hoja de balance así se está demostrando a sí mismo, para su propia edificación, el hecho de que la verdad es que no tiene nada que perder. Ya se ha dicho en varias partes de este libro que no llegar a la meta no le hace un fracasado, sólo significa que su plan no funcionó como pensaba que lo haría. Así que incluso si usted perdiera todo lo que posee, aún le quedaría la capacidad de volver a levantarse e intentarlo de nuevo.

Ya llevo unos cuantos años con la costumbre de leer biografías y autografías de hombres y mujeres que alcanzaron realmente "algo de importancia" en su época. También he descubierto que casi sin excepción estas personas no lograron sus objetivos en numerosas ocasiones, pero nunca renunciaron a ellos. De hecho, yo mismamente en experimentado el no llegar a la meta en varias ocasiones; y admito abiertamente que duele un poco, incluso provoca cierta vergüenza. Pero sea lo que sea, nunca me ha impedido intentarlo de nuevo y tampoco debe impedírselo a usted, porque todos tenemos la capacidad de levantarnos e intentarlo una vez más. Por ello, transfórmese en el Arriesgador que realmente desea ser, ahora.

Capítulo 8

El Filo de la Navaja

Sólo te encuentras a un centímetro...un paso una idea...de entrar en la calle de la belleza en tu propia vida.

Se dice a menudo que la línea que separa el ganar del perder es tan fina como el filo de una navaja, y es cierto. Me refiero a ganar en grandes dimensiones y en todas las áreas de la vida.

W. Somerser Maugham escribió todo un libro sobre ello titulado "El filo de la navaja", y Daryl F. Zanuck gastó cuatro millones de dólares en producir una película con el mismo título. Estos dos grandes hombres (tanto autor como productor) sabían que no hay mucha diferencia entre unas personas y otras; la diferencia radica sólo en las cosas que se logran (lo que era el tema tanto del libro como de la película).

Una persona "piensa" en iniciar un proyecto, otra lo inicia; alguien "casi" termina un deber, otra persona lo termina; un individuo ve una oportunidad de actuar, otro actúa; un estudiante se queda a las puertas del aprobado, otro lo aprueba, aunque la diferencia entre sus notas sea una centésima, ésa centésima marca la diferencia.

Los anales de la historia del deporte están repletos de ejemplos que ilustran el concepto del filo de la navaja. Por ejemplo, en los Juegos Olímpicos de Montreal (Canadá) de 1976 había ocho finalistas compitiendo en los cien metros lisos, pero el que ganó el oro olímpico fue sólo una décima de segundo más rápido que el corredor que llegó en último lugar.

En 1947 en Estados Unidos había un caballo de carreras, Armed, que fue el primero en ganar corriendo en las carreras en torno al millón de dólares de premio durante su carrera. Obtuvo ganancias de 761.500 dólares en ese año. Pero el caballo que le seguía en ese mismo año (que no ganaba la carrera sólo por una "nariz") ganó 75.000 dólares. Si uno juzgara sólo por el dinero que obtenían llegaría a la conclusión de que Armed era trece veces mejor que su contrincante siguiente, pero si se comparan los tiempos que ambos caballos hacían verá que Armed no llegaba a ser ni un cuatro por ciento mejor.

Puede que usted haya crecido con la idea de que algunas personas nacen con estrella y otras no, o de que sólo porque unas personas son mejores a otras disfrutan de más abundancia en su vida; espero que entienda aquí y ahora que esa idea es completamente falsa. Usted es igual de bueno y tiene el mismo potencial que cualquier persona que conozca, vea o de la que oiga hablar. Recuerde: usted tiene el potencial necesario para tener incluso más éxito que ellos, porque la diferencia entre ellos y usted sólo está en los logros, y usted puede hacer algo para mejorar en gran medida los resultados que obtiene ahora. Puede que usted ya sepa cómo hacer lo que otros hacen (y si no, puede aprender), y como su poder potencial es ilimitado usted puede realizar incluso cosas mayores que las que ellos hacen en el presente.

Ese "algo" que usted debe hacer para triunfar más puede que no sea lo que usted cree que es, pero sea lo que sea, le aseguro que usted es muy capaz de llevarlo a cabo. De todas formas, tenga siempre en mente que dado que el mundo de cada uno es algo distinto, ese algo que usted debe hacer no tiene necesariamente que ser lo mismo que lo que la persona con la que vive o trabaja tiene que hacer.

La Historia de Heinz Daues

Mientras escribo este capítulo he recibido la llamada de un amigo mío muy querido, Heinz Daues, que quería agradecerme una idea que le di. Pero antes de decirle de qué se trataba la idea, le pondré en situación: Heinz Daues trabaja en una gran empresa aseguradora en Toronto, y todos los años en el mes de octubre la empresa hace un concurso llamado "Un Mes de Presidente". Todos los agentes de ventas de la empresa "batallan" entre ellos en este concurso y todos obtienen su máximo nivel de productividad. El que gana el concurso se lleva como premio tanto fama como fortuna, la empresa siempre reconoce a los líderes confirmados.

Como todos los años, Heinz tuvo un "Mes de Presidente" excepcional. Pero al obtener los mismo resultados que otros años pensó en "relajarse" un poco en noviembre, cubriendo al menos lo que él consideraba su rendimiento habitual. Sin embargo, hablando con él una tarde, noté que su entusiasmo normalmente visible se encontraba bastante más bajo de lo normal. Supe que algo no iba bien, así que le pregunté cuál era el problema. Entonces me contó que estaba pasando por un "gran bajón" ahora que ya había pasado el "gran mes". En un intento de animarle le pregunté lo siguiente: "Heinz, ¿qué harías con la comisión extra que ganarías si repitieras tus esfuerzos de octubre en noviembre?". En octubre, de hecho, ganaba tres veces más que en cualquier otro mes.

Viendo por dónde iba mi pregunta, la cara de Heinz se iluminó sobremanera con una amplia sonrisa. Entonces añadí rápidamente: "Los dos sabemos que eres muy "capaz" de repetir tus resultados de octubre en noviembre, no cabe la menor duda al respecto." En ese momento Heinz ya se había convencido bien de que no sólo era capaz de repetir los logros de octubre, sino de que además lo haría. "Bien Bob, voy a hacerlo", dijo con la confianza acostumbrada y fuerzas recuperadas.

EL Filo de la Navaja, él lo hizo, ¡Heinz Daues batió su propio record de octubre en Noviembre! Piense en la diferencia que esto representará en sus ingresos anuales, por no mencionar su posición en la empresa. Está claro que el duplicará o mejorará los resultados el próximo mes de Noviembre, después del "Mes de Presidente".

El "algo" de Heinz Daues resultó ser nada más sofisticado que decidir hacer lo mismo que ya había hecho en octubre, pero en noviembre. Tal vez usted se esté diciendo "cualquiera podría haber pensado en eso", y tiene razón, cualquiera podría haberlo hecho. Pero el caso es que hay unos pocos de miles de personas vendiendo seguros para la misma empresa que Heinz, y podría

apostar contra usted sin miedo a que no ha habido ni siquiera otras cinco personas que lo hayan hecho.

El antiguo entrenador del famoso equipo de fútbol americano Green Bay Packers Vince Lombardi describió muy bien el concepto del filo de la navaja aplicado al fútbol diciendo *La mayoría de los partidos se ganan o pierden en los últimos dos minutos del primer y el segundo tiempo*. Pero por lo que más se recuerda a Lombardi (respecto al filo de la navaja en fútbol), es por el concepto del "segundo esfuerzo", que él inventó para erigir a sus jugadores. En pocas palabras, el concepto del "segundo esfuerzo" significaba simplemente que cuando un jugador era bloqueado inicialmente por el otro equipo, siempre volvería a intentarlo una segunda vez con una fuerza añadida por un "segundo esfuerzo".

Ahora simplemente considere la enorme diferencia que usted podría hacer en su vida si adoptara una actitud mental similar. Por ejemplo, si usted trabaja en ventas y ahora mismo sólo vende tres unidades por semana, ¿cuáles serían las consecuencias para usted si decidiera vender una unidad más a la semana mediante la aplicación del concepto del segundo esfuerzo? Bueno, puede que semanalmente no sea una gran diferencia, pero si mira desde el punto de vista de una carrera entera, superaría con creces las dos mil ventas adicionales. Es más, en lo que respecta al dinero significaría que usted recibiría un extra equivalente al sueldo de diez años si su carrera durara cuarenta años. Sí, esa venta extra sería el filo de la navaja que le catapultaría a la primera división de la carrera que haya elegido.

El Triunfo de Milt Campbell

Alguien que descubrió por sí mismo la diferencia que implica el Filo de la Navaja en su propia vida es Milton Campbell. Sabe, Milt fue a los Juegos Olímpicos de 1952 para competir en el decatión. Obtuvo buenos resultados, de hecho quedó en segundo lugar y se llevó a casa la medalla de plata. Pero su ambición siempre fue ganar la medalla de oro olímpica. Por ello, cuando volvió a casa hizo ese viejo segundo esfuerzo y comenzó su plan de entrenamiento de nuevo. Durante los cuatro años siguientes Milt se dedicó exclusivamente a su programa de entrenamiento, lo que le llevó a ganar el oro olímpico por su país en los Juegos Olímpicos de 1956.

Tras el revuelo de este logro tan espectacular tuve el placer de hablar con Milt en varias ocasiones. A menudo me confió que muchos de los atletas contra los que competía en el instituto eran por entonces mucho mejores que él, pero hubo algún punto en el que ellos decidieron abandonar la carrera deportiva, y el filo de la navaja para Milt fue seguir entrenando. El resultado: el día en que le pusieron la medalla de oro a Milt se le reconoció como el mejor atleta del mundo.

Uno de los mejores ejemplos de la fina línea que separa ganar de perder se encuentra en la película *El Filo de la Navaja*. El reparto de la película consistía en ocho actores principales y ocho dobles; cada actor principal tenía un doble que hacía el trabajo duro, extenuante y cansino por él mientras las estrellas hacían el resto. Después de terminar la película, la revista *Life Magazine* publicó

un artículo en el que figuraban las fotos de los ocho actores principales en una página y las fotos de los ocho dobles en la otra.

El doble de la "estrella" de la película, Tyrone Power, se llamaba Thomas Noonan. Noonan era un conocido cercano de Power, incluso habían ido al mismo instituto en la misma época. Ambos eran más o menos de la misma altura, igualmente inteligentes, se vestían de forma casi idéntica y se parecían mucho el uno al otro, incluso físicamente. De hecho, entre cada actor principal y su doble había un parecido lo más humanamente posible. Pero sólo había una cosa, una, en la que los actores principales eran completamente distintos a sus dobles: el sueldo total por la película entre todos los actores principales ascendió a 489.000 dólares, algo asombroso en aquella época. El sueldo total, por otro lado, que ganaron entre todos los dobles llegó míseramente a las 6.534 dólares. Puede que los actores principales sólo tuvieran una pizca más de talento que sus suplentes, pero la compensación monetaria que recibieron fue setenta y cinco veces mayor.

Al hacerse cada vez más consciente respecto al concepto del "Filo de la Navaja" se sorprenderá de la cantidad de ejemplos así que se encontrará cada día. Por ejemplo, piense en la simpatía que siente hacia un pequeño comercio donde la cajera le sonríe, le da las gracias por su compra y le pide volver "pronto", y compárela con la que siente hacia un sitio en el que se le recibe con la agria actitud "Bueno, ¿va a comprar algo o no?".

O considere lo siguiente: hace aproximadamente un año vino una familia a unos de mis seminarios en Toronto. Eran realmente una familia encantadora, pero tenían un problema grave y me preguntaron si yo podría ayudarles a solucionarlo. Comenzaron diciéndome de que tenían un taller de reparación de coches, pero al parecer el negocio iba mal, tan mal que de hecho estaban pensando en cerrar las puertas y trabajar para otra persona.

Tratando de ayudarles, hice una visita a las instalaciones de su taller y les hice una serie de preguntas. Después me relajé y escuché sus respuestas con atención. No había transcurrido mucho tiempo cuando me di cuenta de que todas las preguntas que les hacía que tenían que ver con su habilidad como mecánicos las respondían con entusiasmo palpable y rebosantes literalmente de confianza. No sólo me convencieron pronto de que eran mecánicos bien preparados, sino que además podían trabajar muy duro.

Por otro lado también discerní que siempre que las preguntas eran sobre las relaciones públicas del negocio, no mostraban ningún tipo de entusiasmo. Incluso un aura de pesimismo y desánimo se cernía sobre ellos. Por tanto, me resultó bastante obvio que el único problema de esta familia era el trato con sus propias actitudes mentales.

Una vez identificada la auténtica naturaleza del problema pude sugerirles las acción correctora. Les dije que debían comenzar a visualizar el taller lleno de coches averiados. También les aconsejé que cada vez que se vieran a sí mismos trabajando en un coche también se visualizasen aspirando el interior del coche, lavándolo por fuera y comprobando que las ventanas estuviesen impecables. Les hice ver que como la mayoría de la gente no entiende mucho

sobre los aspectos mecánicos de los coches, lo único en lo que se fijarían serían en su aspecto, y como casi todo el mundo se siente mejor al volante de un coche con buena imagen, estos pequeños toques adicionales pronto les darían grandes dividendos.

Unas dos semanas después recibí una llamada de uno de ellos, me dijo que ninguno sabía cómo "algo tan básico" podía hacer una diferencia tan grande, pero el caso es que en las dos semanas siguientes a mi visita les llegó tanto trabajo que el único problema ahora era realizar todo la tarea que habían atraído. El Filo de la Navaja que hizo pasar a su negocio del fracaso al éxito resultó ser nada más y nada menos dramático que una actitud hospitalaria y unos pocos toques adicionales en todos los coches. ¿Mereció la pena? Pregúntele a la familia Jacob, de Toronto, a ver qué le dicen.

La mayoría de los educadores admitirán (con algo de persuasión) que la persona media lee sólo a un nivel de seis o siete. La razón es que se nos enseña a leer al alcanzar cierta edad, y después ya no nos molestamos en mejorar nuestra habilidad lectora más allá. Debería ver, no obstante, que lo que es verdad para la lectura también es cierto para la mayoría de las demás habilidades que adquirimos en la vida. Una vez que uno alcanza cierto nivel en la práctica básica de cualquier campo en concreto, normalmente decide dejar de aprender, y por supuesto, a partir de entonces se deja de mejorar. Esto es cierto para la mayoría de las personas, por ello sólo hay una pequeña minoría en cualquier campo que seguirá para hacerse expertos en la vocación elegida. Por tanto, ellos son los que pueden pedir y recibirán la parte del león de los ingresos en su campo (recuerde la gran diferencia entre los ingresos de los actores de la película *El Filo de la Navaja*).

Con toda esta información, piense en su trabajo actual y pregúntese lo siguiente: ¿cómo de bien lo estoy haciendo?, y ¿cuánto mejor podría hacerlo? Mire, si realiza una hora de estudio sobre su especialidad elegida, en cinco años habrá estudiado cuarenta y cinco semanas de cuarenta horas, o sea, casi un año de estudio concentrado. Esto significa que al acabar el primer año usted llevaría a sus espaldas nueve semanas de cuarenta horas de estudio invaluable. Aunque esto es si estudiase sólo una hora al día, si siguiera este horario de forma estricta, en un periodo de tiempo relativamente corto usted andaría entre sus semejantes como una jirafa entre un tropel de ratones de campo.

En realidad, si lo piensa bien, entenderá pronto que la competencia no existe, para nada, porque habrá tan pocas personas en la carrera que hasta los perdedores serán ganadores. Por ello no necesita estudiar exhaustivamente para ganar el conocimiento necesario; la diferencia entre el saber y la ignorancia puede ser tan efímera como el "Filo de la Navaja".

Volvamos a ponernos específicos ahora; como he explicado ante el público en muchas ocasiones, yo estudio en gran cantidad escuchando cintas educacionales mientras conduzco. Me gustaría recomendarle que cuando vaya en coche apague la radio y encienda el reproductor, podría marcar una gran diferencia para usted, como lo fue para mí. Debe saber que las personas que conducen cuarenta mil kilómetros al año pasan trece semanas de cuarenta

horas al volante. Es por ello que se encuentran en una posición excelente para adquirir una riqueza en información invaluable depositada en sus mentes subconscientes mientras se enfrentan a la actividad rutinaria de conducir. Recuerde, es virtualmente imposible exponer su mente a grandes ideas sin que éstas sean expresadas en el mundo físico, es más, probablemente sólo necesita una idea para cambiar su vida.

Considere la siguiente ilustración: sólo con mover el dedo índice unos milímetros una persona puede convertir un trozo de metal en un arma mortal. O simplemente gritando la palabra ¡fuego! se puede hacer que una sala llena de gente alegre se transforme en chillidos y una multitud presa del pánico. Obviamente éstos son dos ejemplos muy negativos, pero sí expresan gráficamente la importante verdad de que el filo de la navaja corta por los dos lados. Dicho de otra manera, la ley de los contrarios se aplica en todos los aspectos de la vida, por tanto, si usted no se está esforzando conscientemente por cruzar la delgada línea de separación para mejorar la calidad de su vida, podría estar sin saberlo moviéndose de forma que su situación concreta en la vida se encuentre en retroceso.

Me explicaré. Hace un par de semanas participé en un programa de radio. Llamó una señora que se encontraba en un estado mental muy negativo por las circunstancias de su vida porque, según ella lo percibía, eran muy distintas a lo que ella soñaba cuando era estudiante. Parece ser que en aquel entonces ella había soñado lograr una emocionante carrera como escritora famosa, pero sus planes se vinieron abajo porque se casó al poco tiempo de graduarse y ahora tenía dos hijos pequeños a los que cuidar. Los niños, dijo, eran aún muy pequeños y según sus palabras estaban "bajo sus faldas casi todo el día". Afirmaba que debido a esta situación le era imposible irse a solas para escribir, lo que la hacía sentir mucho resentimiento hacia su familia y la vida en general.

No obstante yo le sugerí que no era necesario "marcharse" para escribir un libro, aunque sí que es cierto que hay algunos escritores que se van a alguna isla de los mares del sur sólo para escribir, pero le aseguré que éstos eran los menos y que de hecho hay muy pocos escritores que dediquen todo su tiempo a escribir (o que incluso ganen la mayor parte de sus ingresos cuando lo hace). Por lo tanto, continué, no había absolutamente nada que le impidiera escribir al menos una página al día, y si seguía un horario así religiosamente, en un año habría escrito un libro de 365 páginas, algo considerable, o dos o tres libros más cortos. Sí, sólo levantarse de la cama una hora antes podría ser la diferencia marcada por el Filo de la Navaja que le permitiría hacer su sueño realidad. Y además tendría el beneficio añadido de tener a su familia cerca para proporcionarle apoyo moral.

El Primer Corazón Artificial

Mientras escribo este capítulo los medios no paran de inundarnos con las noticias sobre el primer corazón artificial que se haya implantado nunca en un ser humano. El *Toronto Daily Star*, por ejemplo, publicó una historia hace unos días en la que citaban al cirujano jefe de la operación, el doctor William DeVries. Según el periódico, él afirmaba que respecto a la cirugía su credo era "Ensayar...ensayar...y ¡volver a ensayar!", porque si uno no se separa de este

principio", decía, "cuando llega el momento de operar de verdad el procedimiento se ha convertido prácticamente en rutina."

El Dr. DeVries es un caso ejemplar de la persona que dio ese poquito extra, porque se tomó el tiempo y esfuerzo para ensayar la operación en la pantalla de su mente antes de hacerla de verdad en el quirófano del hospital. Esto por no mencionar que el Filo de la Navaja a hecho que el Dr. DeVries se haya convertido en un cirujano de renombre mundial destinado a figurar en los anales de la historia de la medicina y que esto le ha hecho alargar la vida del odontólogo Barney Clark.

Otra ilustración excelente de recorrer ese trecho adicional intentándolo una y otra vez también se sitúa en el marco del mismo hecho histórico. El Dr. Robert Jarvik, de sólo 36 años, el hombre que diseñó el primer corazón artificial del mundo, es otro gran candidato para el Filo de la Navaja. ¿Sabe por qué? Porque el Dr. Jarvik también es un hombre que fue rechazado al menos tres veces por todas las facultades de medicina de los Estados Unidos. De hecho incluso un profesor de una asignatura que suspendía le aconsejó solicitar el ingreso en odontología.

Pero Robert Jarvik tuvo visión, y no quería que se le negase. Intuitivamente comprendía que era el dueño de su destino, y debía de entender de manera innata el concepto del Filo de la Navaja, porque no aceptaba el fracaso. Como resultado a su remarcada perseverancia, al final entró en la facultad de medicina de la Universidad de Utah en Salt Lake City en el año 1972. Sólo diez años después el joven Robert Jarvik logró algo histórico en medicina y nada parecido se había visto antes.

La mujer del Dr. Jarvik, al hablar de su marido, dijo: "Tiene cualidades muy difíciles de medir, es creativo, y eso no se puede reflejar en un test". Está claro que el joven Robert Jarvik se metió en la dura batalla por ingresar en una facultad de medicina sin ninguna de las propiedades convencionales (notas altas, un título académico de prestigio y una puntuación alta en el examen de ingreso), pero sin embargo poseía todas las propiedades intangibles importantes: perseverancia y una pasión devoradora por tener éxito.

Pero bueno, tampoco estoy sugiriendo que todos vayamos a hacer historia en el campo de la medicina, pero sí podemos parecernos al Dr. Jarvik en el sentido de que nuestros talentos y aptitudes particulares, como los suyos, no se traduzcan bien en test de habilidad estandarizados. Como para él, puede que nos sea necesario llevar nuestros talentos a adoptar perseverancia y coraje a través de la tenacidad, puede que "sólo un mordisco más a la manzana" sea todo lo que necesitamos para triunfar.

Napoleon Hill dedicó un capítulo entero de su libro Piense y Hágase Rico al tema de la perseverancia. En él afirma: *Es posible que no exista ninguna connotación heroica en el concepto de "perseverancia", pero esa cualidad es para el carácter de un hombre lo que el carbón para el acero.*

En otra parte del capítulo escribía: *Tuve el feliz privilegio de analizar tanto al señor Edison como al señor Ford, año tras año, durante un largo periodo de*

tiempo, y, en consecuencia, dispuse de la oportunidad de estudiarlos de cerca, de modo que hablo por conocimiento personal cuando digo que no encontré en ninguno de ellos cualidad alguna, excepto la perseverancia, que explicara ni siquiera remotamente la gran fuente de la que sus estupendos logros procedían.

Seguramente tendrá que estar de acuerdo en que había una enorme diferencia entre los logros de estos dos hombres comparados a los logros de la mayoría de las demás personas. Pero aún así ellos mismo admitían no tener una inteligencia superior, de hecho, en términos de coeficiente intelectual, puede que fueran inferiores a otras muchas personas. No obstante, los dos poseían la cualidad vital de la persistencia, y los resultados logrados en sus vidas fueron invariablemente superiores a los de las masas.

Por tanto puede que el factor que le lance a la primera división que multiplicará sus ingresos de forma material y mental sea su propia persistencia. Así que la próxima vez que se proponga hacer algo y la cosa se ponga difícil recuerde que el Filo de la Navaja para usted bien podría ser su propia capacidad de perseverar. Inténtelo una vez más, con entusiasmo, y verá cómo sus logros van de lo más ordinario a lo más extraordinario.

Permítame compartir con usted una breve anécdota de mi propia experiencia. Para terminar este libro estoy desarrollando un hábito nuevo: Todas las mañanas me levanto antes que nadie en casa, me doy una ducha rápida y me tomo una taza de café camino de la oficina. Antes de las 7 de la mañana llego a la oficina y comienzo a escribir. Como a esa hora de la mañana todo está completamente en silencio (no hay teléfonos sonando ni interrupciones), puedo escribir sin distracciones y lo disfruto verdaderamente. Cuando los demás llegan a trabajar yo ya he escrito varias páginas y estoy libre para ponerme con el resto del trabajo que tengo programado para el día.

Simulación

Ahora intente aplicar esta historia a su propia situación por un momento. Por ejemplo, si usted trabaja en ventas, considere la presentación del producto tan dinámica que podría desarrollar en uno o dos meses si practicara cada mañana. O sea, en vez de escribir, que es lo que hago yo, trate de simular una presentación del producto con un cliente imaginario, o a lo mejor con uno de sus compañeros. Prefiero utilizar la palabra simular a "hacer como", porque lo último tiende a convertirse exactamente en lo que literalmente significa: jugar, el ejercicio se transforma en un juego. Por otro lado, "simular" se puso de moda cuando se nos mostró cómo los astronautas se preparaban para las misiones espaciales. Cuando simulaban, en realidad pre-vivían la experiencia en el espacio, como si ya estuviese pasando. Así que yo diría que si usted practicara sus presentaciones de una forma similar todas las mañanas durante una hora o dos, notaría una enorme mejora en relativamente poco tiempo. Con un año o dos de esfuerzo diligente usted sería tan experto que rara vez perdería alguna venta. Así pues, recuerde: "Si la necesidad está ahí, los medios están ahí y usted aún no ha realizado ninguna venta, es probable que no sea lo suficientemente bueno...¡todavía!"

Una forma garantizada de hacerse lo suficientemente bueno es seguir el método del Dr. DeVries: ensayar, ensayar, y de nuevo un poco más. De esta manera logrará el nivel de un auténtico profesional, y por supuesto, recibirá la compensación que merece un auténtico profesional. y, aunque yo sólo le sugiero reservar una hora al día para prepararse, probablemente usted verá que la recompensa superará en varias veces esas horas, como en el caso de los actores de la película de Zanuck.

Vea el siguiente ejemplo. Hace unos cuantos años me encontraba viajando por el sureste de Estados Unidos con Rudy Michaud, vicepresidente senior de una de las mayores aseguradoras del mundo. Rudy llevaba unos documentos consigo sobre los que trabajaba mientras íbamos de una ciudad a otra, y yo también iba trabajando en un proyecto. De pronto, Rudy se volvió hacia mí y me mostró unas cifras que había escrito en una hoja. Entonces me señaló que en ese momento había personas que vendían seguros por su cuenta para la empresa que ganaban más ellos mismos que los sueldos juntos de treinta o cuarenta personas que formaban un "grupo de ventas de distrito".

¿Cree usted que estas personas eran treinta o cuarenta veces mejores que sus compañeros? ¡Claro que no! Como el caballo de carreras Armed, sólo serían un tres o cuatro por ciento más eficientes, pero en términos de renta anual no había ningún punto de comparación. ¿Qué marcaba la diferencia en ellos? A lo mejor programaban el día mientras los otros no lo hacían, o tal vez ensayasen una hora y los otros no. Pera sea lo que fuere que hacían, puede estar seguro de que la diferencia era tan fina como el Filo de la Navaja.

Ahora deje de leer, recuéstese, relájese y piense, de verdad, piense. ¿Qué hay en su vida que podría marcar la diferencia del Filo de la Navaja para usted? ¿Sabe lo que es?

Bien, entonces, ¡hágalo ahora!

Capítulo 9

No piense al revés

*"No miremos hacia atrás con ira
ni adelante con miedo
sino alrededor con visión"*

Leland Val Van De Wall

Nunca obtendrá ninguna cantidad sustancial de riqueza material si sigue viviendo su vida mirando hacia atrás como si mirara el espejo retrovisor de un coche. Pero éste es un error muy común que muchas personas han transformado en un hábito pernicioso. Esto es lo mismo que decir que muchos de nosotros pasamos la mayoría de los momentos presentes "luchando por flotar" mentalmente en el área temporal del pasado, muerto y que debería ser olvidado.

Deje que los Muertos entierren a los Muertos

Recuerde el viejo dicho "Deja que los muertos entierren a los muertos", o sea, usted debe dejar de mirar al pasado y de preocuparse por cosas que ya han ocurrido y no se pueden cambiar. Continuando con esa actividad mental nunca se dirigirá a ningún logro que merezca la pena en su vida. Además, debe entender que de todos aquellos que en el pasado lograron grandes cosas fueron seres visionarios: hombres y mujeres que proyectaban en el futuro y no le daban vueltas a cosas que ya habían pasado. Pensaban en lo que podría ser más que en lo que ya había sido, y entonces pasaban a la acción para hacer realidad lo que pensaban.

Piense en el magnífico legado que estas personas con visión de futuro nos han dejado para vivir hoy. Gracias a sus increíbles esfuerzos ahora podemos disfrutar de un desayuno en París, comer en Nueva York y cenar en Toronto. Ahora podemos vivir con brillo y luz (24 horas al día si lo desea). Podemos oír la voz de un ser querido al otro lado del océano sólo con pulsar unos botones del teléfono. Todas estas posibilidades milagrosas, y muchas más, están a nuestra disposición sólo porque seres humanos ordinarios como usted y como yo han construido imágenes extraordinarias en la pantalla de sus mentes, imágenes de algo que nunca antes existió.

El espíritu pionero de hombres y mujeres de diferente fe, credo y color se ha utilizado en gran manera. Estas personas loables fueron capaces de mirar al futuro, ver lo que podría ser en vez de lo que era y de ignorar a aquellos que se burlaban y decían que "no se podía hacer". Entienda también que todos los grandes logradores siempre esperan hacer grandes cosas, entonces se vuelven y lo hacen. Que no le confundan sus sentidos, estamos dotados de las mismas herramientas que los hermanos Wright, Edison y Bell, y todos tenemos la habilidad dada por Dios de utilizar esas herramientas justo como ellos lo hicieron. Todos nosotros hemos sido bendecidos con la capacidad mental de mirar fijamente al futuro y ver nuestras vidas en un estado mucho más rico y satisfactorio.

Por tanto, independientemente de las circunstancias actuales en las que se encuentre, comprenda bien que si puede crear la imagen de algo nuevo en su mente, algo que sobrepase con mucho todo lo ocurrido hasta ahora, tiene la habilidad de materializar el resultado en el mundo físico. No puede estar más claro que todos "nacimos ricos" en el sentido de tener un potencial magnífico de origen divino que nos debemos a nosotros mismos cultivar.

Pero, ¿cómo de grande es este potencial humano?

Preguntemos a los expertos. El Dr. Alexander Rich, profesor de biofísica del Instituto Tecnológico de Massachusetts, ha estimado que nuestro sistema nervioso tiene entre diez y cien millones de células, cada una con una capacidad de almacenaje equivalente a la de un gran ordenador. Si sus estimaciones están cerca de la verdad, ello conllevaría que la mente humana tiene capacidad para almacenar toda la información conocida del mundo, y sobraría espacio...

Otros especialistas en el campo de la creatividad humana están similarmente convencidos de que tenemos reservas de potencial sin explotar ni descubrir, encerrado en los confines de nuestra increíble mente. Por ejemplo, el Dr. W. Ross Addey, del Laboratorio de Biología Espacial del Instituto de Investigación Cerebral de U.C.L.A dijo que "La capacidad creativa última de su cerebro puede ser, en términos prácticos, infinita". Se debe concluir, por tanto, que cuanto más se profundice en el potencial del ser humano, más consciente se será de lo grande que se es realmente; y cuanto más se sea consciente del propio potencial, más fácil será formar imágenes de ideas o cosas que nunca se han contemplado hasta el presente.

Ahora, pare un momento y reflexione sobre en qué grado ha estado utilizando este increíble poder para mejorar la calidad de su propia vida y la de las personas que le rodean. Si de hecho sabe que no ha estado en conexión con estas enormes reservas de talento y habilidad, entonces debería preguntarse francamente por qué no. Si lo hace puede descubrir que se ha estado diciendo a sí mismo durante mucho tiempo que no puede hacer ciertas cosas, que se ha construido un auténtico muro mental en su mente consciente.

Pero debe quitar esos bloqueos mentales mediante una profunda relajación en la que se volverá consciente de que puede hacer las cosas que quiere hacer, es sólo que probablemente no sabe cómo abordarlas. Si ésta es la posición en la que se encuentra ahora, puede entonces comenzar a emocionarse, porque estas ideas que se le presentan en las páginas de este libro le enseñarán exactamente cómo abordar las cosas que más desea hacer.

Por favor, vea también que no tiene que sentir arrepentimiento por no haber utilizado plenamente este gran poder en el pasado. La verdad es que hay muy pocas personas en el mundo que entienden la auténtica verdad sobre los "recursos ocultos". Ello es la única razón de que haya tan poca gente viviendo vidas excitantes y dinámicas y tanta otra viviendo vidas confusas e improductivas. Además, partiendo de la base de que usted ha leído hasta aquí, ya ha sobrepasado con creces a otras personas en relación al entendimiento de este importante potencial.

Parecería que las masas siempre han vivido en pretérito pasado. Es decir, agarrándose a viejas imágenes se han limitado a vivir sólo "media vida". De hecho, si retrocedemos al cambio del siglo XVIII al XIX tenemos a William James (1842-1910), uno de los primeros psicólogos más notables del mundo, él llegó a la conclusión de que la persona media sólo utiliza una pequeña parte de su potencial (tan poco como el 10% tal vez). Consideró esto como uno de los descubrimientos psicológicos más importantes, y sobre ello escribió: "La mayoría de las personas viven ya sea física, mental o moralmente dentro de un círculo muy restringido de su ser potencial. Utilizan una porción muy pequeña de su consciencia posible y de los recursos de su alma en general, como una persona que de todo su organismo corporal se acostumbrara a utilizar y mover sólo su dedo meñique."

Uno podría haber esperado que en la edad moderna en que vivimos los descubrimientos de James se hubieran quedado anacrónicos, pero desgraciadamente no ha sido así. La triste realidad es que la mayoría de nosotros continuamos viviendo nuestras vidas como lo hacían nuestros abuelos. Le interesará saber que la razón es que la mayoría de nosotros no hemos sido entrenados para medir correctamente nuestras habilidades.

Incluso durante los años formativos de nuestras vidas se nos inculcó todo bajo la creencia de que los resultados en el colegio serían el factor determinante de si ganaríamos o perderíamos en la vida. Esta idea se nos ha lanzado desde todos los ángulos virtualmente posibles hasta que en algún momento la mayoría de nosotros no sólo lo acepta intelectualmente, sino que de hecho nos involucramos emocionalmente con ello también. El resultado es que la vida de incontables personas ha sido sacrificada para nada, en el "altar del fracaso".

Creo que ya nos ha llegado la hora de liberarnos de esos grilletes mentales del pasado. Comencemos pues el proceso sanador contactando con la amplia variedad de imágenes que tenemos la habilidad de formar en la pantalla de nuestra mente. Después esperemos recibir la manifestación física de cada una de esas imágenes en nuestras vidas.

Recuerde: si somos capaces de vernos haciendo, siendo o teniendo algo en la pantalla de nuestra mente consciente, entonces somos capaces de hacer, ser o tenerlo también en el plano físico. Sabe, el dicho es cierto "lo que ve es lo que hay". Por tanto, mire siempre hacia delante al brillante futuro que le espera un poco más allá de donde ahora usted se sitúa.

Déjeme dejar claro que en este contexto no me refiero a las cosas que sí puede "ver" con su sentido físico de la "vista" (eso es mirar a lo que fue o lo que es), más bien me refiero a su ojo interior creativo que le permite ver lo que puede ser. Ese ojo interior creativo es la parte magnífica de su personalidad que le permite ver las vastas dimensiones del mundo creativo y no físico, el área donde toda vida comienza, se origina.

Análogamente, el pasado es donde toda vida termina, y, lamentablemente, el sitio donde el 95% de la población pasan el 95% de su tiempo (lo que es también, tristemente, su vida). Por ejemplo, en nuestra cultura un ritual

aceptado es que los viejos amigos pasen horas y horas rememorando o hablando de los "viejos tiempos" de antaño. Se despilfarran horas y horas de esta vida presente preciosa, hablando de personas que murieron o no están, o pensando en cómo eran antes las cosas pero ya no. De hecho hay muchas personas que se pasan el día coleccionando "cosas del pasado" o antigüedades, como se las suele llamar. Coleccionan todo, desde cajas de cerillas a muebles antiguos.

Luego hay otra categoría amplia de personas que consumen la mayoría de las horas en que están despiertos reviviendo en su mente episodios negativos de su vida. O pasan valiosas horas pensando en alguna injusticia que se les hizo, o posiblemente en un comentario desagradable que alguien les dirigió alguna vez. Se lamentan y agonizan por errores pasados u oportunidades que de alguna manera se les "escaparon de las manos". Desgraciadamente para ellos, mantienen una vibración tan negativa que no hay ni la más remota posibilidad de que entre en su nivel de conciencia ningún pensamiento positivo.

Este tipo de pensamiento lo único que creará en algún momento es resentimiento y/o culpa, estados emocionales ambos mortales. Pero hasta que esas pobres almas se den cuenta de que son ellos los que han creado su propio infortunio, y hasta que se den cuenta de que depende de ellos cambiar el curso de su propia vida, están condenados a repetir los errores pasados una y otra vez. Mientras sigan creyendo que la causa de sus problemas son los demás no podrán tener éxito (porque, por supuesto, no se puede cambiar con éxito a nadie que no sea uno mismo). Por tanto, durante el tiempo que estas personas se agarren a creencias falsas seguirán pensando "al revés", y sobra decir que no se puede uno mover hacia delante cuando la mente viaja en dirección opuesta.

Mírese bien a sí mismo, ¿podría ser usted una de las personas que acabo de describir?

Si ése es el caso le recomendaría encarecidamente que hiciera a su mente dar un frenazo. Después vuelva a evaluar su posición actual y vuelva a examinar su objetivo futuro. Mire directamente hacia delante y llene su consciencia con pensamientos de grandeza de lo que usted podría hacer y podría ser. Sea muy consciente de la dirección en que viaja su mente, porque ése es el modo último en que su vida va a desarrollarse.

La Analogía de la Cámara Polaroid

A menudo he comparado la mente humana y el mundo material con una cámara polaroid y una foto. Una vez se pulsa el disparador la fotografía ha sido determinada indisputablemente. Debe pasar un corto periodo de gestación, y después comenzará a salir la foto, y lo hará exactamente igual que cuando fue tomada originalmente.

Llevemos la analogía un poco más allá y diré que el disparador de la cámara es muy parecido a la mente consciente en que es el responsable de "captar" la imagen. De manera similar, la cámara en sí misma es como el subconsciente, porque es la encargada de hacer el trabajo. Finalmente, la foto es como los

resultados, sólo enseña al mundo una réplica física de la imagen que ya había tomado "con su mente".

Claramente, si usted hiciese una foto del mismo objeto una y otra vez no haría más que reproducir la misma fotografía, una y otra vez. Éste es precisamente el mismo curso que muchas personas eligen para su propia vida. Por tanto, usted debe recordarse a sí mismo siempre que si sigue "pensando al revés", sólo reproducirá los mismos resultados en la vida, una y otra vez.. Si quiere cambiar ese patrón, por otro lado, debe dirigir su mirada hacia el brillante futuro que yace ante sí, y verse a sí mismo ya haciendo lo que ahora sólo sueña con hacer "algún día".

El Crucero de Patti

Patti Moir vino por primera vez a uno de mis seminarios con sus padres, sólo tenía once años. A los quince ya hablaba en los seminarios y compartía con el público la forma en que un concepto aprendido en el seminario la había hecho pasar de suspender miserablemente francés en el colegio a obtener matrícula de honor, y por si fuera poco, todo en un lapso de tiempo relativamente corto.

Cinco años después trabajaba conmigo en el negocio de los seminarios. Un día noté que su actitud empeoraba bastante y me pareció que no disfrutaba ni un ápice (note que éstos son los primeros síntomas reveladores de una persona sin objetivos). Así que la pregunté que era lo que ella realmente quería, y su respuesta inmediata fue "¿Qué quieres decir con eso?". Le expliqué que, como ella no estaba trabajando en vistas de nada, no tenía nada que esperar con avidez, y esto hace la vida muy difícil, por decir algo. Entonces ella dijo: "Pero yo no tengo dinero, así que no puedo hacer nada". Le recordé, no obstante, que querer o soñar no cuesta un céntimo. De pronto una sonrisa radiante cruzó su cara, y me dijo que lo que ella deseaba más que nada era hacer un crucero por algún mar del sur. Yo le respondí: "Probablemente eso sería muy divertido", y le conté que yo mismo había hecho más de un crucero y le describí lo maravilloso que era. También expresé mi expectación de que ella pasaría unos días realmente de ensueño. Señalé, además, que tendría los recuerdos del viaje el resto de su vida y podría revivirlos una y otra vez, cada vez que quisiera.

Entonces le pregunté qué era lo que la impedía ir. De nuevo, la misma respuesta vino de Patti, "No tengo dinero". Este tipo de pensamiento negativo la había estado paralizando, impidiéndola realizar algo en su vida que para ella era muy importante.

Pero la verdadera razón de que traiga a colación esta historia ahora es para ilustrar el hecho de cómo aunque Patti era un apersona madura, sin ataduras y sin razones reales para no irse de viaje, su propio pensamiento se lo impedía. Claramente era una joven "pensando al revés". Se había convencido a sí misma a conciencia de que la falta de recursos económicos frustraba su deseo; pero claro, no era así. No obstante, sea cual fuere la fuente de su auténtica frustración, la estaba impidiendo firmemente alcanzar su sueño.

Entienda que números incontables de personas están cometiendo el mismo error que Patti todos los días, y eso es una gran tragedia. Tal vez usted haya

cometido el mismo error en su vida, en tal caso, espero que la historia de Patti sea la inspiración que necesita para empezar a moverse en la dirección que desea.

De todas formas, un día Patti y yo fuimos a comer juntos y tuvimos una conversación muy seria. Le dije: "Mira Patti, si realmente quieres irte de crucero, debes dejar de mirar hacia atrás o mirar a lo que <es>, porque mirar los resultados presentes es una forma muy común de pensar al revés. Debes empezar a mirar hacia delante y a aplicar lo que profesamos en los seminarios. Así que ve y reserva tu viaje, haz planes definidos, y ni se te ocurra dedicarle ni un pensamiento a lo que sea que vaya mal. Tienes que saber que lo que sea que necesites para que se materialice tu objetivo comenzará a ser atraído hacia a ti en el momento en que aceptes la idea de que te vas y hagas planes definitivos. Si es dinero lo que necesitas, lo tendrás. Puede que no lo tengas hasta el último momento, pero si lo ves y crees en ello, y lo esperas, lo recibirás, seguro.

No le aburriré con todos los detalles de cómo al final todo salió bien, pero sí le diré que lo hicieron, y de la forma más asombrosa e inesperada. Patti llegó a atraer más dinero del que realmente necesitaba para el viaje. Yo estuve en el aeropuerto a la 6 de la mañana más o menos con sus padres el día que se iba, y fue una experiencia tremendamente gratificante para mí el ver su cara radiante de emoción y nervios. Sobra decir que sí fue al crucero; tuvo valor de viajar sola y disfrutó de un viaje que seguramente recordará el resto de su vida. Pero lo que es más importante que el viaje en sí es el conocimiento que Patti ganó con la experiencia. Ahora sabe por experiencia propia que si se piensa al revés sólo se verán las razones para no hacer las cosas. Pero si mira al futuro con una actitud positiva y expectante se verá eso que se "puede hacer". Patti podrá aplicar estos conocimientos a cualquier logro de todos sus deseos futuros.

Usted, ¿ha estado soñando con un viaje? En caso de que sí, vaya y haga la reserva. No importa si la reserva es de aquí a seis meses o un año, hágala inmediatamente y disfrute la anticipación que precede al viaje en sí. Creo sinceramente que en el caso particular de Patti la emoción de hacer el viaje era igual de agradable y excitante que el viaje en sí, por no mencionar lo que va a disfrutar de los recuerdos del viaje, algo que llevará consigo toda su vida.

La razón más probable de que tan poca gente haga planes o se marque objetivos parecidos a lo descrito es que la mayoría de las personas no son capaces en su mente de pensar cómo las cosas necesarias vendrán a ellos. Pero debe entender que no necesita saberlo todo. Lo único que debe entender es el principio subyacente por el cual vienen los bienes: todo lo que usted recibe en su vida llega en virtud de la "Ley de Atracción".

La historia de Paul Hutsey (capítulo 3) es un buen ejemplo de una persona concienzuda, inteligente y trabajadora que intentaba hacer algo que equivalía a una persona saltando del porche de su casa y que por alguna razón espere caer en el tejado; usted sabe que esto es imposible. Paul había pasado veinte años:

1) dejando que la hoja de ventas de su oficina controlara la imagen que el tenía sobre su trabajo, y

2) intentando mejorar los resultados que conseguía mediante mera fuerza de voluntad, una determinación tenaz y largas horas de duro y agonizante trabajo.

Haciendo esto todo el mundo, claro que mejora sus resultados, hasta cierto punto, pero nunca se verá una mejora dramática de resultados hasta que se cambie la imagen que se tiene en el ojo de la mente. Paul Hutsey es la ilustración perfecta de alguien que pensaba de verdad que miraba hacia delante cuando, en realidad, era culpable de pensar casi completamente al revés. Porque pasaba la gran mayoría de su tiempo centrándose en los resultados, pensamientos e imágenes presentes.

Si usted ha sido culpable de permitir que la hoja de ventas, la cuenta corriente o la radiografía que le ha hecho el médico controlen la forma en que se siente, piensa o ve sus ventas, su situación financiera o su salud, le aseguro que tan cierto como esta tarde se pondrá el sol, no verá mejoría en esas áreas de su vida. Por otro lado, si deja que los resultados actuales y físicos sean sólo una indicación de las imágenes que usted ha tenido en el pasado, y después mira hacia el brillante futuro y forma una imagen del bien que desea en virtud de sus propias facultades mentales superiores (como hicieron Paul y Patti), verá cómo se materializa su imagen. Pero, una vez más, siempre que siga dejando que sus resultados presentes o pasados controlen sus procesos mentales, no vivirá para ver sus sueños hechos realidad.

Por tanto levante la mirada, mire hacia delante y forme la imagen de la vida que elige vivir. Entonces todo lo que toque o con lo que entre en contacto crecerá, se expandirá y se expresará de una forma mucho más grandiosa.

Las personas que piensan al revés muy pocas veces (si es que alguna) crean ideas que les lleven a realizar un servicio significativo hacia los demás. La razón es que sólo pueden ver lo que otra persona ya ha hecho. Lo resultante de esa limitada configuración mental es que las compensaciones que recibirán en última instancia están destinadas a ser igualmente limitadas.

La historia del 333

Una vez me encontraba haciendo un seminario que duraba desde el jueves por la tarde al domingo en Deerhurst Lodge, un resort a unos ciento sesenta kilómetros al norte de Toronto. El viernes por la noche un tornado barrió todo Barrie, una ciudad a unos sesenta y cinco kilómetros al sur de Deerhurst. El tornado acabó con la vida de una docena de personas y causó destrozos por cuantía de millones de dólares. El domingo por la noche, mientras volvía a casa paré el coche a un lado de la autopista al llegar a Barrie y me bajé para mirar a mi alrededor. Era increíble, donde quiera que mirase veía casas destrazadas y coches dados la vuelta.

Esa misma noche otro señor, Bob Templeton, iba conduciendo por la misma autopista. Él y yo nunca nos habíamos conocido, pero de todas formas una idea de mi seminario nos uniría en una larga amistad. Él paró para ver el

desastre como yo había hecho, sólo que sus pensamientos era diferentes a los míos. Bob era vicepresidente de Telemedia Communications, una empresa dueña de una cadena de emisoras de radio en Ontario y Quebec. Mientras estaba ahí de pie contemplando el desastre pensó que debía haber algo que él pudiese hacer por aquellas personas con las emisoras de radio que tenía a su disposición. Ese pensamiento le estuvo rondando toda la noche y todo el día siguiente.

La noche siguiente yo me encontraba haciendo otro seminario en Toronto. Bob Templeton y Bob Johnson, otro vicepresidente de Telemedia, vinieron y permanecieron al fondo de la sala. Estaban evaluando mi seminario, decidiendo si yo podría ayudar a su empresa a conseguir objetivos, algo que sí acabé haciendo. Gracias a la influencia de Bob Templeton trabajé para toda la industria de telecomunicaciones de Canadá. A él le encantaba lo que yo hacía en mis seminarios porque estaba en armonía con su propio modo de pensar. A Bob Templeton le fascinaron las leyes del universo, sobre todo la "Ley de Polaridad", o como se la conoce más, la "ley de Opuestos", que establece que todo tiene su contrario. No puede haber arriba sin abajo, ni calor sin frío, ni fuera sin dentro. Siguiendo esto, si uno puede pensar porqué algo que se quiere no se puede hacer, por ley también se tiene que poder pensar cómo sí se puede hacer. Las personas que logran grandes cosas son conscientes de lo negativo, pero entregan toda su energía a lo positivo. Después del seminario Bob Templeton regresó a su oficina. Me contó que era tarde, pero esa idea que le marcó le tenía en vela, y además le hizo comprometerse consigo mismo en recaudar millones de dólares para las víctimas del tornado, dinero que recaudaría de forma inmediata. Es más, no le interesaba lo más mínimo las razones para no poder hacerlo.

Al siguiente viernes llamó a todos los ejecutivos de Telemedia a su cargo a su oficina. En la parte de arriba de una pizarra escribió en negrita tres 3, y les dijo a los ejecutivos: "¿Qué os parecería obtener tres millones de dólares de aquí a tres días en sólo tres horas para darles el dinero a los ciudadanos de Barrie?" Un silencio llenó la sala.

Finalmente, alguien dijo: "Templeton, estás loco. ¡No hay absolutamente ninguna forma de recaudar tres millones de dólares en tres horas de aquí a tres días!".

Bob respondió: "Espera, no he preguntado si podemos, ni siquiera si debemos. Sólo he preguntado si querríais." Bob era listo, apelaba a la parte caritativa de la naturaleza de ellos. Era importante que los allí presentes admitieran abiertamente que eso era algo que *querían* hacer. Bob Templeton sabía que esta nueva idea podría mostrarle a cualquiera cómo conseguir cualquier cosa que se desee trabajando con la ley.

Todos dijeron que claro que querrían hacerlo. Entonces él dibujó una T grande bajo el 333. En el lado derecho escribió "Cómo podemos" y en el lado izquierdo "Cómo no podemos". Bajo lo segundo dibujó una X enorme, y después dijo: "Bien, aquí no hay sitio para escribir las ideas que expliquen por qué no podemos sacar tres millones de dólares en tres horas de aquí a tres días, no importa lo válidas que sean". Continuó explicando: "Cuando alguien diga una

idea que afirme que no podemos, todo el resto debe gritar tan fuerte como pueda **SIGUIENTE**. Ésa será la señal para pasar a la siguiente idea. Las ideas son como los vagones de un tren, uno siempre sigue a otro. Diremos *siguiente* hasta que alguien diga una idea positiva."

Bob sonrió y siguió explicando: "Al otro lado de la X, debajo de <Cómo podemos> escribiré todas las ideas que saquemos para obtener tres millones de dólares en tres horas de aquí a tres días." También dijo en tono serio que todo el mundo permanecería en la oficina hasta que lo consiguieran. "No sólo vamos a pensar en obtener tres millones de dólares inmediatamente, después de crear esas ideas ¡vamos a ejecutarlas!". De nuevo reinó el silencio.

Finalmente, alguien dijo: "Podríamos hacer un programa de radio por todo Canadá."

Bob respondió que eso era una gran idea y los escribió bajo "Cómo podemos".

Antes de terminar de escribir en lado derecho de la pizarra, alguien dijo: "No se puede hacer un programa de radio por todo Canadá, ¡no tenemos emisoras por todo el país!". Dado que Telemedia sólo tenía emisoras en Ontario y Quebec, hay que admitir que esto era una objeción bastante válida. Sin embargo, al final de la sala, algo bajito, dijo *siguiente*.

Bob Templeton dijo: "Hacer el programa de radio es cómo podemos, esa idea se queda." Pero realmente parecía una idea ridícula, las emisoras de radio son muy competitivas. Normalmente no trabajan juntas y conseguir que lo hicieran sería virtualmente imposible debido al modo estandarizado de pensamiento.

De repente alguien sugirió: "Podríamos coger a Harvey Kirk y Lloyd Robertson, los nombres más famosos la televisión, para presentar el programa." Estos hombres eran presentadores de alta envergadura en la industria televisiva de Canadá. Alguien dijo claramente: "No van a querer salir en la radio". Pero entonces todo el grupo gritó **SIGUIENTE**. Bob contó que ahí fue cuando la energía empezó a cambiar, todo el mundo empezó a involucrarse y fue completamente increíble cómo de rápido y con qué fuerza empezaron a fluir las ideas creativas.

Esto fue un viernes. El martes siguiente hicieron un radiomaratón en el que participaron cincuenta emisoras de todo el país, que estaban de acuerdo en colaborar con la causa. Sintieron que no importaba quién se llevara la fama siempre que el dinero llegara a las víctimas de Barrie. Harvey Kirk y Lloyd Robertson presentaron el programa y ¡sí consiguieron recaudar los tres millones de dólares en tres horas en tres días laborales!.

Ve, puede conseguir todo lo que quiera, todo es posible cuando uno se centra en "Cómo se puede" y obvia todas las ideas que digan que no se puede.

Puede que al principio sea un ejercicio difícil, pero si persiste "siguiendo" todos los conceptos negativos, el flujo de ideas positivas retumbará en su maravillosa mente.

Alfred Adler, el reconocido psicólogo, acuñó la gran frase "Estoy agradecido a la idea que me ha utilizado". No puede haber duda de que las ideas creativas que piensan en futuro dan literalmente vida a cada fibra de su ser. Despiertan una parte de usted que nunca supo que estaba dormida.

Bob Templeton no recibió ni cinco centavos por el papel de líder que desempeñó en juntar cincuenta emisoras de todo Canadá para recaudar tres millones de dólares para las personas de Barrie. Sin embargo, recuerde que éste es un mundo realmente ordenado, la manera que tiene Dios de dirigir esta obra es exacta: cuando da algo bueno, tiene que volver.

Compartí esta historia cuando procedió con dos buenos amigos, Jack Canfield y Mark Victor Hansen. Les impresionó tanto que la publicaron en su libro "Sopa de Pollo para el Alma".

Hace poco participé en un programa de televisión por satélite para RE/MAX Real Estate con Mark Victor Hansen y me contó que la última cifra de ventas de su libro había sido seis millones de copias vendidas. También me dijo que recibían constantemente cartas de personas que leyeron la historia del 333 y lo utilizan para hacer una magia mental similar en sus vidas.

Piénselo, millones y millones de personas hacen que les ocurran cosas positivas porque Bob Templeton no quería escuchar las razones por las que él y su equipo no podían recaudar tres millones de dólares en tres horas en tres días después de comenzar la lluvia de ideas. Por cierto, Bob Templeton me ha dicho que él y su equipo han formado el hábito de usar la técnica 333 en todo lo que desean, y ahora él ha pasado a ser Presidente de la empresa NewCap Broadcasting, una corporación muy próspera con emisoras por todo Canadá. Mi opinión es que Bob Templeton ha establecido una fuerza para bien que le seguirá a donde vaya. Su segundo nombre ahora es Beneficios. Comience ya a usar la técnica del 333 en todo lo que quiera y el éxito también le seguirá a usted.

Capítulo 10

La Ley del vacío de la Prosperidad (Dedicado a Tía Marg)

La naturaleza aborrece completamente el vacío

Marg hizo que Pasara

Debo dedicar esta capítulo a mi tía Marg en reconocimiento a su fe incondicional en la ley más magnífica que gobierna la prosperidad, así como por su profunda comprensión de la misma. Aún hoy es muy raro que la visite y que no me exprese su agradecimiento de corazón por haberle enseñado esta gran verdad sobre la "Ley vacía de la Prosperidad". Una de las consecuencias de haber conocido esta ley es que ella y toda su familia disfrutaban de muchos placeres de la vida que previamente no eran capaces de tener. Es más, la pura verdad es que todavía hoy estarían sin poder disfrutar de estas "cosas mejores de la vida" si no fuera porque ella adquirió ese nuevo conocimiento.

Resulta que Marg es mi tía, pero sólo es unos pocos años mayor que yo y siempre hemos sido muy amigos desde que éramos pequeños. Yo quiero a Marg y su familia en gran medida. Por ello no debería sorprender que para mí haya sido una gran satisfacción compartir las ideas de este capítulo durante años con Marg y su familia. Ha sido una alegría especial para mí tener la oportunidad de ser testigo de cómo aplicaban estas nuevas ideas de forma que hoy viven su vida de una forma completamente nueva.

El primer contacto de Marg con esta ley dinámica fue aproximadamente hace diez años, una época en la que ella y su familia asistían a una serie de seminarios que yo daba sobre el tema de la "prosperidad". Poco después de terminar los seminarios visité a Marg en su casa. Entonces, estábamos ella, su marido Don y yo hablando de muchas ideas, todas ellas relacionadas con la prosperidad, cuando en algún momento de la conversación salió a relucir "su casa". Marg miró hacia el salón, su gesto se torció visiblemente y con enojo dijo que estaba "harta de vivir como habían estado viviendo".

Entonces señaló las cortinas del salón y dijo: "¿Sabes qué? Detesto con todo mi alma esas cortinas." Yo sonreí y respondí: "No, Marg. Te encantan, porque si no, no las habrías tenido contigo tanto tiempo." Continué diciendo: "Las únicas cosas que tenemos en la vida son las que nos gustan o con las que estamos en armonía." Marg me contestó que le era difícil aceptar la idea de que en realidad "le encantara" algo con lo que ella se encontraba totalmente a disgusto.

En este punto Don estaba completamente convencido de que ambos estábamos "fuera de nuestros cabales": Marg por llegar a intentar comprender lo que yo había explicado y yo, por creérmelo. Sin embargo, yo proseguí con mi explicación y les afirmé que si alguien permanece continuamente cerca de algo, ya sea otra persona o un objeto, sólo puede ser porque esta persona vibra en resonancia con ellos. La razón de decir esto, expliqué, es que el "amor" es sólo

un sinónimo más de resonancia o vibración armónica. Finalmente les dije que lo que acababa de decir era simplemente una ley universal. Que lo entendieran bien o no, o incluso que lo creyeran o no, no importaba demasiado.

Le expliqué a Marg que si realmente odiaba esas cortinas como decía, ya las habría quitado, limpiado y donado a alguna organización de caridad o a la parroquia, donde las hubieran encontrado un buen uso. Don me miró desconcertado y, después, replicó firmemente: "Ella no va a quitar las cortinas porque no tenemos con qué sustituirlas, ni tampoco podemos permitirnos comprar otras." Recuerdo que yo le contesté: "Don, entiende por favor que nunca volveréis a colgar unas cortinas nuevas hasta que hayáis hecho espacio para ellas. De hecho", continué, "el auténtico secreto tras la ley del vacío de la prosperidad está en el hecho de que librándoos de las cortinas viejas automáticamente hacéis espacio para las nuevas." Dicho de otra forma, no puedes conseguir nada hasta que no estés dispuesto a librarte de otra cosa. Tenga en mente que "librarse" significa dejar marchar completamente o abandonar totalmente para otro. Claramente, para una persona unida solamente al mundo material, éste es un concepto si ya muy difícil de comprender, no hablemos de poner en práctica.

Discutimos sobre lo resumido arriba durante un rato más, y Marg entonces entró en acción; comenzó por quitar las cortinas del salón, las que había mirado con tanto enfado durante tantos años. Haciendo esto se estaba librando de una fuente de años de frustración, porque cada vez que miraba o incluso pensaba en las cortinas se superponía en su mente una imagen muy negativa. Esto implicaba que pasaba a estar en una vibración muy negativa, y con ello atraía más cosas que no quería hacia su vida. Cuando empezó a descolgar las cortinas, Don casi explota de rabia, pero Marg no se amilanó ni siquiera en presencia de esta oposición tan fuerte, y continuó actuando en la idea que yo había puesto en su mente.

En este punto la respuesta de Don fue: "Bien, supongo que vamos a tener que comprar cortinas nuevas ahora, lo quiera yo o no." Entonces les expliqué que no deberían preocuparse por cómo obtener cortinas nuevas en ese momento. Lo importante era que pronto tendrían lo que necesitaban. La razón, les dije, no era tan difícil de entender; reducido a lo básico se podría decir que "las personas se cansan pronto de vivir en una pecera".

Durante un tiempo Don y Marg vivieron sin cortinas en la ventana. Pero otro día les hice otra visita y estaba claro que Marg había escogido las cortinas que le gustaban, ¡y las tenía colgadas justo donde las quería! Poco a poco, el conocimiento de esta gran verdad comenzó a escarbar en su consciencia.

No había pasado mucho tiempo de esto cuando no quedaba ni un mueble en el salón. Marg se había cansado de vivir con ellos tantos años, y simplemente se deshizo de ellos. Con ello creó automáticamente el espacio necesario para el bien que deseaba. Pronto su casa estaba completamente reamueblada y redecorada, y era "justo como ella quería".

Hace pocos días mi mujer y yo fuimos de visita a casa de Marg y Don. Cuando volvíamos a casa, Linda me dijo: "Su casa es realmente preciosa, ¿verdad?"

Como conocía la historia y había sido parte de las muchas batallas que habían tenido lugar cuando algo desaparecía, no pude contener una sonrisa. La última vez que hablé por teléfono con Marg me dijo: "¿No es increíble la enorme diferencia que implica en la vida un poco de conocimiento? Sólo tienes que aprender un poco para recibir mucho. Esa frase es tan cierta...un poquito de sabiduría marca una tremenda diferencia en los resultados. Pregúntese pues, qué tiene alrededor que no le gusta. Luego pregúntese por qué no lo empaqueta, se deshace de ello y forma espacio para el bien que sí desea. Recuerde, esta ley que he estado comentando se aplica a cualquier ámbito de la vida.

He hablado de esta ley en muchas ocasiones durante el curso de mis seminarios. He explicado al público que aunque a casi todo el mundo le gusta tener ropa nueva, la mayoría no tiene espacio en los armarios para ella. De hecho, cuando usted cuelga algo en su armario probablemente tiene que empujar otras prendas a un lado para que quepa la percha. Es irónico, no obstante, que mucha de la ropa que cuelga en el armario probablemente nunca se la pone.

Diciendo esto soy consciente de que puede que alguna de sus prendas haya sido cara, así usted es reticente a prescindir de ella. Sin embargo, usted sabe tan bien como yo que algunas cosas que tiene en el armario están ahí sólo porque usted no está cómodo con ellas cuando se las pone (hay algo de ellas que no le gusta). Por tanto le sugeriría con ahínco que las done, simplemente. Así hará automáticamente espacio para la ropa nueva que vendrá inevitablemente.

Establézcase el siguiente proyecto y ejecútelo, ahora mismo. Compruebe la ropa que tiene en su armario con detenimiento, inspeccionándolas con detalle, y quite las cosas que ya no se vaya a poner. Después, simplemente dónelas. Con ello usted creará un vacío, y como la naturaleza "detesta" el vacío pasará relativamente poco tiempo hasta que su armario se encuentre lleno de ropa otra vez. Sólo, que, este vez, estará lleno de ropa que sí se quiere poner.

El proceso que he estado explicando es infinito; algo que debería planear hacer todos los días de su vida. En otras palabras, debe estar siempre "haciendo sitio" para el bien que desee. Tenga esto muy presente constantemente; el elemento esencial en la ley del vacío de la prosperidad es que debe dejar ir lo viejo antes de hacer sitio para lo nuevo.

Otra advertencia: no venda nunca los artículos que ya no quiere, regáelos. Sé que este consejo puede ir en contra del modo en que a usted se le ha condicionado para vivir su vida, pero debe entender que dando también estará recibiendo. Si por el contrario vende los artículos, lo único que obtendrá será el dinero acordado. Puede que esto suene raro, pero es lo apropiado, sin ninguna duda.

Por favor, entienda que nunca dará demasiado. Pero cuando dé, espere recibir algo a cambio; pocas veces lo recibirá de la misma persona a la que dio, pero recibirá, esto es tan seguro como que la lluvia cae del cielo.

Es por ello que tener una buena base en esta ley universal le acarreará muchos beneficios. Recuerde también que no está trabajando con personas u objetos específicos, sino con un poder infinito que actúa de una forma muy exacta. Entonces, cuando deseemos recibir algo nuevo en nuestra vida tenemos que poner en marcha el proceso haciendo sitio para ello.

Esta ley no sólo se aplica al mundo físico, también se aplica en el ámbito mental. Así que comprenda que cuando queramos fijar nuevas ideas, primero tenemos que querer dejar ir o sustituir las viejas.

Lamentablemente hay una gran parte de la población para la que es extremadamente difícil hacer esto. Por ello, estas personas atribuladas se fijan al mismo tiempo en ideas opuestas y contradictorias. Viven toda su vida en un estado oscilante pensando "hazlo, no lo hagas, hazlo, no lo hagas, hazlo, no lo hagas, etc." Este estado mental es normalmente llamado indecisión", y conduce a una considerable angustia mental y confusión. Pero sepa que la indecisión o confusión pueden llegar a ser uno de las mayores (si no la mayor) razones de que la gente no logre grandes cosas en la vida.

Por qué nos aferramos a lo viejo

¿Por qué nos aferramos tan fuerte a las viejas ideas o cosas? No tengo dudas de que usted estará de acuerdo en que es una pregunta intrigante. De hecho es tan intrigante que si se lo preguntara a mil personas diferentes, probablemente podría llenar un libro con las respuestas. Pero desgraciadamente, casi todas las respuestas que conseguiría se referirían a causas secundarias y no a la principal de este horrible problema.

Si se fuera directamente a la razón principal pronto descubriría que, aunque yace en la profundidad de cada individuo, es virtualmente la misma para todo el mundo. No le mantendré más en suspenso, la respuesta a la pregunta es la siguiente: nos agarramos a viejas ideas y cosas porque no tenemos fe en nuestra capacidad para obtener nuevas ideas o cosas. Por supuesto, esto lleva a un estado de inseguridad que viene desde el fondo de la no habilidad de entender quién y qué es usted. Y una falta de conocimiento de su auténtica relación con el poder infinito siempre le dejará con una imagen de sí mismo distorsionada.

Por tanto, usted debe alcanzar el punto donde se dé cuenta de que el auténtico "usted" no tiene límites, de que en realidad usted es muy capaz de tener, hacer o ser virtualmente todo lo que desee ser. Pero cuando las personas no aprecian esta verdad tan básica, cuando están sinceramente convencidos de que su abastecimiento es limitado y de que su seguridad real depende del dinero o los objetos, entonces tendrán miedo de intentar cualquier cosa nueva. La verdad es que no requiere mucha sabiduría entender que querrán aferrarse a lo que ya tienen, y entonces querrán intentar acumular todavía más de lo mismo.

Si quiere puede poner a prueba esta ley del vacío de la prosperidad mediante un sencillo y práctico test. Coja una taza normal y póngala en una mesa, o en su escritorio. Ahora pregúntese si puede poner algo más donde descansa la

taza. La respuesta, por supuesto, es que no, al menos no hasta que quite la taza. El mismo principio se aplica con un mueble. O sea, mientras el sofá esté donde está, no podrá poner otro sofá en el mismo lugar. De forma similar, mientras su ropa permanezca donde está no podrá colocar ropa nueva en el mismo sitio.

En el mundo de las ideas rige el mismo principio. Por ejemplo, si usted tiene en su mente una idea de que debería ir hacia el este y de repente aparece en su mente otra idea sugiriendo que vaya al oeste, no hace falta decir que se hará un lío tremendo. No hay forma de que pueda ir en las dos direcciones simultáneamente. Está claro que debe desechar una idea antes de moverse en una dirección u otra. La razón, como ya hemos dicho, es que la naturaleza realmente aborrece el vacío.

Por tanto, si desea sinceramente recibir algo nuevo, primero debe hacer sitio para ello librándose de lo que es viejo. Esto es una ley acorazada de la vida, y aún así se encontrará sólo a una persona entre mil que lo entienda realmente. Pero cuando sí que se encuentre a esa persona, verá ante usted a alguien que no sólo vive con extremada comodidad hoy, sino alguien que también va hacia adelante cada día en su vida, y bastante rápido.

Así que pruebe la ley en su propia vida. Utilice las ideas de los capítulos de este libro y verá que la ley funciona siempre, nunca falla.

Libere su Mente de Atascos

Dios nunca se expresa de ninguna manera que no sea perfecta. Por ello, la imperfección que sea que existe, es el resultado de nuestras formas individuales o colectivas de pensar. Como esto es cierto, no es necesario aferrarse a nada "por miedo a perderlo". De hecho, la verdad es que nunca disfrutará de nada a lo que deba agarrarse, porque la libertad en todas las áreas negativas de su vida es absolutamente esencial si quiere convertirse en el gran ser humano que realmente es capaz de llegar a ser algún día. Dicho de una forma un poco diferente, se puede decir que la energía debe fluir libremente por usted sin obstáculos si quiere lograr el bien que desea.

Ahora puede que se esté preguntando: "¿Cuáles son esos obstáculos a los que se refiere?". Le diré unos cuantos: duda, culpa, resentimiento, y otros muchos pensamientos de carencia o limitación. Incluyen todas las ideas negativas que tienden a bloquear el flujo de energía creativa hacia y a través de usted. Por ejemplo, usted puede muy bien intentar crear una imagen preciosa en su mente que le haría sentir maravillosamente, y aún así, debido a esos "inhibidores", como se les llama a veces, usted sólo acaba frustrándose.

Su problema, lo vea o no, es que no ha hecho sitio para esa imagen maravillosa que intenta crear. Por tanto, debe decidirse a dejar ir todos esos obstáculos, para poder dejar espacio para el bien deseado.

Debería visualizar su cuerpo como un instrumento a través del cual fluye la energía creativa e intangible. Debería compararlo con una manguera de riego corriente que puede que utilice para regar el jardín de atrás de su casa.

Suponga un instante que decide regar las flores plantadas delante de la casa. Para ello, debe arrastrar la manguera hacia la parte delantera de la casa, pero mientras la arrastra se forma un lazo en la manguera al tirar de ella sin que usted se dé cuenta y se atasca.

Aunque hay mucha agua en la fuente, el agua no saldrá más que gota a gota por la manguera hacia las flores. La razón es que la doblez en la manguera obstruye el flujo de agua, que de correr libremente, daría nueva vida a las plantas.

De forma similar las ideas negativas que guarda en su mente obstruyen el flujo de energía que podría insuflarle nueva vida a usted y a sus resultados si se le dejara.

En el caso de la manguera usted se pondría inmediatamente a buscar la causa de la interrupción en el flujo de agua. Una vez que encontrara el doblez lo desharía para que el agua volviera a correr libremente en un chorro continuo.

Ahora preste atención, el proceso que he descrito sobre la manguera es exactamente el mismo que usted debe emprender con respecto a su mente maravillosa. Es decir, debe dejar escapar todas las obstrucciones que le provocan dificultades (deshaga los líos mentales), y verá en seguida que no hay falta de energía creativa en la fuente. De hecho nunca la ha habido ni nunca la habrá. Los nudos mentales que ha creado probablemente sin darse cuenta e inconscientemente están obstaculizando realmente el flujo de energía vital que transforma en última instancia los resultados de su vida.

Cada capítulo de este libro destaca varios conceptos que usted debe comenzar a utilizar si quiere disfrutar de los beneficios que pueden derivar del simple hecho de permitir que este poder fluya libremente a través de usted. Ahora ya ha leído todo el libro. Me gustaría recomendarle que volviese al principio del libro para comparar los resultados que obtiene actualmente con los resultados que podría obtener si utilizara cada idea adecuadamente. Estudie seriamente cada capítulo, pero en un estado de relajación, y continúe trabajando en cada idea hasta que pase a ser algo innato de la estructura de su personalidad.

Recuerde, no importa cómo se le presenten los resultados de su vida, usted, en realidad, "Nació Rico".

*"El don que Dios le dio
es más talento y habilidad
del que nunca podrá llegar a usar en una vida.
Su regalo para Dios
es desarrollar y utilizar
todo el talento y habilidad
como pueda en esta vida."*

Steve Bow

EL COMIENZO

AGRADECIMIENTOS

Hasta lo más lejos donde puede llevarme la memoria ha habido personas queriendo ayudarme a mejorar varios aspectos de mi vida. Durante mis primeros veinticinco años rechacé la mayor parte de esta ayuda; durante los últimos veinticinco años, la he aceptado agradecido. Todo aquello de alguna trascendencia que he logrado se lo debo mayormente a la colaboración de otras personas. Algunas de estas personas a las que me gustaría reconocérselo son:

Joe Farkas

Joe se ha convertido en un buen amigo que me ha dado mucho más de lo que nunca podré devolverle. Ha sido responsable en gran parte de la realización de este libro, ha pasado cientos de horas puliendo mis ideas y ha transformado unos pocos de miles de páginas de ideas en bruto en un manuscrito suave y fácil para el editor. Cuando lea cada página, recuerde que mucho de Joe Farkas se encuentra mezclado con la tinta.

Lois Ward

En muchas ocasiones he dicho que Lois tiene que ser, sin duda, una de las personas más competentes con las que he tenido el placer de trabajar. Lois tecleó todas las páginas de este libro, una y otra vez repetidamente. Ha habido cientos de versiones y en todas las ocasiones la página o el capítulo volvían a Lois para pasarlo. Ella no se ha quejado ni una sola vez. Ha estado ante el teclado hasta tarde por la noche, temprano por la mañana y largos fines de semana, siempre con una sonrisa. Todos podríamos aprender algo de la actitud de Lois. Joe y Lois han hecho el trabajo duro, extenuante y tedioso para hacer realidad este libro.

Marguerite Proctor

Mi madre es un ejemplo excelente del tema de este libro. Ha sido una auténtica inspiración para toda la familia y todos la queremos profundamente. Cuando tenía razones de sobra para pensar que yo no triunfaría, siguió diciéndome que yo podía hacer cualquier cosa. Esas positivas semillas que plantó en el jardín de mi subconsciente tuvieron un largo periodo de gestación. Seguiría viviendo en la oscuridad si no fuese por ella.

Raymond Douglas Stanford

Ray fue el mejor amigo que nunca tendré. Aunque Ray nos dejó hace muchos años y yo le he hecho mucho de menos, sigue teniendo influencia en mi vida. Ray, y su mujer Lynn, me impactaron muchísimo en mi evolución. Ray no sólo era sabio, también tenía una forma única de hacer que una persona viera la verdad.

Muchas veces me enojaba por su franqueza, pero siempre le estaré agradecido, porque me hizo pensar.

Leland Val Van De Wall

Mi maestro, casi parece que Val está en línea directa con la inteligencia infinita, que siempre está abierta. Durante casi diez años pasé horas todos los días estudiando el potencial humano, y aún así todo era un puzzle en mi mente. A Val sólo le llevó dos horas enseñarme cómo encajaban las piezas. He aprendido más de él que de cualquier persona que hay conocido. Siempre estaré en deuda con él, y usted también, cuando termine el libro.

Ben Hughes

Un buen amigo, y el mayor foco de influencia que una persona dedicada a las ventas pueda esperar. Ben ha sido el responsable directa o indirectamente de al menos la mitad de todas las ventas que he realizado en los últimos diez años. Puede parecer increíble, pero sin embargo es cierto. Creo que Ben sabe cuánto aprecio su ayuda.

Traducido al Español por Ariadna Reques Sánchez.