

ATRÉVASE A LA DIFERENCIA:

EL SECRETO DE LA PROSPERIDAD

MARK FISCHER

Traducido por: Margarita Mosquera



Biblioteca de autoayuda
FORO VIVIRLIBRE.ORG
Febrero 2007
www.vivirlibre.org
Para vivir mejor

ÍNDICE:

PRÓLOGO

¿CUÁL ES EL SECRETO DE LOS HOMBRES PRÓSPEROS?
¿DEBERÍA OLVIDARME DE MIS AMBICIONES?
¿QUÉ DIFERENCIA HAY ENTRE ELLOS Y YO?
UN EMBOTELLAMIENTO ME ABRE LAS PUERTAS DEL LOGRO.
¡ES PRECISO SABER PEDIR!
¿CÓMO HA HECHO PARA LOGRAR PROSPERIDAD?
UNA DE LAS CLAVES DE LA PROSPERIDAD: RODEARSE DE PERSONAS QUE TIENEN PROSPERIDAD.
UNA HORA QUE CAMBIA TODA MI VIDA.
YO TENÍA MUCHAS OBJECIONES EN MENTE.
NO HAY LOGROS SIN FALLAS
¿DICE USTED: NO, A LA VIDA, NO?

LA PRIMERA REGLA DE ORO: 1. A CADA OBSTÁCULO, EN CADA FRACASO, EN CADA INFORTUNIO O FALLA POR LA QUE ESTÉ AFLIGIDO SE ENCUENTRA EN GERMEN UN BENEFICIO SUPERIOR UN PASO MÁS Y EL LOGRO ESTÁ A SU PUERTA

2. SEGUNDA REGLA DE ORO: ¡USTED VALE MUCHO MÁS DE LO QUE USTED PIENSA! SU JUVENTUD ES UNA CARTA DE TRIUNFO

3. TERCERA REGLA DE ORO: DÉ EL PRIMER PASO HACIA SU REALIZACIÓN.
"TODO LO QUE ESTÁ ARRIBA ES COMO LO QUE ESTÁ ABAJO"
CADA UNO DE SUS PENSAMIENTOS ES UN ACTO

SEIS REGLAS DE ORO PARA REALIZAR SUS SUEÑOS

1. Sea lo más preciso posible
2. Agregue el mayor número de detalles posibles
3. Figúrese ya en posesión de lo que desea obtener
4. Deje de racionalizar al establecer su objetivo.
5. Recuérdese todas las noches antes de dormirse, su objetivo, al menos tajantemente, 20 veces
6. Ahuyente el miedo, que es su peor enemigo: es el resultado de una pésima comprensión de la vida, y de la ausencia de autoestima

EL MUNDO SEGÚN SHIRLEY MCLAINÉ...

4. CUARTA REGLA DE ORO: LIBÉRESE DEL MIEDO

5. QUINTA REGLA DE ORO: ¡DÉ EL PRIMER PASO!
LA ETERNA LEY DE LA COMPENSACIÓN

6. SEXTA REGLA DE ORO: ¡QUIÉN MÁS DA MÁS RECIBE!
EL ÚLTIMO SECRETO

7. SÉPTIMA REGLA DE ORO
DE DIA EN DIA DESDE TODO PUNTO DE VISTA SOY CADA VEZ MÁS CAPÁZ, CONFIADO, FELIZ Y EN BUENA SALUD.
PARA DESARROLLAR SU CONFIANZA EN USTED
LA MAYOR POTENCIA

8. OCTAVA REGLA DE ORO: AYUDAR A LOS DEMÁS

EPILOGO

PRÓLOGO

El autor, un hombre adulto joven, presenta el cómo y el qué de los medios que utilizó para lograr lo que considera su éxito en la vida: la realización de su deseo. El camino por el cual halló su modo de hacer, no fue, no sin reflexión ni sin trabajo sobre sí mismo, además del loable esfuerzo, para hacerse a un oficio, al suyo, al que correspondía con su deseo.

Enseña, el autor, cómo, cada sujeto en particular, es quien decide, en un momento determinado, su acción y su vida, no sin el don que la vida le provee a quienes estén en su camino hacia el logro. Tal es que, al relatarles este texto a unos amigos, cada uno recordó no sólo el momento en que eligió, su rumbo, su camino y a quienes pusieron el punto clave de su encuentro, sino que comentó la frase, muy singular, el lema, por decir así, de su vida.

El uso de un lema particular, lo he encontrado también, en la literatura, en un personaje, que he dado en llamar, el desesperanzado, pues, es el título de una obra de Álvaro Mutis, escritor nacido en Bogotá, Colombia, la que, al seguirle la pista de las referencias que el autor allí nos regala, y leer esas otras obras, me ha ayudado, no sin mi oficio, obviamente, a identificar, el perfil del desesperanzado, ya no solo en las obras por el autor, citadas, sino en otras obras. Lo que me da a pensar, que el ser humano, sabe el camino, y que lo ha estado diseñando, cercando, por diversos medios: Arte, ciencia, religiones. Está en cada uno hallarlo.

Hay un sujeto humano que logra a más temprana edad que otros, el encuentro con su deseo. El saber qué es lo que se desea es el paso más importante de la vida pues, es una elección y es una decisión, digámoslo, inconsciente, pero de la que el sujeto en cuestión, tiene conciencia.

Dado ese paso, el sujeto humano, o mejor, la decisión así anudada, determina cada uno de los caminos que en tal sentido, del deseo a realizar, han de recorrerse.

El autor Mark Fischer, presenta en su obra, de una manera espontánea, y humana, que llevará al lector, a reflexionar, los caminos propios, tomados con miras hacia la realización de sus más caros deseos. Enfatizo con especial importancia, el momento en que Mark Fischer, comenta, haberse dado cuenta, qué puede y qué debe pedir. Y no pedir cualquier cosa para llenar el estómago, o un fortuito anhelo, sino, algo supremamente más importante, una llave, una clave, para la realización del deseo. La importancia de este momento, radica en el darse cuenta que nuestro camino está en nuestras manos y que, no obstante, algo no nos marcha, algo no sabemos, algo no podemos, pero que los otros existen, que los otros son como nosotros, que los otros han pasado o, pasan, por dificultades semejantes a las nuestras, y que, entonces, al buscar a quienes, según nuestro entender, han podido darle una solución a ese impasse humano, de seguro, si acertamos en la búsqueda, recibiremos de tales personas, un don. Don mismo que, Mark Fischer nos regala, a quienes logremos leerlo. Diciendo, con este último acto, el de hacer su don, que también nosotros, hemos de devolver ese don, a la vida.

La mayor ganancia, del encontrarse con el deseo, y su realización, es la vida misma. Este es el momento en que nos ganamos la vida, pues deseamos vivirla, a nuestro modo, con nuestra singular manera de entenderla y por lo tanto de inventarla. Ganarse la vida, es entonces, el deseo de vivirla, por haberla inventado, y en tanto que tal, transmitirla.

¿CUÁL ES EL SECRETO DE LOS HOMBRES PRÓSPEROS?

Cuando estaba joven (bueno, aun lo soy, pues sólo tengo 42 años y a decir verdad me siento mucho más joven que cuando tenía veinte años o menos pues, entonces no poseía aún el misterioso secreto del éxito), cuando era joven entonces, frecuentemente iba al aeropuerto...

En verdad, iba allí, algunas diez veces por semana... No era para tomar un avión hacia lugares nuevos, cada vez... Era simplemente para acompañar a las personas: ¡Yo conducía un taxi !

EA, sí, para pagar el costo de mis estudios (mi familia no tenía mucha fortuna), yo ocupaba casi todo mi tiempo libre en conducir personas al aeropuerto...

Algunas personas viajaban por negocios hacia las grandes capitales del mundo, otras tomaban vacaciones... Frecuentemente yo volvía a llevar los mismos clientes días (o semanas) más tarde...

Más bronceados, o más ricos...

No sé quien dijo que el dinero no era la felicidad. (Debo decir sin embargo que al respecto tengo mi idea: En mi humilde opinión -y no estas obligado de compartirla- se trata de alguien que nunca "ganó un real" pero que hubiera querido hacerlo, o de alguien -y lo pienso más de este lado- que era muy rico, pero por egoísta no quería soltar madeja).

Sea como sea, no me faltó mucho tiempo –al menos centenas de pasajeros- para darme cuenta de qué lado pendía mi corazón. Se dice que en la vida es preciso saber lo que uno quiere. Y bien lo que yo quería era

simple: dejar un día (no solamente un día, sino el resto de mi vida) de conducir personas al aeropuerto y ser aquel que se hacía conducir¹ a...

¿Simple, no es así?. Estoy seguro que ustedes concordarán... ¿Nada menos?. ¿Cómo hacerlo?

¿Acaso, mi modesto origen (mi ausencia de contactos y de dinero) me prohibía lograr un día realizar mi sueño que era: hacer lo que me gustaba y, que se me pagara por hacerlo, de preferencia, más bien, que mal?

Mi sueño, les doy miles, era trabajar en una gran agencia de publicidad en la Avenida Madison de Nueva York donde se encuentran la mayor parte de las grandes agencias de Estados Unidos, y, del mundo entero...

Sentía que tenía en mi el talento necesario para hacerlo... Y por lo tanto, conducía siempre mi "Yellow Cab" (en caso de ignorarlo, es el nombre que se le da a los taxis amarillos en Nueva York: a todos los taxis pues todos ellos son amarillos...)

Los turistas encuentran éstos taxis, además, como muy poéticos: ¿Por qué? No son ellos quienes los conducen en las ardientes calles de Nueva York...

Dado que, había terminado mis estudios, hacía muchos meses ya y no lograba encontrar el "súper" empleo con el que yo soñaba... a donde iba, se me daba siempre la misma respuesta, casi sin variantes: "No tienes experiencia. Sólo contratamos a aquellos que tienen experiencia..."

Como en un círculo vicioso, difícil de imaginar mejor, convendrán ustedes. Por otra parte no tienen, sin duda, que cavar mucho en su memoria para rechazar aflicciones semejantes...

Conducir un taxi (no importa cual, como se dan cuenta, pero un célebre "Yellow Cab") no es quizá muy lucrativo. Sin embargo esto lleva a reflexionar. Cuando se es joven, ambicioso, y las circunstancias contrarían tus ambiciones, uno se pone, tarde que temprano, a reflexionar...

¿DEBERÍA OLVIDARME DE MIS AMBICIONES?

De otra parte, pues estamos en tono de confidencia, por lo que prosigo... Mi "apartamento" (yo decía así, a falta de otro término, para describir el lugar infectado y exiguo que habitaba) era tan deprimente que yo prefería pasar el mayor tiempo posible en mi "Yellow Cab" antes que inflingirme el espectáculo de mis cuatro muros de dudoso color... Y paso en silencio los singulares olores de que estos lugares hacen gala...

¿Qué forma tomaban mis meditaciones? Ellas eran muy simples...

Cuando mi carro se detenía, mientras yo hacía la fila en el aeropuerto con mis "colegas", yo frecuentemente me preguntaba (y estos pensamientos no dejaban de inquietarme)

- ¿Otros chóferes, hace años, no tenían acaso los mismo sueños que yo?

- ¿Tuvieron ellos un día, como yo, el sueño de llevar la gran vida?, O ¿al menos el de tener un empleo respetable y respetado?

- ¿Tuvieron ellos como yo, grandes ambiciones que, las circunstancias les obligaron a enterrar?

Pensamientos terribles, y en todo caso que me aterrorizaban. Quién sabe, quizá con algunos rechazos de más y algunas deudas suplementarias (yo tenía ya muchas) pues no lograba (pero ¿quién sí?) adaptar mis gastos y mis gustos (extravagantes con frecuencia) en función de mis irrisorias inversiones... Sí quien sabe, quizá con algunos rechazos de más en las grandes cajas donde en vano golpeaba, me rehusaba a la idea de pasar toda mi vida en mi "Yellow Cab"...

Felizmente, mi mirada no se plantaba únicamente en mis colegas de trabajo, sino también en mis pasajeros... Había más esperanza de este lado, me parecía a mí...

¿QUÉ DIFERENCIA HAY ENTRE ELLOS Y YO?

¡En mi retrovisor, discretamente, observaba mis pasajeros afortunados... Y me formulaba preguntas esenciales... Preguntas cuya respuesta me abriría de nuevo –y más vastos- horizontes!

¿Cuál es en su opinión la primera pregunta que mis adentros me formulaban? Y que además me venía a la mente constantemente, como una obsesión...

Pues bien, esta pregunta era la siguiente:

*¿Qué es lo que estas gentes tienen que yo no?*²

¿Y usted? ¿Usted se ha formulado ya, esta pregunta? ¿Qué es lo que las personas prósperas tienen que usted no tiene? ¿En qué son ellas diferentes de usted?

¿Y además, son ellas realmente tan diferentes de usted?

¹ (NT) "Conduire": expresión bien curiosa, pues es tanto conducir, un taxi, por ejemplo, como guiar, sondear, dirigir, y también lo contrario de ser rechazado, si se recuerda que con el término "é-conduire", se expresa en francés: centrar, declinar, denegar, desestimar, despachar con buenas palabras, mandar a paseo, rechazar.

² (NT) Punto de partida, a mi parecer, pues, comienza la pregunta desde y sobre sí mismo. ¿Y Por qué no?..

Estos pensamientos rondaban en mi, cada vez más irritada-mente a causa de mis desencuentros... (sin duda es verdad que los fracasos forman el carácter pero demasiados, sucesivamente, terminan a veces por agriar y desanimar).

Contemplaba los rostros de mis pasajeros. Uno estaba afligido por un apéndice nasal que hubiera hecho enrojecer de envidia a Cirano de Bergerac. Pero esta nariz no le había impedido, visiblemente, volverse rico si se juzgaba por su extrema elegancia en el vestido y por la de su compañera, absolutamente adorable, de paso sea dicho.

Otro era muy flaco, y sus rasgos eran todo salvo regulares. Mientras que de él se desprendía una energía poco común. Y poseía un carisma excepcional. Algunos se expresaban con fluidez, otros con menor facilidad.

¿Qué tenían ellos en común, bajo sus diversas apariencias?

He aquí la pregunta que me formulaba.

¿Debería haber un común denominador?

UN EMBOTELLAMIENTO ME ABRE LAS PUERTAS DEL LOGRO.

Uno de mis frecuentes pasajeros era un hombre de unos cuarenta años de agradable apariencia. Sonreía casi siempre. O más precisamente, imperceptible sonrisa flotaba en sus labios. ¿Le sonreía él a la vida? O ¿me sonreía él?. Cuestión difícil de franquear.

La vida está llena de lo que uno cree golpes de azar. Al reflexionar, con esta distancia que sólo el tiempo permite, uno se da cuenta que no se trata sólo de azar o de coincidencia: no son sino las rutas secretas que las circunstancias toman para que nuestros más profundos deseos se realicen, al que nuestra mente sea correctamente dirigida...

Es a un embotellamiento al que debo mis logros. Y sí, esto puede parecer sorprendente.

Pero conduciendo al aeropuerto a ese simpático pasajero (cuyo nombre es John Goldsmith) hubo un terrible embotellamiento como de seguido los hay en Nueva York, y en las otras capitales, supongo...

Sí, debo mis logros a un embotellamiento, y también a una elemental audacia.

Frecuentemente, tenemos tendencia a olvidar, por malestar o porque creemos que aquello no se hace, que cuando queremos saber algo, es suficiente con pedirlo...

Esta regla de oro puede parecer un poco simplista pero los años me han demostrado que era tan fundamental que valía la pena ponerla en evidencia:

¡ES PRECISO SABER PEDIR! ³

Pero, justamente, ¿qué pedir?, Dirá usted. Y bien, pues preguntas simples. Primero pedir lo que me era imperioso saber... El secreto de la prosperidad...

(Y sí, acababa de comprender que todos los días yo estaba en compañía de presidentes de Empresas, de millonarios, de gentes frecuentemente famosas y que nunca se me había ocurrido simplemente preguntarles cómo hicieron para llegar a donde estaban... Si podía ser tonto... dejaba pasar todos los días una excepcional oportunidad de pedir consejo...)

¡Claro!, No era más que chofer de taxi... Estas personas tan afortunadas me despreciarían quizá. O me despacharían con buenas palabras ⁴

. Pero, ¿qué tenía yo qué perder?

Poca cosa en el fondo. Pues no tenía nada. Perdería solamente un poco de saliva y tiempo.

¿CÓMO HA HECHO PARA LOGRAR PROSPERIDAD?

He aquí la simple pregunta que formulé a ese hombre, hombre de apariencia tan afable:

"No sé si usted ha formulado ya esta pregunta, y es quizá una pregunta que no se formula, pero me gustaría saber cómo ha logrado la prosperidad. Terminé mis estudios hace algunos meses y no logro encontrar mi empleo. Comencé a preguntarme si no terminaré mis días en un "Yellow Cab"..."

No me había equivocado al pensar que el Señor Goldsmith era simpático, pues le fue placentero responderme no sólo a esta pregunta sino a todas las que a bien quise formularle durante el trayecto al aeropuerto.

Usted me da gusto joven, pues ceo que es una de las primeras personas en formularme tal pregunta, a parte, claro está, de los periodistas (yo no sabía que el Sr. Goldsmith era conocido). Supe después que era propietario de una de las más grandes cadenas de almacenes de venta al detalle de los Estados Unidos de Norte América.) Por otra parte, me pregunto, cómo es posible que tan poca gente me halla formulado tal pregunta... Es quizá simplemente que no quieren verdaderamente lograr lo que desean...

³ (NT) Y luego, del ¿Y, por qué no?, Ya está el primer paso dado para decir SI, viene la acción. Si algo mis adentros no entienden, y los adentros de aquellos sí, pues, pregunto. ¡Qué bien!

⁴ (NT) Examínese el término, éconduire, explicado antes.

UNA DE LAS CLAVES DE LA PROSPERIDAD: RODEARSE DE PERSONAS QUE TIENEN PROSPERIDAD.

Lo que es admirable en las gentes que tienen prosperidad, poco importa en que dominio (yo no sabía mucho en esa época, pero con los años, recuperé el tiempo perdido, pues una de las claves de la prosperidad es rodearse de gentes que la han logrado o que hacen todo por lograrla) es que ellos se vuelven, todos, de una cierta manera, filósofos.

¿En qué sentido?

Ellos pueden, en general, explicar en algunas palabras, cómo tienen prosperidad.

Pueden parecer tontos al exponer los grandes principios que los han llevado a la prosperidad.

Es además lo que no dejó de hacer el Sr. Goldsmith. De hecho en una corta hora, él me da todas las claves que me permitirían lograr prosperidad.

UNA HORA QUE CAMBIA TODA MI VIDA.

Sí, en una corta hora.

Las personas prósperas tienen en general pensamiento profundo que les permite ir directo al corazón de las cosas.

Mi conversación con el Sr. Goldsmith me sorprende por sus diversos valores. Primero es todo, salvo, un largo monólogo doctoral que, con derecho, hubiera yo esperado de parte de un hombre con experiencia dirigiéndose a un neófito...

Fue más una verdadera “mayéutica” (método de enseñanza de Sócrates quien procedía con sucesivas “preguntas-respuestas” de lógica tan implacable que derrotaba a sus adversarios.

Pero el fin último del célebre filósofo Ateniese era hacer despertar los espíritus y no el de encajonarlos⁵ ...)

Sí, el Sr. Goldsmith procedía así formulándome continuamente las cuestiones a las que me veía forzado a responder porque él tenía la íntima convicción de que yo llevaba ya en mí, todas las respuestas...

Sí, nosotros llevamos en nosotros todas las respuestas.

¡Solamente!

No osamos formularnos preguntas.

No osamos sobretodo, FORMULARNOS PREGUNTAS DECISIVAS.

Las preguntas del género:

¿Cómo logré el no tener prosperidad?

Aunque no soy más lerdo que otro.

Y pues, acaso ¿no está establecido, desde hace mucho tiempo, que la prosperidad no tiene que ver con la inteligencia? Pues gentes que tienen un Cociente Intelectual superior están frecuentemente maltrechas...

Preguntas como:

- ¿Qué medios puedo utilizar DESDE HOY para ponerme en ruta hacia la prosperidad?
- ¿Estoy dispuesto a utilizar todos los medios (honestos) para alcanzar mis fines ?
- ¿Qué persona influyente, puedo contactar hoy, para ayudarme a alcanzar mis objetivos?
- ¿Qué libro puedo leer que me ayude a progresar?
- ¿A qué seminario puedo asistir?
- ¿Es que realmente hago todo lo que está en mi poder para alcanzar mis objetivos?

E incluso otras preguntas, aún más difíciles y por lo tanto más decisivas, tales como:

- ¿Existe una buena razón (es decir una razón que contraríe toda objeción) para que yo no logre lo que deseo y a lo que tengo derecho?

- Para que.

- 1. realice mis sueños.
- 2. obtener rápidamente el empleo ideal.
- 3. yo tenga ingresos más que confortables.

Si usted tiene serias razones para pensar que no tiene derecho de obtener estas cosas, le ruego anotarlas de inmediato en el espacio reservado para ello, enseguida. No tenga temor de ser preciso. De poner todos los detalles y las objeciones que le vienen a la mente. Cuando haya terminado la lectura de este informe, verá que más de una de sus objeciones no existen. Libre quedará, ante usted, el camino que le conducirá a brillantes logros, y mucho más rápidamente de lo que cree.

YO TENÍA MUCHAS OBJECIONES EN MENTE.

⁵ (NT) “mettre en boite”.

Yo mismo tenía muchas objeciones en mente. Y de muchas de ellas no tenía conciencia (estas son incluso, más peligrosas, que las otras). Sin espera haga el pequeño ejercicio. Tome una de las preguntas que acabo de evocar y responda con toda la sinceridad y aplicación necesaria. Aprenderá cosas sorprendentes sobre usted mismo.

Es capital. Pues tanto más tiempo que usted no se conozca, tanto más tiempo que tardarán sus logros. Por una simple razón. Al usted conocerse, habrá conocido también, y al mismo tiempo, a los otros seres humanos. Sabrá discernir. Sabrá a quién pedir consejo.

Al usted conocerse, será usted su propio amo, y usted el amo de su vida. ⁶

¿No es eso lo que usted desea?

¿No ha sido suficiente el sufrir los efectos de estar a merced de..., en lugar de poder dirigir, usted mismo, su destino, así como aquellos que tienen prosperidad?

Cuando usted se conozca, conocerá también las leyes de la vida, las leyes espirituales de los acontecimientos, que están en los profundo y no tienen excepción alguna. ¡Y su vida de un momento a otro se encontrará, transformada!!.

Mientras, no espere más, parta al descubrimiento de usted mismo. Retome una a una las preguntas y respóndalas. Hágalo como un juego si quiere. Pero no olvide que se trata quizá del juego más importante de su vida.

NO HAY LOGROS SIN FALLAS

Al cabo de una hora, el Sr. Goldsmith me había entregado todos sus secretos. Comprendí con el tiempo que sólo quien realmente logra prosperidad puede entregar sus secretos en tan corto tiempo.

Por qué?

Porque para él, todo es claro. No se trata de vaguedades teóricas tomadas de obras confusas y puramente abstractas. Él habla en propiedad de su experiencia, de sus propios logros y seguramente también de sus propios fracasos, pues no existe logro, por grande que él sea, que no haya estado acompañado de fracasos!

Cuando el Sr. Goldsmith dejó mi carro, noté algo que hasta ahora no había observado, y que por lo tanto era evidente: mi pasajero padecía un serio defecto, por no decir una enfermedad:

ÉL COJEABA!! Incluso debía sostener su caprichoso paso con un bastón, por demás muy bello, en madera negra.

El Sr. Goldsmith se vuelve en ese mismo momento hacia mí. Él comprendía que yo descubría su enfermedad. Y por lo tanto me gratifica con una gran sonrisa. Una sonrisa de la que yo me recordaría toda mi vida. Había tanta alegría, tanta gentileza, y tanto optimismo en esa sonrisa. Era una sonrisa que parecía decir a la vida la palabra más simple y más bella que exista:

¡SÍ!

¿DICE USTED: NO, A LA VIDA, NO ⁷ ?

Deténgase un instante, le ruego, amigo lector, y pregúntese si, en su fuero interior, también usted dice: “**NO, A LA VIDA NO**”, en lugar de decir “**SÍ, A LA VIDA SÍ**”.

Pues con los años advertí que la mayor parte de la gente, se den cuenta o no, dicen “NO, a la vida NO”

¿Cuándo se dice No, a la vida NO?

- Cada día que deja de ser fiesta...
- Cada día que nos alejamos de nuestros objetivos, emprendiendo nuevos planes.
- Cuando nos dejamos ganar del desánimo en lugar de contra-atacar...

⁶ (NT) Sus deseos se tornarán su propio amo, y dejará de ser esclavo de los deseos de los otros...

⁷ (NT) Dado el tenor de la reflexión del Sr. Mark Fischer, puesto en boca de su amigo Sr. Goldsmith, juego también yo, no puedo no jugar, por traductor imparcial que deba permanecer, para eso están los pies de página, para los traductores, no?. No sin placer, juego entonces, con esta lógica del “no-no”, en la que doble negación, tanto como doble afirmación, es un sí. Si usted, no le dice no, a la vida, le está diciendo sí, ¿verdad?. El reverso de la cuestión, por lo tanto, sería, Usted dice: ¿No, a la vida, no?.

Al formularlo de esta forma a la vez que su conciencia escucha la pregunta tal cual usted la está entendiendo, es decir, (¿usted le dice no a la vida?), mientras su inconsciente escucha, “**USTED DICE: SÍ, A LA VIDA.**”

- Cuando dejamos de ver en cada encuentro una maravillosa ocasión de enriquecernos desde todo punto de vista...
- Cuando cerramos los ojos...
- Cuando dejamos pasar las ocasiones de realizar nuestros sueños...
- Cuando dejamos de tener confianza en nosotros mismos...
- Cuando sentimos miedo...

Sí, cada vez que tenemos miedo, nos cerramos a la maravillosa abundancia de la vida, nosotros decimos NO. En la sonrisa del Sr. Goldsmith, me parecía que todo el optimismo estaba contenido, me parecía igualmente que es precisamente tal optimismo lo que me había querido comunicar...

Yo estaba emocionado. Pues visiblemente, esta enfermedad del Sr. Goldsmith, no era resultado de la edad, pues apenas tenía 40 años... Estaba emocionado y al mismo tiempo avergonzado. ¡Sí, avergonzado, porque yo que no sufría de enfermedad alguno, había encontrado un medio para quejarme de la vida, desanimarme, mientras que este hombre que cojeaba, este hombre sonreía a la vida y a los otros, a todos con quienes él se encontraba!

Él sonreía y había logrado amasar una fortuna considerable y llevar una vida totalmente libre, por fuera de toda contingencia material...

Cómo lo veo alejarse con su lento paso y saltando hacia el contador de la línea aérea, comprendo más uno de los primeros principios que él me había revelado. (comprendí al mismo tiempo que él no era ningún teórico, que él había vivido éste y los otros principios...)

Antes de entregarles este primer principio, quiero hablarles por última vez de este decisivo encuentro con el Sr. Goldsmith. Parece que era el destino –o más profundamente, mi sincero deseo de prosperidad, lo que ponía, una vez más, en mi camino o, en mi “Yellow Cab”, pues nunca más tuve la suerte de tomar lo como pasajero... En verdad, nunca más oí hablar de él, salvo en los casos de ciertos periódicos financieros...

Y es un poco para agradecerle –a guisa de testimonio- que escribo este libro.

LA PRIMERA REGLA DE ORO

He aquí, sin más preámbulo el primer secreto que me revela el Sr. Goldsmith.

1. A CADA OBSTÁCULO, EN CADA FRACASO, EN CADA INFORTUNIO O FALLA POR LA QUE ESTÉ AFLIGIDO SE ENCUENTRA EN GERMEN UN BENEFICIO SUPERIOR

El caso del Sr. Goldsmith es evidente. Joven, había debido sufrir horriblemente de esta enfermedad. (Al pasar, el gran poeta Lord Byron sufría igualmente de cojera y sus biografías reportan que esta enfermedad fue determinante en la formación de su genio) Y por lo tanto en lugar de desanimarse⁸, él había extraído⁹ su enfermedad su mayor fuerza.

De ella había extraído su motivación, su determinación. Quiso COMPENSARSE de ese defecto de la naturaleza.

Y lo logró. Había rechazado lo que de su enfermedad era placer pues había encontrado placer en otras esferas: en aquellas de lo financiero, el logro de sí...

Piense en los grandes hombres que usted conoce, no solamente en aquellos que relatan los libros de historia, sino en aquellos que están vivos y que le rodean...

De hecho hay algunos que parecen haber logrado todo. Pero éstos son la excepción. La mayor parte han debido afrontar necesidades, dificultades.

Charles Chaplin era pobre y huérfano.

La mamá de Albert Camus, era empleada doméstica.

Steven Spielberg (el genial realizados de E..T. y de Jaws) era un adolescente débil y tímido del que sus camaradas se reían.

Honda, el genio japonés de la mecánica, destaca en su biografía, que era muy débil físicamente y que quiso compensar esta debilidad, que era la risa de sus compañeros, creando poderosas y veloces máquinas...

Woody Allen, a pesar de ser feo y tímido, logró no solamente ser uno de los mejores directores de escena, del mundo entero, sino ser un verdadero símbolo sexual...

UN PASO MÁS Y EL LOGRO ESTÁ A SU PUERTA

⁸ (NT) Es decir, en lugar de utilizar su enfermedad, para decir: “no, a la vida, no”.

⁹ (NT) Una cosa es utilizar una enfermedad para beneficiarse de ella, quejándose de la vida, y otra aprovecharla igualmente, para de allí, extraer la fuerza para vivir. Un mismo hecho, dos caminos. Nosotros elegimos cuál .

Evidentemente, no sólo las deficiencias físicas pueden ser superadas... La falta de instrucción, la pobreza, las dificultades iniciales, todo esto puede servir de elevación ¹⁰, de trampolín a su futura prosperidad y más aún, numerosos hombres de negocios prósperos, frecuentemente, han confesado que, INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE UN ESTRUENDOSO FRACASO, tuvieron el logro más brillante. Recuerde esta curiosa ironía, CUANDO LA TENTACIÓN DE DEJARLO TODO LE LLEGUE. Frecuentemente un solo paso más, y la prosperidad llega a su puerta...

2. SEGUNDA REGLA DE ORO: ¡USTED VALE MUCHO MÁS DE LO QUE USTED PIENSA!

El secreto de su verdadero valor, es que él es mucho más considerable de lo que usted cree. Poco importa cual sea su situación actual, deficiencias y complejos que pueda tener, usted puede transformarlos en ventaja, en hacerlos triunfos, estimulantes tan potentes que lo lanzarán hacia cimas insospechadas...

Su potencial, de usted, es inmenso. Y los obstáculos que haya podido encontrar, los fracasos -acerados a veces, es cierto- que haya debido borrar ¹¹

11

, y bien, son su riqueza. En lugar de considerarlos negativamente, puede sacar de ellos una profunda y beneficiosa, enseñanza. No es un desastre cometer un error. Lo que es tonto, es no obtener de él lecciones para el futuro.

SU JUVENTUD ES UNA CARTA DE TRIUNFO

Pero, me dirá usted, mi principal dificultad, es mi juventud. Lo imagino a usted, en efecto, un escolar emocionalmente fresco, lleno de esperanzas y de sueños. Diploma en mano. Ha trabajado fuerte para obtenerlo. Y por lo tanto se le responde que no hay puesto disponible, que se contrata a las gentes que tienen experiencia...

Y usted acaso no ha progresado... No pida más que tener tal preciosa experiencia...

No se haga... Seguramente la experiencia puede ser una carta de triunfo preciosa... Pero su juventud, igualmente te será útil, si usted se sabe de ella servir...

Hagamos un pequeño censo de lo que tiene en su alforja, de lo que puede ofrecer...

Pues esta juventud que algunos empresarios desestiman, les interesará a otros que saben qué riqueza en ella se esconde..., empresarios más jóvenes y más dinámicos...

¿Sabe usted que, Steve Job, el fundador de la empresa de computadores Apple, tenía sólo 20 años cuando dio base a los fundamentos que fundarían su imperio? ¿Y sabe usted que todos sus principales colaboradores tenían la misma edad que él?

¿Sabía usted que muchas sociedades fuertemente importantes tienen programas especiales para contratar a jóvenes talentos?

Pues ellas han comprendido que al lado de la inexperiencia de la juventud, hay:

Entusiasmo

Innovación

Energía

Espontaneidad

Apertura de espíritu

Nuevos métodos

¹⁰ (NT) Es curioso, de aquello que adolecemos, precisamente, es de donde sacamos la fuerza para decir sí a la vida. El adolescente, así llamado, porque precisamente adolece, está en la época de soñar los sueños que probablemente, haga realidad. Y recuerdo, aún más, que la serie de los números, surgió de la nada. Sí, era la nada, y en el trueque de aquel entonces, hubo necesidad de representar la nada, trazaron entonces un círculo, (dicho sea al pasar, que esto lo hicieron los Hindúes y no los árabes como los cristianos que fueron quienes llevaron el legado a Europa, tomado éste de los árabes, creyeron, y nos lo transmitieron. No toda creencia es verdadera, ninguna, quizás.), Luego le dieron un nombre a tal trazo, nació el cero. Siendo éste una cifra, la siguiente cifra era el 1, con lo que había ya dos cifras, había que nombrar la siguiente, 2, y así sucesivamente. Con lo que deduzco, es al trazar, y nombrar (con el nombre se borra la traza, es decir, se deja huella), lo que "falta", nos damos cuenta que nada falta. Que lo que creíamos que faltaba, que nos faltaba, era pura creencia.

Y como toda creencia, falsa.

¹¹ (NT) Aquí, está, borrar la huella del fracaso. Lo cual no significa olvidarla, o reprimirla, o tirar-la al cuarto de San Alejo, todo lo contrario, trazarla y nombrarla, sólo así, pasará a ser solo una huella más entre otras, como parte del camino, y dejará uno, de quedarse en el suceso frustrante.

¡Sí, estas sociedades vanguardistas han comprendido esto y ellas invierten en la juventud, invierten en el futuro!.

3. TERCERA REGLA DE ORO

¿Sabe usted qué es lo que usted desea?

Uno de los secretos más importantes que me reveló el Sr. Goldsmith no dejó de sorprenderme. Él me formuló simplemente esta cuestión:

Si no has prosperado, es porque quizás no sabes verdaderamente, lo que deseas... ¿Sabes verdaderamente lo que deseas? ¿Podrías decírmelo en algunas palabras?

Inútil decir que su pregunta me tomó por sorpresa.

Cuando sabemos exactamente a dónde queremos ir, nos encontramos casi invariablemente en un lugar por el que no quisiéramos ir, me dice el Sr. Goldsmith.

Y él reiteró su pregunta:

¿Qué es exactamente lo que deseas?

Claro, quería yo tener un empleo remunerado y que me permitiera utilizar todas mis facultades...

Pero ¿Cuál, exactamente?

Yo no lo sabía.

El Sr. Goldsmith me dijo entonces que la mejor forma de definir bien su objetivo consistía muy simplemente en tomar un lápiz y escribirlo en negro sobre blanco.

Es lo que le propongo que inmediatamente haga. Este acto es más importante de lo que usted pueda creer. Escribiendo su objetivo, poniendo su sueño en palabras,

DÉ EL PRIMER PASO HACIA SU REALIZACIÓN.

Usted apuesta por usted mismo.

Y utilice igualmente otra ley más secreta y misteriosa aún. Cuando el Sr. Goldsmith me la reveló estuve escéptico. Pero por lo que siguió vi tantas confirmaciones que no pudo tener sino la certeza de que ella es rigurosamente cierta.

¿Y qué es lo que dice esta ley espiritual secreta?

Ella afirma que escribiendo usted su objetivo (lo más detalladamente posible: esto es muy importante) usted pone en marcha fuerzas invisibles y secretas. Fuerzas muy poderosas. Usted sin duda ha escuchado hablar del viejo adagio alquímico que dice que:

“TODO LO QUE ESTÁ ARRIBA ES COMO LO QUE ESTÁ ABAJO”

CADA UNO DE SUS PENSAMIENTOS ES UN ACTO

Y bien, Al escribir su objetivo, emitiendo pensamientos precisos y claros, usted envía al mundo un pensamiento que tarde que temprano se realizara. Usted hace un programa para LO QUE ESTÁ ARRIBA, es decir para el mundo de las ideas, un programa que se realizará ABAJO, pues así como es arriba es abajo.

Cada uno de vuestros pensamientos es un acto. Este acto contiene una gran potencia, es por eso que debes tender a no emitir sino pensamientos positivos. De hecho tu vida no es más que un exacto reflejo de vuestros pensamientos. Las circunstancias se pliegan siempre a tu estado de alma, ellas son el más fiel espejo.

He aquí el porqué el ejercicio que consiste en describir precisamente el objetivo de su oficio es tan importante y tan determinante en sus logros. Al efectuar este pequeño ejercicio que puede parecerle insignificante y que por lo tanto es mágico, aplique algunas reglas que le serán útiles: (Advierta, de paso, que este ejercicio –se debería decir, esta clave- no es solamente válida para los objetivos de su oficio, sino para todos sus sueños, dije claro TODOS SUS SUEÑOS!).

Incluso los más locos. He aquí entonces algunas reglas tan importantes que pondrán en acción ciertas fuerzas inconscientes que le ayudarán a expresar sus objetivos).

SEIS REGLAS DE ORO PARA REALIZAR SUS SUEÑOS

1. Sea lo más preciso posible

Lo que es vago, impreciso, tiene poca probabilidad de realizarse. Es una de las razones por las cuales es tan importante anotar por escrito su objetivo.

2. Agregue el mayor número de detalles posibles

Para que su sueño se realice debe escribirlo con un enjambre de detalles. Estos detalles son muy importantes. Hay un proverbio amerindio que dice: "GOD DWELLS IN DETAILS". Lo que significa: "DIOS RESIDE EN LOS DETALLES". Los detalles alimentan su (de usted) profunda mente inconsciente. No olvide que nuestro espíritu piensa más fácilmente en imágenes.

3. Figúrese ya en posesión de lo que desea obtener

He aquí una regla capital. Para precipitar la realización de sus deseos, imagine que ya los ha logrado. Por ejemplo, para el empleo con que se sueña, imagínese en el curso de la entrevista de contratación. El contratista está impresionado de su (de usted) seguridad y la pertinencia de sus respuestas. Al final de la entrevista él se levanta y le tiende la mano para felicitarlo y desearle la bienvenida al seno de la empresa. Usted lo ha logrado. Usted espera a que él repita: LO FELICITO. (Este método quizá le parezca a usted inocente y simplista pero ¿sabe usted qué célebre personaje recurría a él regularmente? Esta usted intrigado, ¿no es así? ¿Creía usted que tales métodos sólo se dirigían a gentes sin recursos? Pues bien, ¡desengañese usted!. El gran poeta alemán Goethe recurría regularmente, cada vez que se sentía deprimido, a este método. Pues bien, incluso los grandes hombres se sentía deprimidos a veces y con necesidad de ¡pequeños trucos para superarse!. A la noche, antes de dormirse, él se representaba mentalmente en presencia de su mejor amigo (quizás el poeta Schiller) quien le repetía: "YO TE FELICITO!!!")
Represéntese en su nueva oficina. Es grande. Iluminada, lujosamente decorada. Usted se siente gozosamente confiado y contento de su nueva situación. Sus nuevos colegas le son presentados según su cargo. Ellos están encantados de haberlo encontrado.

4. Deje de racionalizar al establecer su objetivo.

Deje su razón de lado. Impida que su sentido crítico ejerza. Es un poco como una sesión de "brainstorming"¹². Deje correr las ideas libremente.

Sea audaz. Si le falta audacia, será usted el primero en ser penalizado. ¿Por qué?. Pues bien, porque un objetivo audaz se realiza tan fácilmente como un objetivo más modesto. Entonces ¿Por qué contentarse con menos cuando se puede tener más, cuando se puede tener todo lo que se desea?

Sé que estas ideas pueden sorprenderle. Usted ha estado habituado a limitarse, a creer que es preciso trabajar muy fuerte para obtener resultados pequeños.

5. Recuérdesse todas las noches antes de dormirse, su objetivo, al menos tajantemente, 20 veces

Léalo en VOZ ALTA. Esto es muy importante. Repitiendo así su objetivo, usted se familiarizará con él. Lo hará parte de usted. Es muy importante, sobretodo, si usted ha elegido (y yo lo felicito) emprender un objetivo audaz. Pues un objetivo audaz le parece más difícil de esperar, y le parece más extraño. Es por lo que es preciso repetirlo con frecuencia para tornarlo familiar...

6. Ahuyente el miedo, que es su peor enemigo: es el resultado de una pésima comprensión de la vida, y de la ausencia de autoestima

Lo peor con el miedo es que lo que creemos que no faltaba más que se realizase, se realiza si persistimos en nuestros miedos, -pues, estos son un pensamiento, un potente pensamiento en tanto que está cargado de emoción-. El miedo entonces tiende a realizarse, tal y como los demás pensamientos.

EL MUNDO SEGÚN SHIRLEY MCLAINE...

La célebre actriz americana, Shirley McLaine explica en su célebre best-seller ESPEJO SECRETO: "Colin y yo comenzábamos a entender que la lucha, el conflicto y el dolor no eran necesarios jamás en el proceso creativo. En realidad, a nosotros, nos había pasado. Es sobretodo (soy yo quien lo señala) porque uno cree que se tiene que soportar dificultades que uno crea obstáculos e impedimentos que podrían no ocurrir. (Interrumpa, le ruego, su lectura, al menos algunos segundos y reflexione en este pensamiento. No le ha acontecido el crear voluntariamente, obstáculos, o tolerar dificultades que le habrían de "permitir" tener logros, porque en alguna parte de usted, ¿usted se sentiría culpable de haber logrado algo sin haberlo previamente luchado?). Llamaba entonces a Jack Pursel por una razón precisa. Habíamos dado nuestro primer guión de tres horas, a las gentes de ABC, y la respuesta de Stan no era muy entusiasta. Participé a Jack de mis inquietudes, él solicitó consejo a Lazaris. Su respuesta fue muy clara:

¹² (NT) parecido a lluvia de ideas, por asociación libre

Inconscientemente, dice él, ustedes no están seguros de querer exponerse ante cincuenta millones de personas, lo que es demasiado en relación con algunos cuantos millones que han leído sus libros. El resultado es que ustedes impiden el avance del proyecto.

Yo estaba sorprendida, porque intelectualmente había comprendido la profundidad de este concepto, pero en el fondo de mí, no lo había sentido.

Precisamente dice Lazaris, tienes un miedo oculto al juicio público de la masa. Reconozca esta verdad, y si supera este miedo, la energía de miedo se desprenderá del proyecto y verá que seguirá su curso, sin problema alguno”

¿Por qué no reconozco mi miedo?, Le pregunté.

Porque, dice Lazaris, no comprendes que creas tu realidad a cada momento del día.

Yo afanaba por entender esto aun...

¿Quieres decir que soy yo quien crea la tibia reacción de los productores?

Exacto”

“¿La lección? Dice un poco más adelante Shirley McLaine, es que es preciso dejar el miedo, y, lo que uno desea, se obtendrá sin esfuerzo, ágilmente”.

Relea, le ruego, esta conclusión. Ella contiene en sí todo un programa.

Es el principal As que usted puede jugar para forzar la suerte. Piense en sus dificultades para obtener un primera empleo, o encontrar un nuevo empleo que sea conveniente a todo nivel.

4. CUARTA REGLA DE ORO: LIBÉRESE DEL MIEDO

¿Hay en usted un miedo secreto?. ¿Un miedo que le impide lograr tal cargo? O incluso la creencia, aún más perniciosa, el que usted no puede obtener ese cargo. Que la competencia es muy fuerte, (en verdad, objetivamente, hay mucho desempleo y competencia).

Detesta ser persuadido de que su cargo existe y que sólo usted puede obtenerlo desde que cace el temor y la duda tuyas, desde que esté persuadido de que puede obtenerlo sin mayores dificultades y rápidamente. Las cosas pasarán entonces, naturalmente, como por magia.

Pero, me dirá usted, ¿cómo liberarse del miedo, sobretodo si él es inconsciente y profundamente anclado en usted?. Por la repetición constante de pensamientos contrarios.

Formulando lo más frecuentemente posible su objetivo y representándose en posesión de su nuevo empleo.

5. QUINTA REGLA DE ORO: ¡DÉ EL PRIMER PASO!

Muchos candidatos a un cargo esperan pasivamente que las cosas se produzcan. Viven en una frecuente espera, llena de inquietud y de miedo. Uno de los grandes secretos que me ha confiado el Sr. Goldsmith es: Simplemente dé el primer paso. ¿Qué es lo que esto quiere decir?.

Simplemente que para impresionar favorablemente a su futuro contratista, HAGA ALGO POR EL ANTES QUE ÉL SE LO DEMANDE.

Esta ley (dar antes que demandar) le permite recibir de la vida todo lo que usted pueda imaginar.

La mayor parte de los candidatos, incluso los más serios, tienen una actitud pasiva y esperanzada. ELLOS DEMANDAN EN LUGAR DE DAR.

¿Pero justamente, qué dar?

Usted puede, por ejemplo, si ha estudiado mercadeo, preparar un plan de relanzamiento para su futuro contratista. Eso arriesga interesarle mucho. Eso le mostrará en todo caso que usted manifiesta un real interés por su empresa.

Comience de todas formas por analizar el informe anual de la empresa, aprenda lo que más pueda sobre la empresa en la que desea trabajar. Muestre su entusiasmo. Muestre a su contratista con los mayores detalles y argumentos lo que usted puede hacer por él.

Por parafrasear el discurso del célebre presidente Kennedy al pueblo americano: No demande lo que su futuro empleador puede hacer por usted. Demande más bien, que puede hacer usted, por él.

Y una vez que usted lo haya encontrado, aplíquelo.

Al hacer esto, este gesto, usted se distinguirá de la masa de candidatos que en general tienen una actitud de DEMANDAR.

LA ETERNA LEY DE LA COMPENSACIÓN

Dando el primer paso, usted pone en marcha una muy antigua ley universal. Como decía el filósofo Emerson, usted por así decir pone a Dios en deuda. Pero démosle la pluma:

“Ama, (o bajo otra forma, dado el primer paso hacia su empleador, algún otro empleador lo hará pues existe una justicia inmanente que no hace excepción alguna) ama entonces, y serás amado. Todo amor (igual, todo trabajo) es matemáticamente justo, tan justo como los dos términos de una ecuación algebraica. El hombre

bueno posee un bien absoluto que, como el fuego, lleva todo hasta su propia naturaleza, de modo que usted no puede hacerle mal alguno.

Durante toda su vida, los hombres sufren de una superstición absurda –a saber que puedan ser engañados. Pero es tan imposible que un hombre pueda ser engañado por cualquiera que sea, excepto por sí mismo, como que una cosa pueda ser y al mismo tiempo no ser. En todas las transacciones, hay un tercero. La naturaleza, el alma de las cosas, toma sobre sí mismas la garantía de la ejecución de todo contrato, de suerte que un hombre honesto en su servicio no puede llegar a perder. Si les sirve un amo ingrato, sírvanle mejor. Ponga a Dios en deuda. Por cada corte, será usted indemnizado. Aunque el pago sea diferido, mejor para usted: pues agrega intereses compuestos, he ahí la regla y la costumbre del tesorero”

Ahora bien haga el primer paso y no tenga temor de invertir tiempo y energía para presentar una candidatura o para emprender un proyecto del que concluye que puede parecer incierto, debido menos a aquellos que no conocer aún las grandes leyes espirituales de la prosperidad. Esto los distinguirá de la masa e impresionará favorablemente a gentes importantes.

6. SEXTA REGLA DE ORO: ¡QUIÉN MÁS DA MÁS RECIBE!

Una de las consecuencias más naturales y más lógicas de la eterna ley de la compensación que enuncia Emerson, es que entre más da más recibe. Esto se comprende fácilmente. Es una directa aplicación de la ley de compensación.

El Sr. Goldsmith me confunde cuando me explica lo que a sus ojos era “un hombre próspero” o “un hombre rico”. Yo tenía muchos prejuicios al respecto. ¿No se cree en general que un hombre rico es quien no ha cesado de explotar los bienes, a los otros, para enriquecerse egoístamente?

Un hombre rico (y feliz, pues hay hombres ricos que no son felices, aquellos que se han enriquecido deshonestamente) es un hombre que ha dado mucho a otros. Ha dado por su trabajo incesante, por los servicios que ha prestado, creando un nuevo producto, ofreciendo un mejor servicio que ha facilitado la vida de sus contemporáneos. El servicio, le produce tanto que ha requerido de la ayuda de otros, intercambiando ha recibido la compensación material. Tratando de hacer para los otros, él les envía amor, él recibe ayuda. Y la fortuna que él amasa no es sino el signo material del reconocimiento de los otros.

Quién es fuerte, quién quiere conocer un progreso brillante, debe dar el primer paso. No debe esperar. Debe dar. Los más abundantemente posible. ¡Inevitablemente, recibirá en devolución una cosecha, una riqueza abundante! Esto es una ley eterna que no tiene excepción.

Si, se tiene la impresión de que la ley no es respetada es por alguna razón, a veces pasa tiempo antes de que el fruto pueda ser recogido.

¿Pero no es así para el hombre que siembra dinero? ¡Hay una estación para las semillas, y una estación para la recolección!

EL ÚLTIMO SECRETO

Justo antes de dejarme, algunos minutos antes de llegar al aeropuerto, el Sr. Goldsmith tomó un aire grave. Había perdido súbitamente la sonrisa que flotaba desde el comienzo de nuestra conversación en sus labios. Voy a confiarte ahora el último secreto, dijo:

La vida es una escuela justamente dicho. ¿Pero en verdad es una escuela donde se enseña qué es justo? Yo no supe que responderle.

7. SÉPTIMA REGLA DE ORO

Lo que se aprende en esta escuela, es simplemente a conocerse a sí mismo y a devenir amo de su propia mente. Cuando tu dominas tu mente, tu diriges tu destino. Tu obtienes literalmente **TODO LO QUE DESEES!** Convirtiéndote en amo de tu mente, tu comprenderás una gran verdad concerniente a tu vida, tu trabajo, en fin, a todo lo que tu corazón desea. Y esta verdad es la siguiente: **TODO LO QUE LA MENTE HUMANA CREE QUE PUEDE LOGRAR, PUEDE LOGRARLO.**

Cada vez que encuentres un obstáculo o una dificultad, has un examen serio de tu alma y pregúntate si desde el principio no te habías persuadido de que fracasarías. Si tenías dudas, si tenías temores, es que creías que fracasarías. Y en virtud de tal lógica, la más elemental, y por ello la más desconocida, has fallado.

Entonces antes de emprender cualquier cosa que sea, antes de toda acción, antes de toda petición, pregúntate si crees verdaderamente que tú puedes lograrlo. Si no lo crees te equivocarás casi invariablemente pues la energía cósmica, las fuerzas invisibles de las que te hablé respetarán tu temor, tu opinión, y harán que tu proyecto falle.

Igualmente está muy atento a tu voz interior. Para aumentar tu fe en un proyecto, practica la autosugestión. Voy ahora a darte la fórmula que me ha llevado al progreso. La heredé de mi padre, quien la heredó a su vez del suyo. Desde los 20 años la respeté mañana y tarde. Y no ceso de asombrarme de su poder.

Mucha gente alrededor de mí ha visto mi progreso, y sabe que soy feliz. (Sí, admito sin falsa modestia tener la suerte de poseer la mayor originalidad de este siglo, es decir la de ser feliz.

No es difícil, no se trata sino de conocer las leyes espirituales y respetarlas, vivir en conformidad con ellas)

DE DIA EN DIA DESDE TODO PUNTO DE VISTA SOY CADA VEZ MÁS CAPÁZ, CONFIADO, FELIZ Y EN BUENA SALUD.

Esta fórmula, quizá no te has dado cuenta, es una adaptación de la célebre fórmula de Emile Coué, el humilde farmacéuta que transforma la vida de millones de personas sugiriéndoles repetir:

¡DE DÍA EN DÍA, DESDE TODO PUNTO DE VISTA, VOY DE MEJOR EN MEJOR!

Mi fórmula es extremadamente eficaz. A tal punto que desafío, no importa a quién, incluso a los más escépticos, ensayarla al menos durante 10 días, para obtener resultados fenomenales.

Incluso personas tan negativas que no desean progresar (a pesar de sus pretensiones) logran hacer un ensayo que no demanda sino algunos minutos por día. Sin olvidar, como decía Corneille: "Tanto el enfermo ama su enfermedad que sufre si se le da el remedio".

OBTENDRÁS UNA PERSONALIDAD MAGNÉTICA

Mi fórmula da potencia al ser. Una potencia formidable. Una potencia que viene desde lo más profundo del ser. Una potencia que las gentes que entran en contacto con tigo sentirán inmediatamente. Lo que hace que tu obtengas una personalidad altamente magnética.

La potencia es, en el fondo, lo que cada uno busca. ¿Qué tienen en común las personas que han prosperado? El dinero, claro. Relaciones, también. Pero por sobretodo ellos tienen esta potencia de ser. Y contrariamente a lo que generalmente se cree, esta potencia no les ha sido dada por el bienestar. Claro el logro ha podido aumentar su potencia personal. Pero esta potencia que ha asegurado sus progresos, ellos la poseían todos, ANTES.

Y es precisamente esta potencia personal que ha adoquinado el camino de sus logros. Es esta potencia la que ha abierto todas las puertas antes ellos. Es esta potencia que lo que les ha permitido influenciar a las gentes y hacerlas participar de su progreso.

DIA EN DIA, DESDE TODO PUNTO DE VISTA, ¡SOY CADA VEZ MÁS POTENTE!

PARA DESARROLLAR SU CONFIANZA EN USTED

Con la potencia viene la CONFIANZA. La confianza, nos permite emprender los más audaces proyectos. La confianza, nos permite atravesar las dificultades. La confianza, nos permite levantarnos, luego de un fracaso. La confianza implica en nuestro surco a todos aquellos con quienes nos re-encontramos, pues a la mayor parte de las gentes les falta confiar en ellos.

DÍA TRAS DÍA, DESDE TODO PUNTO DE VISTA SOY CADA VEZ MÁS POTENTE, CONFIADO, FELIZ Y EN BUENA SALUD

Con la potencia y la confianza, el hombre recibe en herencia todo, naturalmente, la felicidad y la salud (que no es más que un reflejo de nuestra alma). Una alma potente y confiable recibe a cambio la felicidad y un cuerpo sano.

Todas las noches antes de dormirte, momento más favorable para impresionar en lo profundo de tu espíritu, repite "cien" veces esta fórmula. ¡100 veces, tajante! Te parece mucho, quizá. Pero esto no te tomará más que algunos minutos. Algunos minutos que transformarán tu vida. Si quieres tener efectos aún más rápidos y profundos, repite esta fórmula 200 veces, 500 veces. Repítela igualmente en la mañana antes de levantarte. Verás al cabo de algunos pocos días, la fórmula funcionar, de ello te doy la pleno seguridad. Es la clave de la felicidad y la riqueza.

DÍA TRAS DÍA, DESDE TODO PUNTO DE VISTA SOY CADA VEZ MÁS POTENTE, CONFIADO, FELIZ Y EN BUENA SALUD

Gracias a esta fórmula secreta, los objetivos que has tenido cuidado de escribir en un papel, se realizarán. Como por magia. Las circunstancias se producirán, todas las cosas se pondrán en su lugar. Tu encontrarás las personas precisas en el momento preciso. No dejarás más pasar la ocasión de progresar.

Tu espíritu se tornará cada vez más potente. Tú serás el primer sorprendido. Las gentes a tu alrededor obedecerán a tus deseos y a tus anhelos más profundos. Cesarás de ser un esclavo de las circunstancias para

tornarte en un AMO de tu vida. Los acontecimientos se plegarán a tu voluntad cuya fuerza tendrá una nueva y formidable potencia.

LA MAYOR POTENCIA

Repitiendo esta fórmula que hará desarrollar parte de tu vida, no solamente, alcanzarás la potencia que hará de ti un hombre completamente nuevo, sino que verás emerger de ti, la sabiduría interior. Todo lo que pude decirte, los principios que te expuse, los comprendes desde tu interior, no sólo con tu intelecto sino con tu corazón.

Adquirirás la comprensión real de las cosas, los seres y la vida. Entonces comprenderás que la mayor potencia es la del AMOR. Comprenderás que la mejor manera de lograr el éxito, es además la única manera, es AYUDAR A LOS OTROS: Pues ayudando a los otros es a ti mismo a quien ayudas.

Mientras cada vez que vaciles, cada vez que te preguntes si tu acción es justa, si tu proyecto es loable, y si te aportará logros, prosperidad y felicidad, pregúntate: ¿AYUDA A LOS OTROS?

8. OCTAVA REGLA DE ORO: AYUDAR A LOS DEMÁS

Sé honesto contigo mismo. Si tu respuesta es no, entonces renuncia a tu proyecto. No te aportará sino preocupación y pérdida.

Debo partir ahora. Te doy la clave de mi progreso. Haz ahora todo lo que te falta para conocer el progreso en todo lo que emprendas y convertirte en plenamente positivo. Hay una sola cosa que no puedo hacer en tu lugar: es repetir por ti, la fórmula secreta que te he confiado.

Puedes entonces decidir tu vida y tu destino A PARTIR DE HOY. ¡Lo harás!. Dejarás de ser como la mayoría de las personas, víctimas de las circunstancias. ¡ELIJE!.

EPILOGO

Es con estas palabras que el Sr. Goldsmith me deja. En una hora, -me daría cuenta más tarde-, él me había VERDADERAMENTE revelado todo aquello de lo que yo tenía necesidad para transformar mi vida. Era yo aún escéptico.

Pero no tenía nada que perder. Había, por así decir, ensayado todo. Y estaba desesperado. Mi vida se me había tornado insoportable. Entonces en la noche, cuando me encontré, solo, en mi pequeñísimo apartamento, hice algo que antes nunca había hecho. Repetí la fórmula que me había confiado el Sr. Goldsmith.

Y el MILAGRO se cumplió. Mucho más rápidamente de lo que hubiera pensado. Al cabo de tres semanas, encontré por azar, en mi "Yellow Cab", al presidente de una de las más importantes empresas de publicidad de Nueva York.

¿Por qué azar había él subido a mi taxi y no en cualquier otro? Yo pude impedirme pensar la fórmula del Sr. Goldsmith. Y en la potencia de influencia r acontecimientos y gentes de la que se me había revelado el secreto. E hice algo que no hubiera probablemente osado hacer semanas antes. Expliqué al presidente de esta agencia cual era mi sueño en la vida. Le dije que quería trabajar para su agencia. Él quedó, sin dura, impresionado por la nueva confianza que me animaba. Y aunque sólo era un modesto y tímido chofer de taxi, él me dio la oportunidad.

Venga a verme, me dijo, entregándome su tarjeta.

¿Dijo esto por desencantarse de mí? No sé. Pero tomé su palabra y me presenté en su oficina, sin cita previa.

Veinte años hace desde aquella conversación. Soy ahora vicepresidente de esta agencia.

Y debo decir que las cosas van cada vez mejor para mí.

Una actriz Americana dijo un día: "He sido rica y he sido pobre. Más vale ser rica".

¡Y bien, les diré en conclusión: estoy totalmente de acuerdo con ella!

MARK FISCHER

FIN

* * *