

La «diferencia» que marca la diferencia

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

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

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

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

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

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

Las leyes básicas del éxito

Aprender con el Universo

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

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

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

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

EL ÉXITO

se mide en centímetros

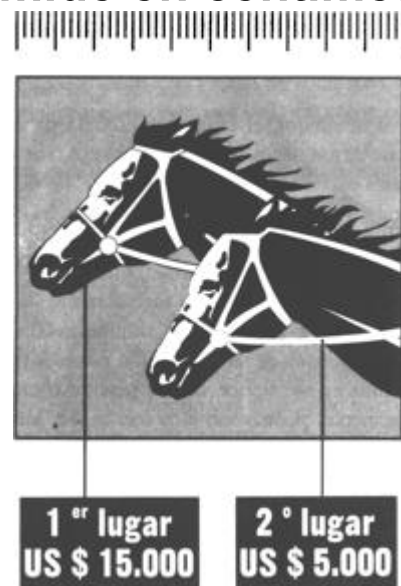


Figura1

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

¡Éxito es conseguir lo que se desea!

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

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

-Cuando sea adulto seré feliz.

-Cuando acabe la carrera, seré feliz.

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

El éxito es conseguir lo que se desea.

La felicidad es apreciar lo que ya se ha conseguido.

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

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

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

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

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

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

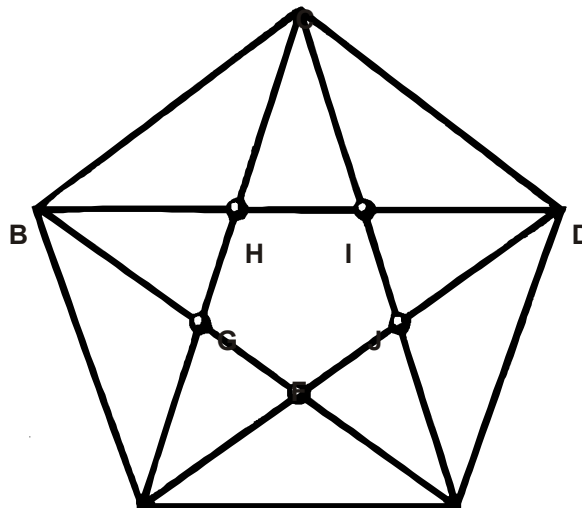


Figura 2

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

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

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

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

Cualquiera puede aprender a aumentar tremendamente su capacidad mental.

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

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

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

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

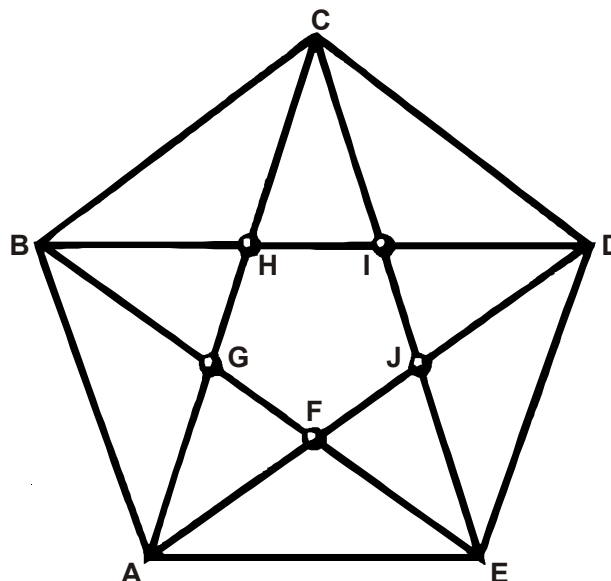


Figura 2A

En la figura hay 36 triángulos:

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

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

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



Figura 3

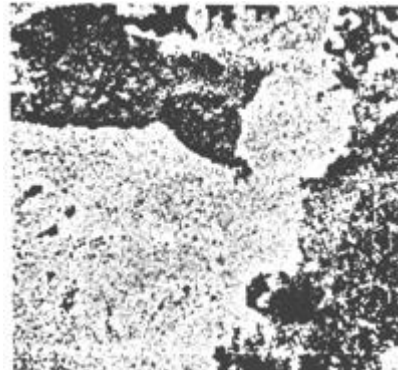


Figura 4

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

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

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

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



Figura 3A

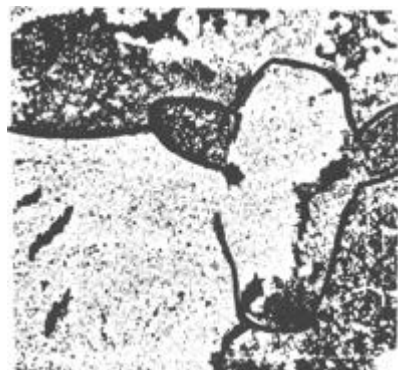


Figura 4A

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

El mundo de las ilusiones

¿Qué es lo verdaderamente real?

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

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

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

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

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

La ley del aumento

Aprender a enfocar

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

Anote aquí diez cualidades que posee o le gustaría tener:

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

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

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

Henry Ford

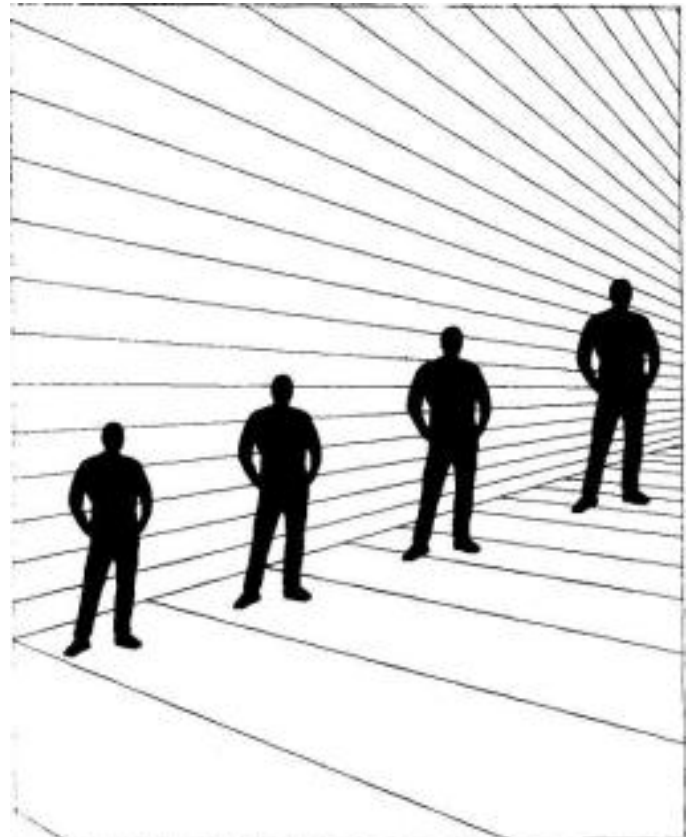


Figura 5

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

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

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

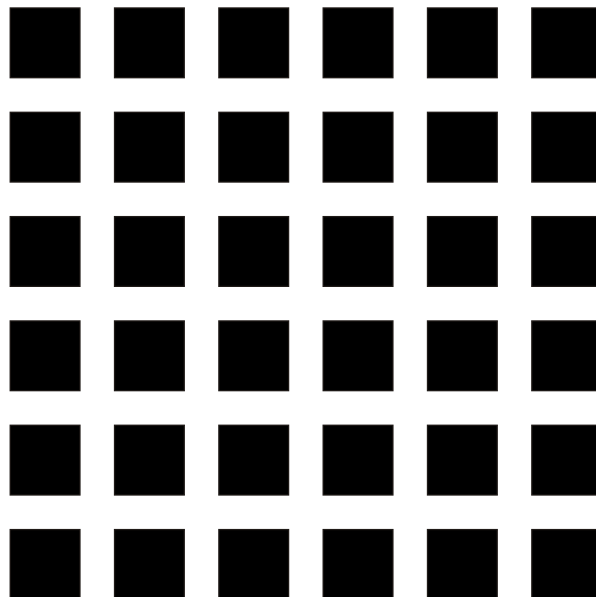


Figura 6

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



Figura 7

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

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

La mayor parte de la realidad es algo que generamos en nuestra cabeza a partir de un tercer componente que no es visible. Este componente procede de nuestra programación cerebral, que a su vez depende de nuestra educación y de lo

que nos fue infundido hasta los siete años. Por ejemplo, si a usted se le inculcó la creencia de que el dinero es sucio, aunque trabaje 24 horas al día no se hará rico.

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

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

La Ciencia del Éxito fue concebida como una estrella de seis puntas (véase la figura 89). Es

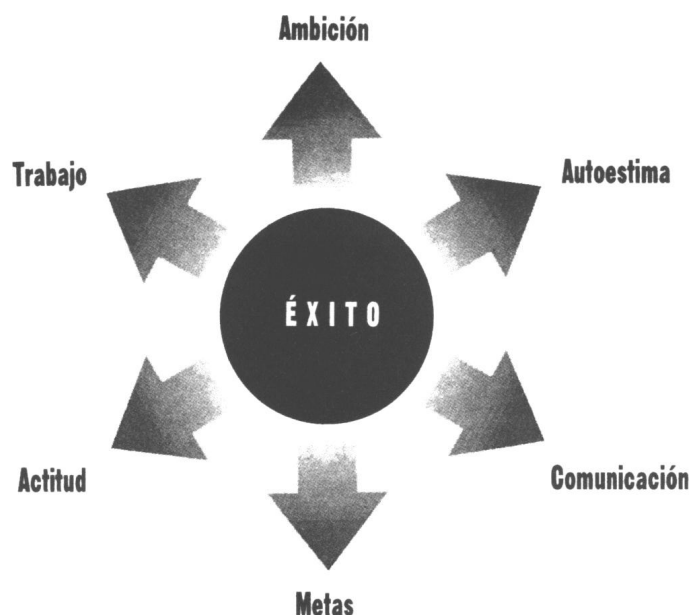


Figura 8

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

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

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



Figura 9

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