

EL CÓDIGO DE LA INFLUENCIA

Versión gratuita y reducida para lectores de la comunidad
de Aymar Celdrán y Adelayn.



AYMAR CELDRÁN

El código de la influencia

© Aymar Celdran

Todos los derechos reservados.

Corrección de estilo: Joaquín Sousa

Diseño: Alexis Hernández y Carlos Pou

Diseño de portada y contraportada: Carlos Pou

DR © Was Editorial, S. de R. L. de C. V.

Hacienda escolásticas No. 443, Jardines de la Hacienda, Querétaro, Qro. 76180. México.

www.waseditorial.com

Primera edición: mayo, 2023.

Todos los derechos reservados. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización por escrito del autor y la editorial, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra, así como su incorporación a un sistema informático, su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia o por grabación, excepto en el caso de breves reseñas utilizadas en críticas literarias. También queda prohibida la distribución de ella mediante alquiler o préstamo público.

UN LIBRO DEDICADO PARA EMPRENDEDORES ORIENTADOS AL BIEN COMÚN QUE DESEAN LIDERAR CAUSAS QUE GENEREN UN IMPACTO POSITIVO EN EL MUNDO

No importa si sueñas con ser un gran tenista, artista, empresario o conferencista. Esta obra es para ti si has elegido dejar un mundo mejor de lo que estaba.

En agradecimiento a:

Mi madre, Susana, quien siempre creyó en mí y me animó incondicionalmente a cumplir mis sueños.

Mi padrastro, Abraham, por haber vivido tantas experiencias tan enriquecedoras a través de ti.

Elisa Beloqui, lo más importante que me ha pasado en todas mis vidas.

Elisa Beloqui (mi hija), por ser una constante fuente de aprendizaje e inspiración.

Charles Tucker, por tanto aprendizaje que recibí de tu parte y en quien me inspiré para escribir este libro.

Mi tío abuelo, Manolo, gracias por ser mis oídos, por siempre estar ahí para darme buenos consejos y hablar de lo interesante de la vida.

Los estudiantes de Adelayn, que confían en nuestras propuestas y expanden nuestro mensaje de conciencia por el mundo. Y al universo, que emanó la vida.

Todos habéis contribuido con esta obra.

Gracias

NOTA IMPORATANTE PARA TI, LECTOR:

Este formato solo recoge un capítulo del libro original, que es entregado de forma gratuita para la comunidad de Adelayn y Aymar Celdrán.

-Este libro ha sido escrito por más de 100 personas, que han sido las que lo han retroalimentado con sus comentarios y observaciones a través del seminario oficial de El Código de la Influencia. También, gracias a todos y a todas vosotras.

ÍNDICE

0. Prólogo	7
1. Introducción	
1.1. El desencadenante de esta obra	8
1.2. El enigma de la influencia	10
1.3. Más allá de la forma	12
1.4. Bow Island: el día que conocí a Charles	21
2. Passion	
2.1. Passion, Aymar, passion	30
2.2. Hnos. Wright, Edison, J.K. Rowling	33
2.3. El valor implícito de la pasión	40
3. Misión o qué	
3.1. El poder del enfoque	49
3.2. ¿Qué he venido a hacer?	53
3.3. Primero tu pasado, luego el mercado	61
3.4. Descifrando tu misión o qué	67
3.4.1. Infinitivo	68
3.4.2. Público	73
3.4.3. Énfasis	75
4. Propósito o para qué	
4.1. El sentido de la acción	81
4.2. Descifrando tu propósito o para qué	89
4.3. La cara oculta del ego	92
4.4. Contribución genuina	94
4.6. El poder de servir	96
5. Causa o porqué	
5.1. Destino final	102
5.2. Win-win-win	104
5.3. Emprender por oportunidad vs emprender por causa	114
5.4. Descifrando tu causa o porqué	121
5.4.1. El desencadenante	122
5.4.2. Visión utópica	130
5.5.3. Tu causa o porqué	141
5.6. iSMART	

6. Código Vital

6.1. El cómo	148
6.2. Valores vitales	151
6.3. Principios de cambio	157
6.4. Descifrando tu código vital	171
6.5. ¿Qué representa tu código vital?	183

7. Conclusión

7.1. Diferencia entre cuadrantes	190
7.2. Mantén vivo tu CI	191
7.3. Te podemos ayudar	194

8. Estudio

8.1. Hojas para la introspección	
----------------------------------	--

INTRODUCCIÓN

EL DESENCADENANTE DE ESTA OBRA

Murcia, 17 de diciembre de 2004, eran aproximadamente las 6 p. m., yo tenía 16 años cuando ocurrió, probablemente, el episodio más traumático de mi etapa adolescente. Mi padrastro, la persona con la que había convivido los últimos 12 años de mi vida y a quien yo llamaba, y llamo “papá”, fue condenado a prisión por más de una década. Recuerdo como si fuera ayer cómo me bajé de aquel taxi en el que llegaba a mi casa. Un hombre extraño, que parecía estar esperándome en la puerta del edificio, me penetraba con su mirada, y con poco tacto, soltó las siguientes palabras:

—Soy policía, hemos detenido a tu padre —su voz era grave—, no puedes subir a tu casa ahora. Espera aquí conmigo.

En ese instante, te prometo que sentí como si mi alma se encogiera, me quedé sin aliento, sin palabras, con el pecho oprimido, como si todas mis esperanzas de tener un futuro agradable, o al menos normal, se esfumaran en el aire. Recuerdo que mi cabeza bullía con preguntas en ese momento: “¿Qué voy a hacer ahora? ¿Quién se enterará? ¿A quién se lo contaré? ¿Cómo afectará esta noticia a mi círculo social?”. Y noté cómo la ansiedad y un profundo malestar se apoderaron de mí. Incluso después del arresto, cuando ya estábamos en la comisaría, no pude reaccionar al ver a mi padre esposado en una habitación, no supe qué decir ni qué hacer, me quedé paralizado y seguí caminando cabizbajo, temeroso de volver a mirar por la rendija, sintiéndome realmente impotente, confundido y, en parte, avergonzado por la situación.

Al día siguiente del incidente, la noticia se convirtió en un asunto nacional, y allí estaba mi padre en la portada de varios de los periódicos más importantes del país, mientras yo lo observaba desde casa. Recuerdo sentir miedo por cómo podrían reaccionar mis amigos cercanos en la escuela y en el equipo de fútbol en el que jugaba, temía que los padres de mis amigos no les permitieran relacionarse conmigo, que pensarán que era una mala influencia. Con el paso de los días, algunos de mis temores se materializaron, perdí amistades, otras se distanciaron y otras se mantuvieron firmes, pero para la mayoría de las personas que me conocían, Aymar dejó de ser Aymar y pasó a ser “el hijo de...”.

Recuerdo haber vivido aquella etapa de mi vida, hasta cumplir los 22 años, con un ferviente deseo de cambiar lo que los demás pensaban de mí y, por supuesto, a cualquier precio; si tenía que inventar una historia para engrandecer mi identidad, la inventaba, si tenía que estrenar un traje nuevo cada fin de semana para aparentar ser algo que no era, lo estrenaba. Iba a los mejores restaurantes y conducía coches de lujo que no podía permitirme, para proyectar una imagen distorsionada de la realidad que vivía internamente y que no quería que nadie descubriera.

Desde aquel 16 de diciembre de 2004, me obsesioné con la idea de influir en mi entorno. Las heridas emocionales que traía de la infancia se abrieron de par en par, y mi estrategia para sobrevivir a esos momentos fue esforzarme por ser el más influyente del séquito, para demostrarle al mundo que yo era alguien especial, admirable y poderoso.

BOW ISLAND: EL DÍA QUE CONOCÍ A CHARLES

Era el verano de 2016 en Murcia (España); yo tenía 27 años cuando decidí mudarme a Canadá con Marcella, una chica canadiense con la que había iniciado una relación sentimental y que acababa de conocer en mi ciudad natal. Todo sucedió muy rápido; hacía unos meses que había terminado mi etapa en Madrid como emprendedor y ejecutivo 24/7, con el ritmo frenético que caracteriza a esa ciudad. Había vuelto a Murcia en busca de sol, playa y relax, pero también para ajustar algunas tuercas antes de dirigirme a un nuevo destino. Sin embargo, el principal problema que enfrentaba era que no tenía dinero para salir de mi casa, mucho menos para mudarme a otro lugar, y menos aún a un país como Canadá.

Aún recuerdo como si fuera ayer, rebuscando literalmente monedas de céntimo en los cajones de mi habitación para reunir un euro y poder tomarme una botella de agua en una cafetería. Había malgastado todo mi dinero, lo que me llevó a dormir en mi coche por no tener ni veinte euros para compartir un hostel en Madrid durante los fines de semana en los que asistía a cursos de formación personal y profesional. Además, tenía deudas acumuladas por algunos de mis fracasos anteriores como emprendedor.

Mi situación económica era realmente complicada, pero tenía que conseguir dinero para ese viaje y mudanza a Canadá. Entonces conecté con una de esas ideas que calan que venía trabajando durante los últimos meses, la idea de desapegarse de lo tangible (cosas materiales) y lo intangible (pensamientos y emociones), y di con una solución. Decidí

que la manera de conseguirlo era deshacerme de todo aquello que no pudiera llevarme conmigo: ropa, complementos, televisión, videoconsolas, cualquier cosa que no cupiera en una maleta de mano, incluso me deshice del coche de mis sueños, mi tan ansiado Chrysler 300C que había conducido durante un par de años con la intención de ganar el aplauso del público. Si había un coche ostentoso, ese era el Chrysler 300C. Me sentía como Denzel Washington en la película *American Gangster*. Con él, había encontrado un canal a través del cual darme valor y conseguir esos reflectores que andaba buscando.

Cuando se presentó la oportunidad de irme a Canadá, supe que la única opción que tenía para conseguir un billete de avión con la urgencia que requería la situación era vendiendo mi flamante y soñado Chrysler. Así que, en un acto de desapego y de dejar atrás la manera en que me había vivido hasta el momento, decidí hablar con mi padrastro y proponerle un trato:

—Papá, te cambio el Chrysler por un billete de avión a Canadá.

—¿Cómo? —respondió él, no sé si sorprendido por mi decisión de irme a Canadá o por el hecho de estar proponiéndole cambiar el coche por un billete de avión.

—Sí, quiero irme a Canadá y quiero deshacerme de todo aquello que sea una carga o un estorbo, tampoco quiero invertir tiempo en venderlo, me voy en un par de semanas, así que haz lo que tú consideres con él, yo solo quiero mi billete de avión.

1.1. El desencadenante de esta obra

Él sabía cuánto apreciaba ese coche, y aunque podría haber buscado un comprador que pagara su precio real en el mercado de segunda mano, algo en mi interior me decía que era momento de dejarlo todo atrás. Aferrarme a la idea de vender el coche podría haber retrasado mi viaje, y no estaba dispuesto a comprometer mi nueva vida ni un día más.

Para resumir, mi padrastro terminó quedándose con el coche y comprándome un billete de ida a Canadá, sin vuelta (tal como se lo había pedido), para cruzar al otro lado del Atlántico. Recuerdo mis últimos días en España; regalé casi toda mi ropa y solo me quedé con lo que cabía en una maleta, que fue lo que llevé conmigo. Dejé atrás gran parte del peso que había estado cargando y me sentí más aliviado y ligero que nunca... Llegado el momento, empecé el vuelo hacia nuevos horizontes casi a ciegas, sin dinero (solo tenía para pagar el primer mes de alquiler) y con una incertidumbre de primera categoría mundial.

Pero... ¿sabes cuál es una de las mil maravillas de la vida? Sus contrastes. Pasé de trabajar incansablemente como ejecutivo en Madrid, una de las ciudades más frenéticas del mundo, a vivir en una granja de menos de dos mil habitantes, con apenas un semáforo, tres restaurantes y muchísimo silencio. Terminé en Bow Island, tierra de granjeros, en medio de la nada, y en un momento en el que apenas sabía decir algo en inglés, excepto “Hello”, “How are you?”.

Viví allí durante un tiempo gracias a la hospitalidad de los padres de Marcella, quienes, a pesar de haberlos conocido recientemente, se ofrecieron a darme un techo y comida

mientras ella partía a Francia por motivos laborales. Terminé durmiendo en un sótano canadiense de esos auténticos, super cozy (ojalá tuviera fotos para enseñártelo), aún recuerdo la pequeña chimenea que tenía en el rinconcito, el sofá donde pasaba horas leyendo y el cuarto de baño donde me daba baños de agua hirviendo mientras afuera nevaba a menos 30 grados.

Pasé de un mundo de ruido a un mundo de silencio absoluto. De revisar mi gestor de tareas en línea a plantar semillas de frijoles en la tierra, de verificar KPIs a revisar el medidor de temperatura del aceite, de guiar a mi equipo a cuidar del ganado, de tener reuniones con el equipo tecnológico a compartir mesa con ocho granjeros que sonreían constantemente con risas genuinas. Aquí te comparto algunas imágenes:

1.1. El desencadenante de esta obra



Madrid, un lunes cualquiera



Bow Island, un lunes cualquiera



Madrid, al salir de casa



Bow Island, al salir de casa



Mi Chrysler 300C



Mi nuevo Chrysler 300C

Sorprendentemente, recuerdo Bow Island como la experiencia vital más transformadora de mi vida. Además, reconozco claramente cómo esa etapa fue también uno de los grandes puntos de inflexión a partir de los cuales nació esta obra que sostienes en tus manos.

En Bow Island, fui acogido como un hijo tanto por María, la madre de Marcella, como por su padrastro, Charles Tucker, quien de alguna manera me tomó bajo su cuidado. A partir de ahora, te hablaré de Charles, pero antes, déjame contextualizarte sobre él. Charles era un granjero rudo pero amable, divertido y, sobre todo, buen conversador. Sin haber nacido en cuna de oro, había logrado la libertad financiera antes de los 40 y era una persona muy respetada y considerada en Bow Island.

Mi “trabajo” (entre comillas) era acompañarlo y asistirlo en cualquier situación que requiriera mi presencia. Él nunca me obligó a realizar ninguna tarea; se mostró generoso desde el principio. Me gustaba servirle y aprender con él y de él. Charles no era el tipo de persona que hablaba contigo mientras tenía el teléfono a su lado; era alguien que sentías en cada momento que estabas con él.

—Aymar, voy a recoger algunas cosas —me decía él en su robusto inglés, mientras yo hacía enormes esfuerzos por entender la mayoría de las palabras que soltaba—. ¿Quieres venir conmigo?

Así transcurría la vida. Yo acompañaba a Charles en sus labores dentro y fuera de la granja. De vez en cuando, solíamos dar paseos en una camioneta (muy granjera y llena

1.1. El desencadenante de esta obra

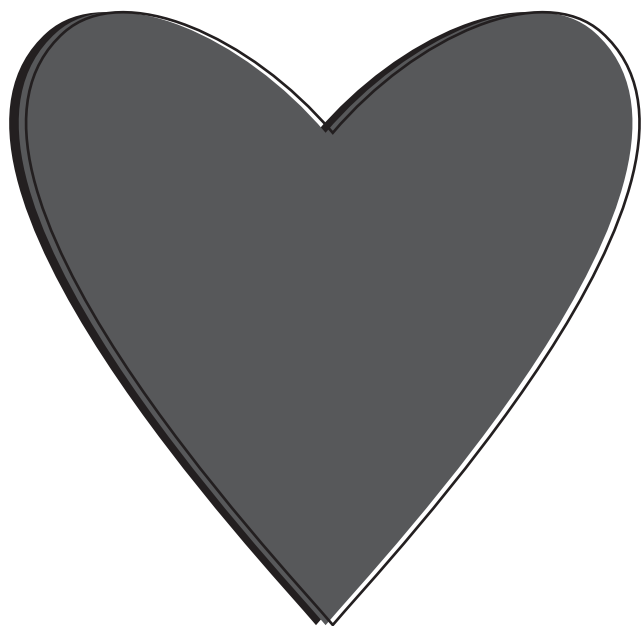
de polvo) entre extensos cultivos de trigo y por los insólitos senderos de Bow Island. Por las noches, quedaba embelusado con el mágico cielo estrellado que se alzaba sobre nosotros. Cruzábamos caminos donde veíamos ciervos, zorros, pumas, inmensos campos de trigo y algunas de las vistas más enriquecedoras que haya visto jamás, no solo por su majestuosidad, sino por su esencia. Y mientras todo eso ocurría, yo pensaba...

Había pasado años de mi vida trabajando sin descanso, enfocándome en la fama, en el dinero que quería ganar y en las cosas materiales que conseguiría con ello. Sin embargo, ahí estaba yo: en una granja, sin dinero, haciendo todo lo posible para salir adelante mes a mes, entregado a las maravillas que me ofrecían las tierras canadienses, tratando de hablar un nuevo idioma aún extraño para mí y paseando en una camioneta llena de polvo con Charles. No sé el momento exacto, pero finalmente comprendí qué estaba haciendo allí. Estaba creciendo como ser humano y viviendo lo que más tarde entendí como mi despertar espiritual.

Me dejé llevar por aquella experiencia tan distinta a lo que había sido mi vida antes. Mi paso por Canadá se convirtió en un viaje de liberación personal y espiritual, y en gran medida, se debe a todo lo que aprendí de Charles y con él. Sin sospecharlo, él se convirtió en uno de mis grandes maestros de vida.

Fue a través de Charles que conecté con un significado diferente en cuanto al término “influencia”, lo que representaba y cómo se lograba ese resultado. Una persona influyente

dejó de ser quien tenía un millón de seguidores, diez mil likes en sus publicaciones y un engagement del 18 %. En cambio, empezó a ser aquel que, con su presencia, era capaz de generar un cambio energético en el entorno que lo rodeaba. La influencia dejó de ser un objetivo y pasó a ser la consecuencia del impacto energético causado en la sociedad y en otras personas. Pero, sobre todo, descubrí una manera diferente de vivir la vida.



LA
PASIÓN

—PASSION, AYMAR, PASSION—

Durante mi tiempo en aquella granja junto a Charles, pude entender la vida desde una perspectiva completamente diferente a la que había conocido hasta entonces. A través de Charles, redescubrí el significado de la influencia y también experimenté de manera diferente algunos valores humanos como la generosidad, la humildad, la perseverancia, el compromiso y la contribución, pero había uno que sobresalía por encima de todos: la pasión.

A pesar de vivir en un pueblo pequeño y sin grandes lujos, Charles era un hombre acaudalado. Sin embargo, no siempre había sido así; él no provenía de una familia adinerada. A los 30 años, era un granjero como cualquier otro que trabajaba de sol a sol. En las siguientes dos décadas, construyó un imperio que le proporcionó una posición económica impensable en comparación con sus vecinos, cuyas tierras sí provenían de familias granjeras. Su nombre acabó siendo reconocido dentro y fuera del país.

Cuando conocí a Charles, creía que la inspiración detrás de su esfuerzo era el dinero, ya que eso había sido mi enfoque hasta entonces. Para mí, todo giraba en torno al reconocimiento, la fama y el dinero, y pensaba que esa misma motivación se aplicaba tanto a Charles como al resto del mundo. Sin embargo, lo que aprendí allí cambió mi perspectiva.

Charles se levantaba cada mañana entre las cinco y las seis, a menudo antes de que el reloj marcara la hora. Le encantaba salir por la puerta de casa con entusiasmo y dedicar-

se a revisar sus maquinarias, la materia prima y sus tractores. Siempre encontraba algo que hacer. Actuaba como si fuera su primer día en el trabajo de sus sueños. Era admirable. No importaba cuándo terminaba su jornada laboral, su nivel de intensidad y compromiso se mantenía constante.

Nunca lo vi bostezar, y a veces incluso le gastaba bromas al respecto. Siempre tenía una actitud ganadora, sin importar la hora del día.

Esta intensidad y compromiso comenzaron a desafiar mis ideas sobre el desempeño profesional, y empecé a cuestionar la forma en que había estado operando hasta ese momento. Lo que realmente me impactó fue darme cuenta de que Charles no necesitaba levantarse temprano ni trabajar hasta tarde, ¡era un hombre adinerado! Me preguntaba por qué alguien tan rico como él mantenía una rutina tan intensa. Un día, mientras conducíamos por las colinas en su camioneta llena de polvo, decidí preguntarle:

—Charles, ¿por qué te levantas tan temprano cada día? ¿Por qué trabajas tanto? No lo necesitas, ¡tienes la vida resuelta!

Mientras sostenía el volante, giró su cabeza, me miró a los ojos y soltó unas palabras que aún hoy me provocan escalofríos:

—Passion, Aymar, passion —dijo, asintiendo lentamente con la cabeza—. Nunca olvidaré el tono contundente e intenso con el que lo dijo. Esas palabras se grabaron en mi corazón.

Para Charles, la pasión era algo más que un simple sentimiento; era el motor que impulsaba su vida hacia la satis-

facción y el éxito personal. Reflexionando sobre ello, me di cuenta de que esta virtud se encontraba en todos los grandes hombres y mujeres que han dejado su huella en la historia: la pasión por la filosofía de Sócrates, la pasión de Gandhi por liberar su tierra natal del dominio externo, la pasión pastoral de Martin Luther King Jr. o la apasionada aventura de los hermanos Wright por hacer volar al hombre. Todos ellos compartían, en esencia, el mismo factor motivacional que impulsaba a Charles en su empeño por honrar la vida de un granjero.

Esta pasión fue la clave para que Charles lograra un cambio trascendental en su vida. Su entusiasmo y dedicación inquebrantable por su trabajo no solo le permitieron construir un imperio desde la nada, sino también inspirar a otros. A través de su ejemplo, aprendí que la pasión es uno de esos elementos que sin él, sea lo que sea lo que hagamos, morirá en el intento, nunca conseguiremos generar ningún impacto significativo en el mundo.

En última instancia, mi tiempo con Charles me enseñó una lección invaluable: la pasión es el ingrediente secreto que impulsa a las personas a lograr cosas extraordinarias. Es la chispa que enciende el fuego de la creatividad, la innovación y el progreso, y es lo que nos impulsa a alcanzar nuestro máximo potencial.

HERNÁNDO. WRIGHT, THOMAS EDISON, J.K. ROWLING, DAS-HRATH

Willbur y Orville Wright, más conocidos como los hermanos Wright, fueron los inventores del primer aeroplano del mundo. Tal vez te preguntes qué tienen que ver estas dos personas con la pasión, pero su historia es un ejemplo de cómo la pasión puede impulsarnos a dejar un legado que trascienda de generación en generación.

Permíteme ponerte en contexto. En aquella época, además de los hermanos Wright, había otros visionarios empeñados en crear lo que hoy conocemos como avión. Uno de ellos era el astrónomo, físico e inventor estadounidense Samuel Pierpont Langley, quien ostentaba varios reconocimientos y medallas en su carrera. Si alguien hubiera sugerido que los Wright serían los primeros en construir un aeroplano, probablemente habrían pensado que estabas loco. Parecía ilógico, ya que no tenían ventaja alguna... pero sucedió.

Langley fue pionero en fabricar el primer artefacto volador pilotado y pesado. Recibió una beca del Departamento de Defensa de EE. UU. y fondos de la Smithsonian Institution para desarrollar el aeroplano tripulado. Para Langley y su equipo, ni el dinero ni los contactos eran un problema. Él mismo era asistente en Harvard y tenía conexiones extraordinarias, incluso contaba con el apoyo de medios de comunicación de renombre mundial, como el New York Times.

Langley, conociendo a las grandes mentes del momento, aprovechó sus contactos, y con el dinero que había recibido contrató a los mejores ingenieros a su alcance. Se juntaban

unas condiciones de mercado fantásticas, tenían todo a su favor: el equipo humano, los recursos, los medios de comunicación... ¡Parecía ser solo cuestión de tiempo! Sin embargo, surge una curiosa interrogante: ¿por qué nunca hemos oído hablar de Samuel, su equipo y su gran máquina voladora?

Al mismo tiempo, Willbur y Orville Wright, quienes residían en Dayton, Ohio, a unos cientos de kilómetros de distancia, estaban trabajando en su propio sueño de crear el primer aeroplano tripulado. No obstante, había una gran diferencia entre los hermanos y el gigantesco equipo dirigido por Samuel Langley, no hubo financiamiento del Gobierno o de grandes instituciones estadounidenses. Los Wright tenían su propia tienda de bicicletas, la cual les dejaba unos cuantos dólares para poder financiar su sueño. Ninguno de los integrantes del equipo de los hermanos Wright tenía estudios universitarios, ni siquiera ellos. Por supuesto, ni el New York Times ni ningún otro medio les seguía a ninguna parte. No tenían dinero, no tenían contactos. A ojos de cualquiera, no contaban siquiera con las herramientas o los conocimientos necesarios para llevar adelante un proyecto de ese calibre...

No obstante, los hermanos Wright lograron lo que Samuel y su equipo de ingenieros de primera categoría, con todo el dinero a su disposición y todo el apoyo mediático, no pudieron conseguir. El 17 de diciembre de 1903, los hermanos Wright hicieron realidad su sueño: lograron poner el primer aeroplano tripulado en el aire. Meses antes, en mayo de 1903, patentaron “el aeroplano” en la oficina de patentes estadounidenses.

¿Qué era lo que diferenciaba a los hermanos Wright de Langley y su equipo de élite? Podría decirse que a Willbur y Orville les impulsaba algo completamente distinto. A los Wright les movía un sueño, una pasión. A Langley y su equipo los motivaba el reconocimiento, la fama, el poder y el dinero.

La diferencia entre ambos casos radica en la naturaleza, la semilla, el motor que impulsaba a uno y a otro. Los hermanos Wright tenían un proyecto de vida, mientras que Langley y su equipo tenían solo un proyecto que cumplir; quizás este último más ambicioso que ningún otro, pero al final buscaban la portada de un periódico, riqueza y fama. Orville y Willbur querían cumplir un sueño: ver humanos volando, con todo lo que ello representaba. Dentro de los factores que determinaron su éxito, indudablemente, la pasión fue uno de los más importantes.

Según un estudio de la Harvard Business School, realizado por Noam Wasserman, examinó cómo la pasión es un factor determinante en la formación y el crecimiento de empresas exitosas. Wasserman analizó la relación entre la pasión de los fundadores y el éxito de sus empresas, encontrando que aquellos fundadores apasionados por su idea o industria tenían más probabilidades de perseverar en momentos difíciles y tomar decisiones más efectivas para el crecimiento de su negocio. Pero Noam no fue el único que profundizó en el campo de la pasión, y como esta repercute positiva y drásticamente en el éxito del emprendedor. La Dra. Martha Feldman, de la Universidad de Michigan, ha llevado a cabo investigaciones que respaldan la idea de que la pasión y la

perseverancia son factores clave para el éxito empresarial. En su estudio, Feldman analiza cómo la pasión de los emprendedores por sus proyectos les ayuda a mantenerse enfocados, a superar obstáculos y a aprender de sus fracasos, lo que en última instancia conduce a un mayor éxito empresarial.

Los hermanos Wright no fueron los únicos que respondieron positivamente en favor de la pasión, la historia está repleta de casos en los que la pasión del individuo fueron determinantes para el éxito. Thomas Alva Edison, uno de los inventores más prolíficos de la historia, es conocido principalmente por haber desarrollado la bombilla eléctrica incandescente. Pero lo que muchos no saben es que su éxito no llegó de la noche a la mañana.

Antes de llegar a la bombilla que conocemos hoy, Edison y su equipo probaron miles de materiales y diseños diferentes para el filamento que permitiría la emisión de luz. Fueron alrededor de 10 000 intentos fallidos antes de que Edison finalmente descubriera que un filamento de carbón de bambú podía mantenerse encendido durante horas sin quemarse.

¿Qué impulsó a Edison a seguir adelante a pesar de tantos fracasos? Lo mismo que impulsó a los hermanos Wright a crear el primer aeroplano, la pasión subyacente que existía detrás de su incansable deseo de mejorar la vida de las personas a través de la innovación. Su perseverancia y pasión eran parte fundamental del sostén que llevaron a Edison a obtener más de 1000 patentes a lo largo de su carrera, y dejó un legado duradero en la tecnología y la industria.

J.K. Rowling, antes de convertirse en una de las autoras

más exitosas de todos los tiempos, enfrentó numerosos obstáculos en su camino hacia el éxito. Desempleada, divorciada y con una hija a cargo, Rowling escribió la mayor parte del primer libro de Harry Potter en cafeterías locales mientras su hija dormía en el cochecito.

Rowling siempre había sido apasionada por la escritura, y la creación del mundo mágico de Harry Potter fue su escape de las dificultades de su vida diaria. Cuando finalmente terminó su manuscrito, lo envió a varias editoriales y recibió 12 rechazos consecutivos.

A pesar de las adversidades y los rechazos, Rowling nunca perdió la esperanza ni dejó que su pasión por la escritura se desvaneciera. Finalmente, Bloomsbury Publishing aceptó publicar “Harry Potter y la Piedra Filosofal”, lo que cambió la vida de Rowling y la de millones de lectores en todo el mundo.

Dashrath Manjhi, más conocido como el hombre que movió una montaña, es otro gran ejemplo de cómo cualquier desempeño movido desde la pasión puede lograr lo extraordinario. Dashrath vivía en un pequeño pueblo llamado Gehlaur, en el estado de Bihar, India. Su pueblo estaba separado de las instalaciones médicas, escuelas y oportunidades de empleo por una montaña. Los habitantes del pueblo debían dar un largo rodeo de 55 km para acceder a estos servicios básicos.

En 1959, la esposa de Manjhi, Falguni Devi, sufrió un accidente mientras cruzaba la montaña para llevarle agua y no pudo recibir atención médica a tiempo debido a la distancia.

A raíz de esta tragedia, Manjhi decidió que ningún otro habitante de su pueblo debía sufrir esa misma suerte. Así comenzó su misión de construir un camino directo a través de la montaña.

Armado solo con un martillo y un cincel, Manjhi dedicó 22 años de su vida a tallar un camino de 110 metros de largo, 9.1 metros de alto y 7.6 metros de ancho a través de la montaña. Su pasión y determinación lo mantuvieron trabajando en el proyecto, a pesar de las burlas y el escepticismo de sus vecinos.

Finalmente, en 1982, Manjhi completó el camino, reduciendo la distancia entre su pueblo y los servicios básicos a solo 15 km. Aunque no era un hombre conocido ni rico, su increíble hazaña lo convirtió en un héroe local y en un símbolo de la fuerza de la pasión y la perseverancia.

La historia de Dashrath Manjhi es un ejemplo inspirador de cómo un individuo, movido por la pasión, puede lograr un cambio significativo en su comunidad y dejar un legado duradero.

A lo largo de historias como las de Charles, Edison, J.K. Rowling o Dashrath, hemos presenciado cómo la pasión puede llevar a personas comunes a alcanzar lo extraordinario, incluso frente a adversidades y limitaciones. Ya sea en el ámbito de la aviación con los hermanos Wright o en una aldea remota de la India con Dashrath Manjhi, la pasión ha sido el motor que les permitió superar obstáculos y lograr el éxito. La pasión puede actuar como un catalizador para la innovación, así como un punto de partida para transformar nuestras vi-

1.3. Más allá de la forma

das a nivel personal y profesional. Tal vez pienses que no posees una pasión tan intensa como la de Thomas Edison, o que ya has explorado el terreno de la búsqueda de la pasión. Sin embargo, en cualquiera de los casos, el próximo capítulo te ofrecerá un enfoque diferente y refrescante, en contraste con lo que quizás hayas escuchado durante las últimas décadas.

EL VALOR IMPLÍCITO DE LA PASIÓN

“La pasión te lleva a aprender, a seguir adelante, a no rendirte. No importa cuántas veces falles, siempre te levantarás y seguirás adelante”.

—Robert Kiyosaki

Hasta los veintitantos, en términos más claros, yo era un “Langley”, enfocado en cumplir un proyecto, siempre buscando el mejor resultado económico y el reconocimiento que pudiera obtener. Pero llegó un punto en mi vida, a los 26 años, durante mi proceso de crecimiento personal, que experimenté un despertar que me llevó en una dirección diferente, similar a la que en algún momento tomaron Wilbur y Orville.

Para mí, ese fue un cambio trascendental en todos los aspectos. Me hizo replantear toda mi carrera profesional, de principio a fin. Me sumergí en un proceso de rediseño personal integral e invertí mucho tiempo y dinero en identificar esas pasiones que muchos anhelamos encontrar para darle sentido a nuestra existencia.

Participé en todos los cursos sobre “cómo encontrar tu pasión” y “encuentra tu pasión y sé feliz”, leí libros, asistí a conferencias de numerosos autores en diferentes ciudades y países, contraté coaches personales, y pasé años buscando mi pasión. Se convirtió en una obsesión el hecho de sentirme absolutamente alineado entre mi yo interno y mi actividad

profesional. Todo un proceso que podría haber terminado con una simple pregunta.

Mientras tanto, a los ojos de los demás, mis emprendimientos iban viento en popa y yo parecía estar feliz y creciendo rápidamente. Sin embargo, a mis propios ojos, sentía que mi vida se estaba convirtiendo en un bucle infinito del que no sabía cómo escapar. Sentía que estaba tocando fondo y no sabía por qué. Esos emprendimientos no fracasaron por quedarnos sin dinero o porque no pudieran ser modelos rentables, sino que fueron cerrando, porque a mí, como principal motor del proyecto, me faltaba el ingrediente más importante: la pasión.

No obstante, la búsqueda de mi pasión terminó siendo un camino de frustración. Quería darle sentido a mi existencia y sentía que si no encontraba lo que me apasionara, terminaría fracasando miserablemente, siendo parte de los insatisfechos, resignados y conformistas. Tampoco ayudaban los mensajes en redes sociales que parecían indicar que si no encuentras tu pasión en la vida, estás destinado al fracaso. Con el tiempo, comprendí que la palabra “pasión” proviene del latín *passio*, que significa “sufrimiento”.

Siempre asocié la pasión como un deseo intenso por hacer algo, como una afición vehemente hacia algo o una inclinación muy fuerte hacia otra persona. Pero el deseo por hacer me estaba llevando por un camino equivocado, mientras que el deseo por ser me condujo a la serenidad. Comencé a cuestionar el significado de la pasión y esto me llevó a una verdad más placentera: ya no se trataba de tener un trabajo

que me apasionara o de hacer algo que me apasionara, sino de apasionarme por lo que hiciera. Cambié el tener o el hacer, para enfocarme en ser apasionado.

Charles sabía que no era una cuestión de pasión por lo que hacía, sino de conectarse con el valor de la pasión, que es diferente. A él no le importaba si tenía que ajustar un tractor, limpiar la pantalla de una brújula que medía la temperatura del aceite o cuidar de los gatos que merodeaban por la zona. Mostraba la misma intensidad, entusiasmo y pasión en todo momento. No experimentaba la pasión de forma intermitente según lo que hacía, sino de manera constante, en función de quién elegía ser. Limitar la pasión solo a situaciones específicas es como ser honesto solo cuando la situación lo requiere.

Quien elige ser honesto lo es siempre, independientemente de si se encuentra en una reunión familiar o en su entorno laboral. No se trata de mostrar respeto en una situación y no en otra, sino de elegir ser una persona respetuosa. Ya no es cuestión de desempeño o de buscar tu pasión, sino de conectar (o recuperar) el valor de la pasión. Charles, en algún momento de su vida, se dio cuenta de ello y cambió un “me apasionaré cuando tenga esto o lo otro” por un “me apasiono tenga lo que tenga”. Y esto era evidente en su rostro, su comportamiento y sus palabras en todo momento.

Uno de los mayores aprendizajes que tuve durante mi estancia en Bow Island fue que la pasión no necesariamente tiene que surgir de un estímulo externo, como la idea de tener una gran casa, un millón de dólares o un trabajo que

te guste. Tampoco de un desempeño, actividad profesional, sino que también puede surgir de manera deliberada y decidida, sin importar lo que suceda en el exterior. Cuando comprendí este principio de vida, transformé lo que parecía imposible en realidad. Por ejemplo, hasta entonces consideraba la “limpieza profunda del hogar” como una obligación, algo que postergaba y evitaba. Podían pasar semanas sin realizar las tareas que me correspondían, de hecho, era uno de los conflictos más recurrentes en mi relación con Elisa. Para mí, era una gran pérdida de tiempo, pero...

Literalmente, comencé a disfrutar como nunca antes limpiando el inodoro, pasando la aspiradora y limpiando los rodapiés. Jamás imaginé que disfrutaría de esos momentos, pero aún más increíble, nunca imaginé que estaría esperando ansiosamente el momento de la limpieza del domingo por la mañana durante toda la semana. Ver para creer. Por eso, hoy soy un fiel defensor de la idea de conectar con el valor de la pasión en lugar de buscarla en otro lugar.

La pasión es un ingrediente indispensable para lograr una influencia verdadera y duradera. Es la base fundamental que sustenta todo, la llama que ilumina el camino. No existe influencia, al menos no la que abordamos en este libro, sin una conexión genuina con el valor de la pasión. Sin pasión, nada tiene sentido. La pasión proporciona la energía y la motivación necesarias para superar los desafíos y los obstáculos que enfrentan los emprendedores. También los ayuda a desarrollar resiliencia frente a los contratiempos y fracasos. Cuando un emprendedor está apasionado por su

negocio, es más probable que vea los fracasos como oportunidades para aprender y crecer en lugar de rendirse. Impulsa la creatividad y la innovación al fomentar un enfoque abierto y curioso hacia la resolución de problemas y la búsqueda de nuevas oportunidades, además es contagiosa y puede atraer a inversores, socios y empleados a un proyecto empresarial. Los emprendedores apasionados tienden a ser líderes más efectivos porque su entusiasmo y energía inspiran y motivan a sus empleados. Cuando un líder demuestra pasión por su negocio, los empleados pueden sentirse más comprometidos y satisfechos en sus puestos de trabajo.

El estudio “Heart and mind in conflict: The interplay of affect and cognition in consumer decision making” (1996) de Baba Shiv y Alexander Fedorikhin, publicado en *Journal of Consumer Research*, ofrece una perspectiva única sobre cómo la pasión y las emociones pueden afectar la toma de decisiones en general. En este estudio, los autores examinan el papel de las emociones (afecto) y el pensamiento racional (cognición) en la toma de decisiones de los consumidores. El estudio encontró que cuando los consumidores se enfrentan a una decisión que implica un conflicto entre las emociones y la lógica, la pasión y las emociones pueden desempeñar un papel dominante en la decisión final. En otras palabras, las personas pueden tomar decisiones impulsadas por la pasión y las emociones, incluso cuando la lógica sugiere lo contrario.

Pero enfrentamos un déficit de pasión en la sociedad actual. La pasión es incluso condenada, en particular, en contextos laborales donde a menudo se espera que alguien sea apasionado

puede llegar a considerarse como una actitud poco profesional. Como también sucede con la gratitud, poco relevante en el ecosistema empresarial; sin embargo, practicar la gratitud es una de las vías más efectivas para despertar la pasión en el individuo. La mayoría de nosotros olvidamos el valor de la pasión a medida que crecemos y empezamos a tomarnos la vida muy en serio. Perdemos esa chispa que alguna vez tuvimos. Lo veo en algunas de mis amistades cercanas, quienes también me sirven como espejo para reflexionar sobre mí mismo. Con el paso de los años, nos volvemos personas más serias, menos soñadoras, menos entusiastas y menos apasionadas por la vida en sí. Nos escondemos detrás de un personaje que construimos según lo que se espera de nosotros y terminamos viviendo la vida de otra persona en lugar de la nuestra.

Ningún ser humano en su sano juicio querría perderse el placer de sentir pasión por los momentos que la vida ofrece, solo aquellos que, quizás, han sido invadidos por el miedo y la presión social. Ser apasionado es una elección, una forma de ser a la que podemos acceder en cualquier momento mediante una decisión unánime. Te conectas con la pasión cuando aplicas consciencia en el momento presente y eliges conectarte con ella. ¿Qué significa para ti conectar con la pasión? ¿Qué necesita suceder para que identifiques que estás conectando con el valor de la pasión? ¿Qué puedes hacer para recordarlo en un momento determinado? Estas preguntas pueden ayudarte a reconectar con tu pasión.

La pasión, que conlleva entusiasmo, intensidad, viveza y

fervor, es un elemento clave para alcanzar resultados sobresalientes en nuestra carrera profesional. Además, es la principal fuente de atracción que poseemos. ¿Quién no querría estar cerca de una persona apasionada? La pasión se convierte en un magnetismo natural para quienes te rodean y una gran fuente de inspiración, especialmente para la sociedad actual.

Cuando un ser humano conecta con la pasión, deja de buscarla en el exterior, de asociarla con logros o tareas específicas; ya no necesita encontrarla en otro lugar porque está presente dentro de sí mismo. Se desprende de la idea de “cuando tenga o logre esto o aquello, entonces...” o “cuando haga esto o aquello, entonces...”, y se conecta con la noción de “si me conecto con la pasión, entonces calibro, en mi día a día, una frecuencia más alta que me lleva inevitablemente a alcanzar mis propósitos”. El éxito personal tiene mucho que ver con aprender a mantener viva esa llama interior que, en algún momento, permitimos que se apagara o disminuyera su intensidad.

Cuando un ser humano conecta con la pasión, deja de buscarla en el exterior, de asociarla con logros o tareas específicas; ya no necesita encontrarla en otro lugar porque está presente dentro de sí mismo. Se desprende de la idea de “cuando tenga o logre esto o aquello, entonces...” o “cuando haga esto o aquello, entonces...”, ya no necesita alcanzar algo específico para experimentar la pasión, pues la encuentra en su interior y la integra en su vida diaria. Esta conexión con la pasión eleva su frecuencia y le permite alcanzar sus objetivos de manera más efectiva.

1.3. Más allá de la forma

La pasión es un componente esencial para un impacto genuino y duradero. Es la base fundamental de todo lo que hacemos, la llama que ilumina el camino. No hay verdadera influencia sin una conexión auténtica con el valor de la pasión.

Una vez que el emprendedor comprende la importancia de conectar con su pasión, está listo para adentrarse en las profundidades del Código de la Influencia, presentado en cuatro cuadrantes diferentes:



Es muy importante que antes de comenzar comprendas que en lo que vamos a trabajar durante todo el viaje es en descifrar tu Código de la Influencia (tu CI), el tuyo personal, con todo lo que ello implica. En ese sentido, siempre has de responder a cualquier cuestionamiento que se haga durante la lectura, a título personal, y no en relación a tu proyecto. Tu CI es una cosa, el CI de tu proyecto es otra.

Una vez que comprendes la metodología, podrás descifrar el CI de cualquiera de tus proyectos, negocios, productos o servicios y asentar así las bases de cualquier éxito real y duradero.

GRACIAS POR LEER HASTA AQUÍ, ESPERO QUE DE ALGUNA FORMA DE VERDAD TE HAYA SERVIDO DE INSPIRACIÓN. SI QUIERES SEGUIR LEYENDO EL RESTO DE LA OBRA, PUEDES ADQUIRIRLA EN DIGITAL (TE LA HAREMOS LLEGAR POR EMAIL ANTES DE 24 HORAS):

STRIPE (17EUR)



PAYPAL (17EUR)



EL CÓDIGO DE LA INFLUENCIA