

LUIS LENTIJO

# CAMBIA TU MIERDA DE VIDA

Y GALOPA HACIA TUS SUEÑOS

El libro que te transformará



# Índice

Dedicatoria

Agradecimientos

Prólogo del autor

1. EMPECEMOS

2. ¿EN QUÉ ERES BUENO?

3. LAS CUATRO PATAS DEL ÉXITO

4. PATA UNO. EL FOCO. ¿SABES ADÓNDE VAS?

Distracciones, autodesconocimiento y miedos

¿A qué te puedes dedicar?

5. PATA DOS. DETERMINACIÓN. UN DURO CAMINO

Las cuatro partes de la determinación

Diecinueve ideas básicas sobre la toma de decisiones

6. PATA TRES. GESTIÓN DE LAS EMOCIONES. ¿QUÉ TE DICES A TI MISMO?

Formas básicas de tratar las emociones

¿Qué emociones procuramos evitar?

Las emociones más poderosas

Otras ideas sobre gestión emocional

El poder de las preguntas

Principales causas de que no seas feliz (y sus beneficios)

7. PATA CUATRO. GESTIÓN DE LA ENERGÍA. TIEMPO Y DINERO

Dinero. Tu cuenta bancaria puede dispararse

Tiempo. El día de veintiséis horas

8. ACABA CON TU MENTE MEDIOCRE

Siete características de la mente mediocre

Cinco creencias que capacitan y te llevan a obtener grandes resultados

9. CLAVES PARA ALCANZAR LA FELICIDAD

10. FRACASAS PORQUE QUIERES

11. LA JUNGLA DEL ENTORNO LABORAL

Jefes tóxicos

Empleados tóxicos

12. ¿ERES LÍDER O SOLO LO PARECES?

13. SI SABES VENDER, NUNCA PASARÁS HAMBRE

14. SI NO SABES HABLAR EN PÚBLICO, NO TRIUNFARÁS

15. LOS NIÑOS

Los niños y la escuela: qué horror de educación

Los niños y los padres: cuidado con lo que les dices

16. LA PAREJA Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

17. LOS CABALLOS NOS PUEDEN TRANSFORMAR

18. HISTORIAS DE HÉROES

«Mis superhéroes»

«La princesa que llegó de oriente»

Las 50 frases que me han cambiado la vida

Bibliografía

Créditos

*Que este libro sirva de ofrenda a todas aquellas personas que trabajan cada día para averiguar quiénes son y qué es lo que les impide acercarse a sus sueños.*

## Agradecimientos

A mi mujer Carmen, por ser la parte más importante de mi crecimiento como persona y transmitir puro amor.

A mis hijos Curtis y Ena, por ser las estrellas que iluminan mi firmamento.

A mis padres, que me dieron la vida y me transmitieron los principales valores sobre los que la he construido.

A mi hermano Iván, por ser uno de mis héroes y un espejo donde reflejarme.

A mi hermano Rubén, porque ha sabido mantener la calma en momentos muy difíciles.

A Pepe y Carmen, porque un día me quisieron como a un hijo.

A todos los que me acompañáis en esta larga búsqueda.

A todos los que alguna vez me ayudasteis.

## Prólogo del autor

Cuando decidí escribir este mi primer libro no me imaginaba el reto que iba a suponer. Un reto no solo por la complejidad de plasmar en papel con claridad y orden toda mi experiencia como directivo, emprendedor, amigo, padre, hijo y marido, sino por la perseverancia y constancia que he necesitado para sentarme diariamente frente al computador, esperando encontrar en ese momento la inspiración, como el náufrago que busca desesperadamente que vengan a rescatarle.

Pero el reto ha merecido la pena, porque estoy convencido de no haberme dejado nada en el tintero de lo que quería transmitir, que no era otra cosa que la idea de que todos tenemos que encontrar nuestro propósito en la vida. De lo contrario, lo único que hacemos es dejarnos llevar por la corriente del río, pensando además que nos movemos hacia adelante. Pero puede ocurrir que después de haber sido arrastrados por el río de la vida durante muchos kilómetros, lleguemos ante las «cataratas del Niágara». ¿Y qué haremos entonces?

Este libro pretende alejarte del precipicio, siempre desde la humildad de aquel al que todavía le quedan muchas cascadas a las que enfrentarse, pero desde la convicción de que puede ayudar a despertar a muchas personas que están buscando la felicidad. Tengo también la esperanza de que pueda arrojar un poco de luz a tanta oscuridad que veo a mi alrededor.

El título no debería ofenderte, simplemente he querido utilizar una palabra como «mierda», que, según el diccionario de la Real Academia de la lengua española, significa contrariedad o indignación. Pretendo así «meter el dedo en la llaga» con el objetivo de que te levantes, dejes de quejarte y entiendas que tienes todo el potencial para llevar tu vida en otra dirección. ¿No te parece de verdad una mierda vivir alejado de tus sueños, acorralado por los «deberes» y con una terrible sensación de que el día a día te puede?

Mi vida, desde que deje el nido materno, no ha sido nada fácil. Empecé a ser independiente a los veintitrés años, al finalizar mis estudios de Económicas en la Universidad Complutense de Madrid, y lo hice cambiando mi Madrid natal por una ciudad levantina. Como niño sobreprotegido que era, eso ya supuso para mí un gran *shock*.

He trabajado en casi una decena de compañías y nunca encontré mi sitio, hasta que siguiendo mi instinto, me hice emprendedor. En 2009 creé una escuela de liderazgo asistida por caballos, donde fusioné mi experiencia como directivo, con la que poseía sobre el conocimiento del caballo, para crear memorables programas de desarrollo directivo, siguiendo la metodología *learning by doing*. Es decir programas experienciales de interacción con caballos centrados en todos los aspectos relacionados con el liderazgo y el crecimiento personal.

He trabajado con miles de personas, y entre ellas muchos directivos y propietarios de negocios, estudiando las claves del comportamiento humano y los resortes que llevan a las personas a tener éxito en la vida.

Este libro recoge mis experiencias y las observaciones realizadas en los últimos años, desgranando lo que para mí son las claves del éxito. De igual modo, hago un recorrido por los principales motivos que impiden a algunas personas conseguir los resultados deseados. Por otro lado, intentaré transmitir cómo podemos llegar a ser auténticos líderes que ayuden a cambiar el mundo.

Si quieres conocer todo esto, no te va a quedar más remedio que sumergirte en las próximas páginas. Espero que no puedas parar de leer y que incluso renuncies a ver tu serie favorita en la tele, por sentarte en un cómodo sillón y empaparte de este compendio de «*tips*» prácticos y realizables.

De todas formas, si ya has abierto este libro, sé que quieres llevar tu vida a otro nivel y que te has comprometido con el cambio.

¡Adelante, pues!

## EMPECEMOS

**H**ay dos tipos de personas: las que sueñan y hacen y las que sueñan, pero nunca hacen. Este libro pretende ser una inyección de moral para ambas. Para las primeras, para las *doers*, porque su camino de hacedoras está lleno de grandes dificultades y dudas, y para las segundas, porque les va a ayudar a levantarse del sofá y a dar los primeros pasos hacia una nueva vida.

Si tienes entre tus manos este libro, enhorabuena. En él están las claves que a mí me han permitido que mi vida en estos momentos esté en un nivel muy superior al de hace unos años. Y digo superior por varias razones: mi cuenta corriente nada tiene que ver con la de antes, mi salud y energía son espléndidas, y soy dueño de mi tiempo más que nunca.

En este libro te voy a ir desgranando las claves que a mí me han funcionado para llevar una vida próspera, especial, llena de retos y aprendizaje, y apasionante.

Pretendo entregar al mundo como agradecimiento un aprendizaje: todo lo aprendido desde que tomé conciencia de que trabajar en algo que no te gusta es un infierno, y decidí que una de mis pasiones se transformase en mi medio de vida. Como dice Mark Twain, convertí «mi vocación en mi vacación». En definitiva, todo lo que supuso romper con lo que me habían vendido de pequeño: un puesto seguro para toda la vida, el trabajo es una cosa y el ocio otra, cuando te jubiles ya te podrás dedicar a lo que te gusta, etc.

Mi alma camina hacia un lugar donde las personas sepan responder sin balbucear a la pregunta «¿En qué eres bueno?». Un lugar donde la gente viva en su propósito y en vez de trabajo + ocio exista el «trabajocio», es decir, que te dé igual un lunes que un domingo, dedicar ocho horas al día que catorce.

Te invito, pues, a que dejes atrás todas las creencias que te han limitado y han impedido que seas feliz. Ahora tienes en tus manos una poderosa herramienta de motivación y transformación para llevar tu vida al siguiente nivel.

## ¿EN QUÉ ERES BUENO?

Mucho se ha hablado sobre la palabra éxito. Según el diccionario, es la circunstancia para alcanzar lo que se desea en el orden profesional o social. Y en esta definición está la clave de la gran característica del éxito; y es el hecho de que cada persona desea cosas distintas para su orden profesional y personal. Por tanto, el éxito es algo subjetivo. Es algo que cada persona tiene que definir.

¿Qué es para ti el éxito? Corre, deja un momento de leer, coge papel y boli, piensa unos minutos y escribe lo más detalladamente posible tu definición de éxito. ¿Cómo sabrás que lo has alcanzado? ¿Qué sensaciones tendrás en ese momento?

Fijate que socialmente el éxito suele estar relacionado con el dinero o con la fama, pero quizás no tanto con el propósito y el don. Y cuando hablo de propósito y don, lo que quiero decir es dedicar tu vida a aquello en lo que eres bueno, a aquello que te hace feliz de verdad, que haces de forma natural.

El principal problema viene cuando te preguntas en qué eres bueno. ¿Te has hecho alguna vez esta pregunta? Y si es así, ¿sabes responderte? ¿Sabes decir dos o tres cosas en las que eres un genio? Sí, sí, un genio. Piensa que todos llevamos un genio dentro y tú también. Lamentablemente, es una pregunta que nos cuesta responder y la respuesta la encontramos en la educación que uno ha recibido desde niño y posterior vida profesional y personal, que suelen estar centradas en destacar las carencias, las debilidades o las áreas de mejora.

Cuando pregunto a las personas: «¿En qué eres bueno?», observo con incredulidad las microexpresiones faciales de asombro y escucho balbucear las palabras: «Pues no lo sé». Es ahí cuando paso a la siguiente pregunta (quizás un poco más suave): «Dime entonces algo que se te dé bien, que te guste hacer». Ahí sí suelo encontrar respuestas, eso sí, detrás de un «creo que», «posiblemente»... Después paso a otra cuestión: «Dime cosas en que no seas bueno», y lo sorprendente de la respuesta es que quien más o quien menos da con rapidez una lista de tres o cuatro cosas que no se le dan bien o que no le gustan.

¿Ves la diferencia? Por desgracia, solemos conocer nuestras carencias pero no nuestras fortalezas y grandezas, y esto está íntimamente relacionado con el hecho de que

en el mundo haya ejércitos de personas sin rumbo, sin un propósito, haciendo cosas que ni les van ni les vienen, perdiendo el tiempo, tomando pastillas y drogas, juntándose con personas inadecuadas, delinquiendo y, lo que es peor, transmitiendo a sus hijos la mismas ideas que a ellos les inculcaron sus padres. Y esto es lo verdaderamente peligroso. Porque el niño feliz de hoy tiene muchas papeletas para convertirse en el adulto infeliz de mañana.

Si no sabes responder a la pregunta de en qué eres bueno, hay tres claves que te ayudarán a averiguarlo:

- Mira a ver qué se te daba bien de pequeño. ¿El deporte? ¿Eras bueno redactando? ¿Eras increíble recitando poesías? Quizás dibujar era tu fuerte.
- Busca las cosas por las que te felicitaban tus amiguitos, los profesores y en las que sacabas incluso buenas notas. Pregunta a tus amigos y entorno actuales sobre tus habilidades. Igual consideran que tienes un don especial para arreglar coches, para reparar pequeños electrodomésticos o para diseñar planes en grupo, etc. y tú ni siquiera eres consciente.
- Analiza tus *hobbies*. ¿Cómo empleas tu tiempo libre? ¿Con qué actividades te sientes bien y se te pasa el tiempo volando? ¿Qué estás deseando hacer cuando sales del trabajo o los fines de semana?

Tenemos muy interiorizado que debemos emplear nuestras habilidades en el tiempo libre. Que necesitamos tener un empleo o fuente de ingresos que nos asegure cierta estabilidad (fíjate que digo solo cierta estabilidad, puesto que hoy por hoy la estabilidad laboral es un concepto en claro retroceso) y que además ese empleo o fuente de ingresos tampoco tiene que estar muy relacionado con nuestras habilidades innatas. Simplemente y como llevamos toda la vida en «piloto automático», cogemos el primer trabajo que nos sale y cuando nos cansamos de esa ocupación o nos echan, volvemos a repetir el mismo patrón, buscando trabajos por pura supervivencia o desesperación, queriendo además lavar nuestra mala conciencia con comentarios como: «El horario no está mal», «Me pillan cerca de casa», «Lo he cogido mientras busco otra cosa», «No pagan mal en comparación con el resto del sector», etc.

Es necesario que pares, que tomes conciencia, que te hagas preguntas, que elimines ruido de tu vida, que hagas un ejercicio diario de introspección personal para conectar con tu verdadero yo. Es decir, para poder responder a la pregunta de en qué eres bueno, tienes que saber quién eres, y cuidado, probablemente no seas quien te han hecho ver que eres. Debes volver a tu infancia a recuperar la pureza y la esencia.

Y digo esto porque el éxito está en el cruce entre lo que se te da bien y lo que necesitan las otras personas. En ese cruce te vas a poder ganar muy bien la vida, puesto que estarás en tu esencia y además servirás a los demás.

## LAS CUATRO PATAS DEL ÉXITO

Después de años estudiando el éxito y a personas que se consideran exitosas y testando y testando, he llegado a la conclusión de que el éxito tiene, vamos a decirlo así, como un caballo, cuatro «patas». Y cada una de ellas es imprescindible para alcanzar y sustentar una vida exitosa (recordando que el éxito es algo que cada uno de nosotros tiene que determinar).

En este libro vamos a ir desglosando una a una de manera pormenorizada, viendo los hábitos diarios que se necesitan para implementar de manera efectiva cada una de estas claves. Esquemáticamente diré que:

La primera de las cuatro «patas» es el FOCO, es decir tener claro los objetivos que quieres conseguir en tu vida. Y tener claro los objetivos significa que tienes que detallar al máximo adónde pretendes llegar. Coge papel y boli y escribe cada una de las cosas que quieras alcanzar en todos los planos, profesional, económico, personal, etc.

A nuestro cerebro le tenemos que fijar el objetivo de manera precisa, para que todos los pensamientos, emociones y acciones vayan dirigidos al mismo.

Por ejemplo, si tu objetivo, anhelo, deseo o sueño en el plano personal es tener una casa, tienes que ser capaz de describirla hasta el máximo detalle: de qué color será, cuánto medirá, dónde estará ubicada, tendrá piscina o no, a qué olerá, cómo serán los muebles, qué pasará ahí dentro, etc. Lo mismo si lo trasladamos al plano profesional: cuánto voy a ganar, qué labores voy hacer, cómo va a ser mi lugar de trabajo, dónde va a estar situado, etc.

La segunda de las cuatro claves del éxito es la DETERMINACIÓN, que no es más que la voluntad inquebrantable de que, pase lo que pase, voy a alcanzar el objetivo que me he propuesto. La determinación está relacionada con el compromiso que adquiero conmigo mismo, no con nadie más.

La determinación consta de cuatro partes que siguen este orden:

- *Decisión.* Lo primero que se requiere es tomar la decisión de hacer algo o de emprender un camino. Es decir, tomar acción. Aunque sea un pequeño paso.

- *Valentía.* Hay que tener el valor suficiente para que los miedos no te paralicen. Eso no significa que no se tenga miedo, sino que este no te detenga. Valor no es no tener miedo, sino no quedarte parado por ello. No conozco persona alguna que no tenga miedo, pero sí conozco a muchos que son capaces de asumir sus temores y de utilizarlos en su propio beneficio.
- *Responsabilidad.* Una vez tomada la decisión, tienes un deber, un compromiso contigo mismo de llevar a cabo la tarea con eficacia y calidad. Y fíjate que el compromiso es primeramente contigo, no con nadie más. Asegúrate de no fallarte.
- *Fe.* Finalmente necesitas fe. Es preciso tener confianza y gestionar la incertidumbre que genera todo nuevo camino. Porque habrá momentos en los que esta fe sea lo único con lo que cuentes para seguir adelante. Esa confianza, sobre todo en tus capacidades, en el poder personal con el que cuentas. Tener fe es confiar que hay luz al otro lado, cuando estás en mitad del túnel y solo ves oscuridad.

La tercera «pata» del éxito es la GESTIÓN DE LAS EMOCIONES y en los capítulos posteriores descubriremos las formas básicas de tratar la emoción, los pasos para lograr el dominio emocional, cuáles son las diez emociones fundamentales que la mayoría de las personas tratamos de evitar. Veremos asimismo las diez emociones del poder, analizaremos las principales causas por las que la mayoría de las personas no son felices y señalaremos algunas ideas esenciales sobre gestión emocional.

La última clave para ser una persona exitosa está en la GESTIÓN DE LA ENERGÍA. Es, en mi opinión, probablemente uno de los aspectos más relevantes y al que, no obstante, se le da poca importancia. En próximos capítulos veremos las distintas fuentes de energía que existen y profundizaremos en dos: tiempo y dinero.

Sobre el dinero, que es el último gran tabú, desgranaremos los mitos que existen en nuestro entorno sobre él y que son mentira, y veremos algunas de las más importantes claves para aumentar ingresos y disminuir gastos.

Con respecto al tiempo, también mostraremos algunas ideas sobre cómo gestionarlo eficazmente y os contaré hábitos que a mí me han funcionado y que me han permitido ganarle al día unas cuantas horas.

4

**PATA UNO. EL FOCO.  
¿SABES ADÓNDE VAS?**

## DISTRACCIONES, AUTODESCONOCIMIENTO Y MIEDOS

Poner el foco, como bien dije en el capítulo anterior, es definir con concreción extrema qué quieres para tu vida en cada uno de los ámbitos de la misma.

A menudo ocurre, y yo lo observo diariamente en mis sesiones de desarrollo de habilidades personales a través de los caballos, que no sabemos con exactitud qué es aquello que queremos.

Somos conscientes de que pretendemos que muchas de nuestras cosas cambien, pero no somos capaces de dar detalles sobre cómo debe ser ese cambio. Es más y me atrevo a decir, que solemos enfocarnos en lo que no queremos para nuestra vida en vez de en lo que queremos, y eso nos lleva a que, según la ley de la atracción, aquello en lo que nos centramos se expande. Es decir, que cuanto más pensemos en lo que no queremos, más vamos a tener de eso.

Con el foco suele haber tres grandes problemas:

- Tenemos muchas distracciones a nuestro alrededor que nos distorsionan y hacen que nos despistemos con suma facilidad. Con la llegada de internet, podemos acceder a una gran cantidad de información, de estímulos, de conocimiento, que hacen que perdamos constantemente el hilo a diario y nos salgamos del «camino».  
Lo veo cada día. Personas que empiezan un curso y no lo terminan, las que comienzan una dieta y la abandonan al poco, las que encuentran un trabajo en algo, pero al poco no les gusta y abandonan.
- Si no sabes en qué eres bueno, como ya he mencionado antes, va a ser difícil que tengas clara la meta a la que quieres llegar, en este caso profesionalmente y, por consiguiente, económicamente. Descubrir cuáles son tus habilidades, tus fortalezas, es determinante para enfocarte, para tomar el camino de la prosperidad y realización.
- Los miedos que nos paralizan. Vivimos rodeados de temores que nos impiden tomar el camino que deseamos. Y su origen está, por un lado, en la información genética humana acumulada durante mucho tiempo. Tener miedo nos ha permitido sobrevivir como especie durante miles de años, pudiendo anticiparnos al peligro en los tiempos en los que podías ser devorado por una fiera o atacado por un enemigo. Por otro lado, somos lo que somos, debido en gran parte a la forma en que hemos sido educados desde pequeños, adoptando los miedos que nos han inculcado nuestros padres, profesores y nuestro entorno cercano.

Generalmente hemos sido educados en el miedo. Nuestros padres han proyectado sus miedos en nosotros: «Ten cuidado con esto», «No hagas eso», «No toques eso»,

«Cuidado, te vas a caer», «No te metas en líos», «Qué ganas tienes de complicarte», etc. Esto es solo una muestra de los mensajes que hemos recibido desde que nacemos. Además, esos miedos vienen reforzados por la forma en la que, en nuestra cultura, el error es penalizado. «Te lo dije», «No me hiciste caso», «Tenías que haber llevado más cuidado», «Así aprendes», son ejemplos de mensajes sancionadores o de reproche.

Hemos sido educados en la búsqueda de la seguridad, no tanto en la búsqueda de la pasión o de la felicidad. El despegue personal viene ocurriendo cuando tomamos consciencia de que la seguridad es un concepto inexistente. ¿Acaso hay alguna certeza más allá de que todos vamos a morir tarde o temprano? ¿Es seguro tu trabajo al cien por cien? ¿No podrían cambiar las leyes en un momento dado y que se acabase la seguridad del trabajo funcional? ¿Es eterno el amor de tu pareja? ¿Y el de tus hijos? Piénsalo. ¿Qué hay seguro en esta vida? Entonces, ¿por qué no nos olvidamos de la seguridad y empezamos a buscar el disfrute, la realización, el riesgo, la emoción, lo desconocido, lo diferente?

Y no os estoy diciendo que no haya que tener miedo. De hecho, como he mencionado antes, el miedo también nos hace ser precavidos, nos ayuda, nos protege, pero no nos debe dejar estancados. Tenemos que aprender a convivir con nuestros temores, ya que son parte esencial de nuestra vida. Permite a tus miedos que te acompañen. Están ahí, no los niegues. Lo sano es identificarlos, tomarlos en cuenta, hablar incluso con ellos.

Os cuento una pequeña experiencia que tuve hace unos meses, con un miedo como protagonista. Hace poco empecé a invertir en bolsa, actividad que jamás había realizado con anterioridad y que desconocía plenamente. En la primera compra de acciones que hice, cuando llegó el momento de pulsar el botón de comprar, me entró el pánico y me bloqueé, pero me dije: «¿Qué es lo peor que me puede pasar? ¿Qué puedo perder? Bueno, al fin y al cabo, el mundo no se acaba si pierdo esta inversión». Así que, después de responderme a esas preguntas, pulse el botón de «comprar». No te puedes imaginar la sensación que bienestar que tuve en los momentos posteriores. Sentía que había dado un paso de gigante y que había sabido sobreponerme al miedo. Desde entonces, cada vez que compro o vendo acciones, sigo teniendo miedo, pero no pasa nada, lo identifico y le digo: «Sé que estás para ayudarme, agradezco tu opinión, pero no me vas a parar, lo siento».

A modo de ejercicio te invito a que pruebes a hacer cosas que te den miedo y experimentes el tremendo placer que sentirás después de haberlo hecho. Haz tu lista de miedos y empieza uno a uno.

## ¿A QUÉ TE PUEDES DEDICAR?

Cuántas veces se nos plantea o se nos ha planteado la duda de a qué dedicarnos, qué hacer con nuestro futuro. Y esto tiene mucho que ver con poner el foco, con saber cuáles son tus habilidades, tus fortalezas, adónde quieres ir. Pero si todavía no lo sabes, no te preocupes, he elaborado una lista de doce ideas que te ayudarán:

*Idea 1. Encuentra tu propósito o misión en este mundo.* La vida está diseñada de tal forma que cada uno de nosotros venimos al mundo a cumplir una misión. Todos y cada uno de nosotros tenemos reservado un papel. Nada ni nadie sobra. Al igual que cada uno de los elementos de la naturaleza (animales, plantas, rocas, etc.) tienen su porqué, tú eres un elemento vital, importantísimo y único para el devenir de nuestro mundo.

*Idea 2. Tu propósito está relacionado con tus habilidades.* Como ya dije antes, esta es una de las grandes pistas para saber cuál es tu misión. Se te ha dotado de unas características especiales y únicas, para ayudarte a conseguir tu propósito. No busques fuera de tus habilidades innatas, tu misión está íntimamente ligada a aquello que se te da bien de manera natural y sin esfuerzo.

*Idea 3. Tu misión debe ser útil a los demás.* La forma en que la cosas te irán bien es sirviendo a los demás. Empieza a dar al mundo, a cubrir necesidades de las personas, a entregarte a los demás. Conviértete en un servidor de otros. Solemos mirarnos el ombligo y pensar solo en lo que nos gusta o nos apetece hacer, y eso no está mal si le añadimos lo que aporta esa idea o proyecto a los demás.

Me sigue alarmando el egoísmo que veo en la vida cotidiana. Y sí, cuando hay una gran catástrofe somos muy solidarios y generosos, pero sin embargo cuando un coche se detiene para que crucemos el paso de peatones, no damos las gracias al conductor.

El mérito está en entregarte y ser agradecido a diario. En las pequeñas cosas. Por ejemplo: dejar el coche nuevo a tu amigo que lo necesita, dar dinero a un familiar que lo está pasando mal económicamente, llamar a ese conocido que se acaba de separar y preguntarle cómo está, ayudar a tu pareja en las labores domésticas, respetar las normas de circulación, pagar los impuestos, etc.

*Idea 4. Para encontrar tu propósito no hay que sufrir.* Olvídate de esforzarte para encontrar tu misión. Tenemos tan arraigada la idea del esfuerzo para todo que creemos que esto de encontrar tu objetivo es una cosa épica, algo como subir una cuesta muy empinada, donde hay que sudar o sufrir mucho. Y precisamente es todo lo contrario; descubrir aquello a lo que te quieres dedicar es una cuestión que tiene que fluir de manera natural, que sale solo, puesto que está relacionado con quien eres tú en esencia.

Si te cuesta mucho hacer algo o no te gusta demasiado dedicarte a ello, está lejos de ser tu propósito.

*Idea 5. Cuando estás cumpliendo tu misión, no existe la pereza.* La pereza no es más que la falta de motivación producida por estar realizando una actividad que no te motiva en absoluto. Yo la llamo «matasueños». La pereza es una de las cosas que más te aleja del lugar donde te gustaría estar. Y es curioso que si echo una mirada a mi alrededor, las personas más perezosas que conozco son, curiosamente, las más alejadas de tener un propósito o misión concreto en esta vida.

No dejes que la pereza te atrape. Te hundirá en el pozo del desánimo y la desidia.

*Idea 6. El premio del propósito es ¡hacerlo!* Sí, el error que solemos cometer es que nos centramos demasiado en el resultado y nos perdemos el disfrute del camino. Para mí, el premio está en cada paso que doy, en las cosas que descubro mientras camino, la gente nueva que encuentro y que me ayuda (o no), e incluso en los críticos y detractores que me abren los ojos ya que sin ellos no sería lo que soy.

Tengo claro que si te centras en el camino, le pones pasión y técnica, los resultados positivos son inevitables. Como decía el eslogan de una famosa marca de ropa deportiva, «*Just do it!*» (¡Simplemente hazlo!).

*Idea 7. Tener clara tu misión te va a llevar a la abundancia.* Y cuando hablo de abundancia me refiero a todos los aspectos de tu vida: salud, dinero y relaciones. La abundancia no es más que la expresión, el resultado de estar viviendo en tu esencia. Las personas más abundantes que conozco son aquellas que han materializado o están materializando todo lo que han creado previamente en su mente. Es decir, las que hacen, no que solo se imaginan o sueñan.

Si te fijas en la naturaleza, todo es abundancia, los mares, los bosques, el aire. Es el estado natural de la vida, lo normal. Lo que no es normal es la escasez, la enfermedad, la guerra. Hemos asumido como normales cosas que no lo son, como que la enfermedad es el estado natural del cuerpo, que tenemos que ir estresados corriendo de un lado para otro para hacer un montón de cosas, que debemos sufrir por todo y que discutir constantemente es lo habitual.

*Idea 8. ¿Cómo sé si estoy en mi don?* Esta es una de las principales cuestiones que me suelen preguntar los que acuden a mis seminarios y formaciones, y siempre les digo lo mismo: las personas que viven en esencia, en propósito, no se quejan. La queja es un síntoma claro de desalineamiento con tu propósito.

Somos en general muy quejicas. Nos quejamos de los políticos, de los profesores, de nuestra pareja, de nuestros hijos, del tráfico, de nuestro trabajo. Todo esto denota una

falta de plenitud en tu vida. Si existe la queja, algo tienes que cambiar. Metafóricamente hablando, es como cuando en tu coche se enciende alguna luz de avería. Toca ir al taller.

Las personas felices, aunque parecen normales, no lo son, tienen unas particularidades que les hacen diferentes y por tanto plenas. Son las que disfrutan con todo lo que les brinda la vida, les gusta salir de excursión, el cine, los animales, visitar ciudades. No les importa mojarse, llenarse de barro, pasar calor. No pierden el tiempo quejándose de los políticos, de la situación económica mundial. Suelen estar libres de sentimientos de culpa, y aunque aceptan que han cometido errores en el pasado, no pierden el tiempo arrepintiéndose por algo que ya no se puede remediar. No se paralizan con preocupaciones, no planifican al detalle el futuro, viven el momento presente. Las personas que viven su don, no son postergadoras, dan pasos hoy, mañana y al otro.

Son independientes y aunque aman estar en compañía, no dependen de nadie para ser felices. No buscan la aprobación de nadie. No les inmovilizas con tus palabras o acciones. Suelen pasar por alto ciertas normas o convenciones sociales (podríamos decir que parecen un tanto rebeldes). Saben reír y hacer reír. Se aceptan a sí mismas tal y como son, con sus imperfecciones. Les encanta la naturaleza y los animales. Son espirituales. Nunca pelean inútilmente. No juzgan a los demás. Suelen tener muy buena salud física y emocional. Les gusta cuidarse, comer bien y hacer ejercicio. Son honestos, transparentes y directos. Practican la autodisciplina y no se preocupan en exceso por el orden y la limpieza. Tienen unas altas dosis de energía. No saben aburrirse. Son humildes, sencillos, flexibles y abiertos a nuevas experiencias. No tienen miedo al fracaso. Y sobre todo, sobre todo, sobre todo... se aman a sí mismos.

*Idea 9. Especialízate.* Diferénciate de los demás. Sé el mejor en un sector muy concreto. Ultraespecialízate. Ya no vale que seas fontanero o pintor o electricista. Si es así, te enfrentas a una brutal competencia y por tener una profesión genérica tenderás a tener bajo salario o bajos ingresos. Ahora tienes que ser fontanero especialista en tuberías de riego de grandes dimensiones, pintor experto en estucado veneciano para casas unifamiliares o electricista versado en huertos solares de última generación.

Conviértete en el mejor profesional del sector específico que decidas. No pasarás «hambre».

*Idea 10. Aprende.* Si estás haciendo algo que no te gusta, es que todavía te falta algo por aprender. Nunca en la historia de la humanidad ha sido tan fácil y barato formarse. En internet tienes una fuente inagotable de conocimiento gratis. Existen gran variedad de escuelas o academias de formación y una enorme cantidad de cursos de especialización por poco dinero. Además, hay millones de libros que tratan de cualquier tema imaginable. Yo digo que el que no sabe hoy en día algo es porque no quiere (no ha puesto interés).

La mayoría de las personas sobrevaloramos lo que somos capaces de hacer en un año, pero despreciamos lo que somos capaces de conseguir en cinco o diez años.

El gran Sergio Fernández dice: «Convierte tu vida en una universidad ambulante». Aprovecha cualquier momento para aprender. Puedes, por ejemplo, utilizar el rato en que cocinas para escuchar posts o audiolibros, o cuando estás esperando en la cola de la ITV, o mientras te desplazas en coche. Convencido estoy de que podemos sacar un montón de momentos para formarnos.

Respecto a esto de la formación, un problema importante que veo es que lamentablemente la clase media y baja prefiere gastar más dinero en ocio que en formación. ¿Cuántas librerías ves llenas de gente? ¿Y restaurantes?

El ocio es el gran objeto de deseo de estas clases. Este excesivo consumo de ocio lo único que me traslada es la idea de la necesidad de evasión que tienen la mayoría de las personas, debido a no estar alineadas con su propósito de vida. A más insatisfacción, más necesidad de irnos de vacaciones. ¿Estás como loco de que llegue el viernes? Bueno, pues creo que algo tienes que cambiar en tu vida. Te aseguro que para mí son iguales los lunes que los viernes. Créeme, cuando estás en tu propósito, pierdes la noción del tiempo. Es curioso cómo hemos sido educados y así lo hemos aceptado, en que el trabajo y el ocio son compartimentos estancos. Se trabaja de lunes a viernes y dejamos el ocio para el fin del semana.

Yo he inventado la palabra «*trabajocio*» para definir ese estado en el que trabajo y ocio están mezclados y son prácticamente la misma cosa, trabajas, pero disfrutas a la vez. Y es a lo que debiéramos aspirar todos, porque ¿cómo puedes pensar en dedicarte a hacer algo que no te gusta hasta tu jubilación?

Claro que como también es posible que lo que nos han inculcado es que tenemos que buscar algo seguro, con pocas complicaciones y de lunes a viernes, ni nos planteamos tratar de encontrar cosas que nos apasionen. En especial, porque eso puede implicar (según lo socialmente establecido) riesgo, incertidumbre, fracaso tal vez, pero, en general, salir de nuestra famosa zona de confort.

Y si se trata de aprender, ¿te has preguntado alguna vez que la gran parte del conocimiento está en los libros? Piensa en la cantidad de personas que han decidido poner sus conocimientos y experiencias al servicio de los demás a través de los libros. Por consiguiente, lee, aprende, estudia. La prosperidad la encontrarás en el conocimiento. ¿Y si a partir de mañana ese dinero que gastas a la semana en loterías, lo invirtieses en libros? ¿No te acercaría esto al lugar donde quieres estar? Reflexiona sobre ello.

*Idea 11. Comprométete contigo a tener una misión y una visión.* El compromiso es la determinación de hacer algo al margen de los resultados. ¿Si las empresas importantes tienen una visión y una misión claramente definida y puesta por escrito, por qué tú no?

Quiero decir que tienes que dejar de centrarte en los resultados, para ocuparte del camino, con una férrea voluntad de seguir por ese camino, pase lo que pase, independientemente de si los resultados llegan o no. Porque si no, es muy probable que ante las primeras dificultades, lo dejes. Esperamos resultados muy pronto y la impaciencia es uno de nuestros principales enemigos.

Y es un compromiso, en primer lugar, contigo. Visualiza cada día cómo será tu vida en el futuro. Escribe al detalle dónde vivirás, cómo será tu casa, con quién vivirás, dónde trabajarás, cuánto ganarás. Cuanto más concreto seas, más posibilidades tendrás de materializar tus sueños.

Todos queremos una casa buena, un buen coche, un trabajo bien pagado, pero no somos capaces de concretar los detalles. Te propongo que cojas papel y boli y te pongas a escribir todo lo que desees con pelos y señales. Modelos, colores, lugares, olores, fechas, todos los pormenores. De esta forma, estamos dando la información concreta a nuestro cerebro para se ponga a trabajar de inmediato, con el objetivo de conseguir todo aquello que le hemos indicado.

Un buen ejercicio es repetirte cada día «Me comprometo a...».

*Idea 12. Crea hábitos en tu vida* Por experiencia, esto va a ser lo que acelere el proceso de transición a otro nivel en tu vida. Un hábito es algo que haces de manera natural, sin pensarlo.

Las personas somos seres de hábitos. Fíjate que el 85 por ciento de las decisiones las tomamos de manera inconsciente. Tenemos interiorizadas o automatizadas una gran cantidad de acciones cotidianas. Nos levantamos básicamente de la misma forma, desayunamos lo mismo, utilizamos el mismo trayecto para ir a trabajar, cuando llegamos al trabajo seguimos la misma rutina de encendido de computador, volvemos a casa siguiendo el recorrido habitual, nos duchamos enjabonándonos siempre igual, ante la misma situación respondemos como siempre, etc. Es decir, tenemos un montón de hábitos.

Mi propuesta es que incorpores a tu vida nuevos hábitos y que tomes consciencia de los viejos y que no te han reportado nada positivo y los elimines.

Aquí os pongo ejemplos de hábitos que yo he incorporado en los últimos tiempos y que me están permitiendo progresar con rapidez:

- *Agradecer, al acostarme y al levantarme, las cosas buenas que me han pasado en el día.* Siempre, siempre, siempre, hay motivos para estar contento y agradecido. El mero hecho de respirar ya es motivo de agradecimiento.
- *Apagar la radio al ir en coche y dedicar el tiempo de ese trayecto para «reunirme» conmigo, hacerme preguntas y tomar decisiones.* Fíjate que desaprovechamos gran cantidad de tiempo al día que podríamos dedicar a trabajar en nuestro proyecto futuro de vida. Y un tiempo importante suele ser

el que empleamos cada día al desplazarnos en coche a trabajar o a hacer gestiones. Pues te propongo que aproveches esa media hora o el tiempo que dediques en tus desplazamientos para reflexionar, analizar, tomar decisiones. Para ello apaga la radio, puesto que es más que probable que no escuches más que noticias desagradables o programas tontos de bromas. Como mucho te recomendaría poner música tranquila que invite a la introspección y relajación.

- *Apagar la tele por la noche y dedicarme a estudiar materias que me resultan interesantes o necesarias para mi desarrollo personal.* Esto tardé en descubrirlo, pero relancé mi vida cuando, en vez de dejar mi cerebro sedado viendo programas absurdos, me puse a escuchar en internet conferencias, cursos y audiolibros sobre temas que me interesaban. La tele entretiene (y no siempre), pero no va a hacer nada a favor de tu prosperidad.
- *Dar a los demás sin esperar nada a cambio.* Con la creencia de que si daba a los demás me quedaba yo sin ello, crecí y maduré hasta que comprendí que si daba a los demás, me lo daba a mí mismo. Por eso te propongo que des siempre más de lo que recibes, y nunca esperes nada a cambio, ni siquiera que te lo agradezcan. Eso es amor incondicional. Si doy con vistas a un reconocimiento o recompensa, eso es amor condicionado. Por otro lado, te vas a sentir muy frustrado si esperas un agradecimiento del otro y este no llega.

Respecto a dar, quería señalar un aspecto que además está relacionado con el dinero. Mi recomendación es que si vas a dejar dinero a una persona muy cercana, que sea una cantidad que si no vuelves a recuperar no afecte a tus finanzas personales. Cuando dejes dinero, mentalízate de que lo regalas. Si no es así, te aconsejo que no lo prestes. Cuando dejes dinero, yo no espero recuperarlo, por eso miro muy bien qué presto y a quién se lo presto. De esta forma, cuando lo dejes, me quedo tranquilo. Simplemente me digo, adiós dinero, adiós.

- *No perder el tiempo ni la energía pensando en cosas sobre las que no tengo capacidad de decisión (política, religión, fútbol, etc.).* ¿Qué sentido tiene preocuparnos por acontecimientos o hechos sobre los que no podemos influir? Por ejemplo, si oyes en los informativos que el Gobierno va a recortar las pensiones, no arreglas nada intranquilizándote. ¿Acaso puedes tú hacer algo? ¿No, verdad? Pues entonces pasa del tema.

Me sorprende negativamente ver a personas enfadas el lunes porque su equipo perdió el encuentro del domingo, o porque su partido perdió las elecciones. Céntrate pues en aquellos asuntos sobre los que puedas actuar directamente y tu mano se note.

- *Reducir el consumo de azúcar.* Quizás uno de los mayores venenos que ingerimos a diario y que encima está socialmente aceptado. En contra de lo que se cree, el azúcar te quita energía. Solo consigues algo de energía para el

momento. En mi caso, reducir el azúcar me aporta altas dosis de vitalidad y salud. Lo más preocupante es que casi todos los alimentos procesados que compramos contienen altas dosis de azúcar (con denominaciones varias como dextrosa, sacarosa, sucrosa, maltosa, etc.). También los refrescos y bebidas energéticas son auténticas bombas azucaradas. Y parece ser que es más adictiva que la propia cocaína, ya que, según experimentos que se han hecho con ratas, al darles a elegir entre las dos sustancias, preferían el azúcar.

- *Reducir el consumo de alimentos procesados.* Estos alimentos contienen altas dosis de azúcar, sal, conservantes, estabilizantes, colorantes, espesantes, emulgentes, potenciadores y otras sustancias de dudosas cualidades, que los hacen muy poco saludables. Lo ideal es comprar productos frescos y de temporada, acudir al mercado tradicional de tu barrio o pueblo. En los supermercados hay pocas cosas recomendables en las estanterías.

Todo esto está muy relacionado con el hecho de que cada vez dedicamos menos tiempo a cocinar, debido principalmente a nuestro ritmo acelerado de vida. Proliferan cada vez más los platos ya precocinados, precocidos, precongelados que preparas en un minuto. Y encima queremos que nos duren mucho, que sean sabrosos y baratos. Comemos quizás demasiados carbohidratos y grasas.

Observo también, puesto que atiendo a muchos niños y jóvenes en mi rancho, que la obesidad infantil se está convirtiendo en una plaga. Y no solo por la inadecuada alimentación, sino también por la falta de actividad física. Niños de diez-doce años, que deberían ser ágiles y flexibles, parecen viejos a la hora de subir al caballo. Muchos videojuegos y poco salir al parque a jugar, pienso yo.

- *Sacar más tiempo para ir al cole de mis hijos y jugar con ellos.* Esto sí que es muy importante para mí. Si de algo me siento orgulloso en esta vida es de haber dedicado y seguir dedicando mucho tiempo a mis hijos Curtis y Ena. Ir a recogerlos al cole y pasar la tarde en los columpios es uno de mis *hobbies*. He cambiado cientos de pañales, les hago la cena, me tiro al suelo con ellos. No hay nada más importante.
- *Aumentar el presupuesto para productos ecológicos.* Aunque son productos que hoy por hoy suelen ser bastante caros si los comparamos con el resto de los artículos de un supermercado, a la larga, vas a ahorrar dinero, ya que lo que te gastes hoy en alimentación sana, te lo vas a ahorrar en el futuro en medicinas. Los efectos de comer productos ecológicos los verás en el futuro.
- *No pasar tiempo con personas que te roban la energía.* Otra cosa que tengo muy clara es que hay que huir (literalmente) de las personas que te roban energía. Fijate que la energía es vida, por tanto, quien te la roba te está quitando vida. La energía es lo más importante que tenemos, con ella nos

movemos, creamos, respiramos, nos reinventamos. Es lo más esencial, así que defiéndela. Aléjate de los ladrones de tiempo, de los vampiros emocionales, de los quejicas, manipuladores y demás personajes que cuando se arriman a ti, te dejan agotado.

- *Llevar una contabilidad familiar básica.* Imprescindible si quieres mejorar tus resultados económicos es llevar control exhaustivo de los ingresos y gastos de la casa. De esta forma, tomas conciencia de cuáles son las principales partidas de gasto, con lo que puedes empezar a reducirlas. En mi caso, utilizo una app de tal forma que cualquier gasto diario que hago o cualquier ingreso que obtengo lo anoto en tiempo real. También se puede utilizar la opción de guardarte todos los tickets de compra y un día a la semana o al mes los anotas en una hoja Excel.
- *Mirar las cuentas bancarias diariamente.* Y aunque no tengas movimientos diarios, es bueno adoptar ese hábito para cuando sí los tengas. Cuesta un minuto.
- *Pensar, al negociar con alguien, en qué beneficio va a sacar también la otra parte. No solo pensar en el mío propio.* Siempre lo hago. En el momento de realizar algún acuerdo con alguien, me pregunto, ¿es bueno esto también para la otra persona? Los más finos lo llaman «Win-Win».
- *No rechazar la ayuda que te ofrecen. Simplemente aceptarla y decir «gracias».* Esto me costó años verlo. Antes cuando me brindaban ayuda decía: «No, muchas gracias, puedo yo», ahora digo: «Sí, muchas gracias, muy amable». Al igual que tenemos que saber dar, tenemos que saber recibir.
- *Elegir una persona cercana y centrar tu ayuda en ella.* Para ayudar no hace falta irse de misionero a África, puedes elegir a un amigo que lo esté pasando mal y dirigir tu ayuda hacia él.
- *Parar y preguntarme sinceramente, cada vez que voy a comprar algo, si de verdad lo necesito.* Este pensamiento, justo en el momento de adquirir algo, me ha ahorrado mucho dinero. Como gran parte de nuestras decisiones las tomamos de forma inconsciente, al plantearnos esta cuestión, lo que hacemos es parar y reflexionar antes de actuar. Siempre me digo: «¿Realmente necesito esto? ¿No me puedo apañar con lo que tengo?».
- *Donar anualmente una cantidad de los beneficios obtenidos ese año.* Esto es una de las cosas que más satisfacción me genera. Aparte de ser socio de varias ONG, cada año dedico una parte de mis beneficios a alguna otra causa que considere, ya sea una protectora animal, alguna persona o institución que lo necesite.
- *Salir de la zona de confort realizando acciones que me incomodan e incluso que me dan miedo.* Es un gran entrenamiento hacer pequeñas acciones que me obliguen a abandonar la zona de confort y que me produzcan incomodidad.

Por ejemplo, hacerme un peinado o corte de pelo nuevo, probar comida diferente de otras culturas, hablar con alguien con el que me dejé de hablar, invertir una pequeña cantidad de dinero en bolsa, etc. Con estas pequeñas actividades, voy preparando a mi cerebro para cuando toque dar un verdadero salto de gigante.

- *Dedicar una hora al día a visualizar cómo será tu nueva vida.* Tienes que ir al futuro y sentir cómo será esa nueva vida: dónde vivirás, en qué trabajarás, cuánto ganarás, quiénes te acompañaran, etc.

Mi propuesta es que lo escribas o dibujes y lo pongas en un lugar lo suficientemente visible como para que lo veas todos los días. En mi caso, tengo varios sitios: la nevera, algún cuadro colgado en la pared, en un soporte al lado del ordenador y en una pequeña pizarra colgada en la cocina. Cualquier lugar que utilices con frecuencia valdrá para «bombardear» al cerebro con información sobre a dónde se tiene que dirigir.

- *Mirar, antes de tomar una decisión, si estás impulsado por el amor o por el miedo.* En un capítulo posterior profundizaremos en este aspecto, pero, resumiendo, tomar una decisión desde el amor es centrarte en lo que quieres, en lo que deseas fervientemente. Por el contrario, decidir desde el miedo es centrarte en lo que no quieres. Si yo cambio de trabajo porque deseo encontrar nuevas posibilidades de desarrollo profesional o nuevos retos, estoy haciéndolo desde el amor. En cambio, si yo me voy del trabajo porque no aguanto a mi jefe o no me gusta lo que hago, lo estoy haciendo desde el miedo.
- *Probar lo antes posible aquello que intuyas que se te da bien o que puede funcionar.* Imagínate que consideras que eres bueno cocinando; pues antes de lanzarte a abrir un restaurante, cocina para tu familia o amigos y recopila todas las opiniones que puedas. Lo mismo si se te da bien la mecánica, empieza con los vehículos de tu entorno cercano.

Este tipo de acciones tienen cuatro grandes ventajas:

- Te evita que inviertas cantidades altas de dinero.
- Te permite cambiar o adaptar cosas antes de salir al mercado.
- Te ayuda a adquirir gran confianza en ti mismo.
- Te permite arrancar algo rápidamente.

**5**

**PATA DOS.  
DETERMINACIÓN. UN DURO CAMINO**

## LAS CUATRO PARTES DE LA DETERMINACIÓN

La determinación, como ya vimos, no es más que la voluntad inquebrantable de que, pase lo que pase, voy a alcanzar el objetivo que me he propuesto. La determinación tiene que ver con la constancia, con la persistencia, con no rendirse ante cualquier problema, con caerse y volver a levantarse, con dar un pasito hoy y otro mañana, con decir «sí puedo».

La determinación está relacionada con el compromiso que adquiero sobre todo conmigo mismo, no con nadie más. Pero para ello tengo que haber puesto el foco en algo. Difícilmente voy a tener una voluntad clara y firme en hacer algo, si no he prefijado con suma claridad dónde quiero llegar, qué quiero conseguir.

La determinación tiene en sí misma cuatro partes:

1. *Decisión.* Lo primero que se requiere es tomar la decisión definitiva de hacer algo o de emprender un camino. Es decir, tomar acción. Si no he tomado acción, no he empezado a caminar. Por ejemplo, si he decidido hacer un curso presencial de cocina, el verdadero comienzo está cuando pagas la matrícula y asistes a la primera clase.

2. *Valentía.* Hay que tener el valor suficiente para que los miedos no te paralicen. Y no digo no tener miedo, sino que los miedos no te detengan. No conozco a nadie que no tenga miedo, pero sí a personas que caminan junto a sus miedos y los utilizan en beneficio propio para crecer y hacerse más fuertes.

El miedo es algo necesario. A él le debemos nuestra supervivencia como especie, ya que nos ha permitido entre otras cosas, anticiparnos y huir ante posibles amenazas o simplemente enfrentarnos con decisión a ellas. La ausencia de miedo en la época de las cavernas nos hubiese llevado inexorablemente a ser devorados por las fieras o aniquilados por el enemigo.

Pero luego está el otro miedo, el paralizante. A este miedo yo le llamo el rompesueños. El miedo es el principal obstáculo, desde mi punto de vista, que nos impide cumplir nuestros sueños. Normalmente ni siquiera nos permite comenzar el camino para llevar nuestra vida a otro nivel. Mi gran pregunta para ti sería: ¿qué harías si no tuvieras miedo? ¿Te lo has planteado alguna vez? Deja de leer y tómate unos minutos para reflexionar sobre ella.

También te hago otras cuestiones: ¿has dejado de viajar a algún sitio por miedo a volar? ¿No te presentaste al oral de inglés por creer que no darías la talla? ¿Renunciaste a un puesto superior en tu empresa, porque pensabas que no estabas preparado? ¿No le dijiste algo a ese chico o chica por miedo a ser rechazado/a? ¿No te atreves a preguntar en clase? ¿No te gusta tu trabajo pero ahí sigues? Fíjate que solo son una muestra de preguntas sobre cosas que dejamos de hacer por miedo, pero te aseguro que podría formular cientos de ellas.

Y el miedo es contagioso. En mi experiencia con los niños y mayores que vienen a mi rancho a montar a caballo, y en mis observaciones diarias, sobre todo en el parque cuando estoy con mis hijos, llego a la conclusión de que, generalmente, de padres miedosos, niños miedosos. Si la madre repite constantemente al niño «¡Cuidado, te vas a caer, no te subas ahí!», este al final cogerá miedo.

Solemos movernos por la vida y educar a nuestros hijos buscando la seguridad, tal y como nos educaron a nosotros: «No hay que arriesgar, no te embarques en aventuras raras», «Eso no va a funcionar», «Eso no tiene salida», «Nadie hace eso», «No te compliques, busca algo seguro», «Ya lo harás más adelante, no te metas en eso». etc. ¿Te suena?

Además, estamos rodeados de refranes y dichos relacionados con el miedo: «Más vale lo malo conocido que lo bueno por conocer», «Más vale pájaro en mano que ciento volando», «Te vendrán pesares sin que los buscares», «Cuando las barbas de tu vecino veas quemar, pon las tuyas a remojar», «La alegría es flor de un día», etc.

También ocurre que solemos disfrazar el miedo de muchas formas. Para no actuar es frecuente decir cosas como: «Ahora estoy ocupado con otra cosa», «Ya lo haré, me tengo que formar un poco más», «Después del verano me pongo», «Todavía no ha llegado el momento», «No puedo, no tengo dinero, con la crisis que hay», etc.

El miedo destruye pasiones y arruina vidas. Mi gran mensaje sobre el miedo es que se produce porque hay algo que todavía no has aprendido. Así que estudia, fórmate, aprende. La técnica, el conocimiento, el dominar una determinada área, te va a dar seguridad. Verás las cosas desde otra perspectiva diferente. Lo que antes parecía un monstruo que te iba a devorar, ahora simplemente no es nada.

Mi otro gran mensaje sobre el miedo es que no lo niegues, acéptalo. No lo escondas, acepta que está ahí, que a veces es parte de la toma de decisiones y que hay que convivir con él. Dile: «¡No voy a dejar de hacer nada por ti!».

3. *Responsabilidad.* En tercer lugar y una vez tomada la decisión, tienes un deber, un compromiso contigo mismo de llevar a cabo la tarea con eficacia y calidad. Y repito, ese compromiso es solo contigo mismo. Responsabilízate de tus decisiones tanto si aciertas como si no. Acepta que los resultados pueden no salir como uno esperaba y que el único responsable eres tú.

Tendemos a echar la culpa de nuestra situación a otros. Dígase Gobierno, jefe, pareja, familia, amigos, situación económica mundial, etc.

Solemos asumir con facilidad el papel de víctimas. Necesitamos atraer atención, ser escuchados y comprendidos, provocar la compasión de los demás y a menudo sin darnos cuenta, nos sumergimos en un mar de quejas y reproches que nos alejan del lugar a donde queremos ir.

4. *Fe*. Finalmente necesitas fe. Es preciso tener confianza y gestionar la incertidumbre que genera todo nuevo camino. Porque habrá momentos en los que esta fe sea lo único con lo que cuentes para seguir adelante. Esa confianza, en especial en tus capacidades, es el poder personal con el que cuentas.

Fe es confianza ciega, es saber que siempre hay una salida, que si siembras, abonas, riegas, podas y cuidas el árbol, este dará sus frutos.

## DIECINUEVE IDEAS BÁSICAS SOBRE LA TOMA DE DECISIONES

### Idea 1. Existen tres problemas principales en la toma de decisiones

- *Pensamos más en lo que perdemos que en lo que ganamos.* Esto se llama parálisis por el análisis. Esto tiene relación con lo ya comentado de tomar decisiones desde el miedo en vez de desde el amor. Por ejemplo, igual no monto un negocio porque pienso más en que voy a perder el trabajo en el que estoy que en el éxito que puedo tener.
- *Retrasamos la toma de decisiones (procrastinación).* Dejamos para el final las decisiones importantes. Entre decidir, pongamos por caso, si cambio de trabajo o adónde me voy de vacaciones este año, ¿cuál crees que tomarás primero? ¿Y cuál crees que ayudará a llevar tu vida a otro nivel?
- *Tenemos pánico a equivocarnos.* Esto tiene que ver con que en nuestra cultura el error se suele penalizar enormemente. ¿Qué pasa si te equivocas en un examen...? ¡Te suspenden! ¿Y si cometes un error en tu empresa...? ¡Recibirás un toque de atención o te echarán! ¿Y si te equivocas y aparcas en una calle prohibida...? ¡Se llevará el coche la grúa! ¿Ves ahora la dinámica error-sanción?

No es de extrañar que nos dé miedo equivocarnos. Pero el error es parte del éxito. No hay éxito sin haberte equivocado previamente bastantes veces. Es más, el error es la antesala del éxito.

Sobre el hecho de equivocarte quisiera darte tres recomendaciones:

- *Procura equivocarte pronto.* Cuanto antes te equivoques, mejor. Tendrás más posibilidades de reacción y rectificación. ¿Verdad que no es lo mismo equivocarte a los veinte que a los cuarenta o a los sesenta? Si te equivocas más joven, posiblemente estés en una situación familiar (sin hijos, viviendo en casa de tus padres, etc.) mejor y que te permita más capacidad para levantarte y recomponerte que si tienes dos hijos, una hipoteca y un coche que pagar.
- *Equivócate barato.* No es lo mismo cometer un error de 1.000 euros que de 10.000. Arriesga inicialmente pequeñas cantidades, y cuando tengas testado que el tema más o menos funciona, invierte más, pero siempre muy poco a poco. ¿Cuántas personas han comprometido todos sus ahorros y les ha ido mal? ¿Y con qué capacidad económica se quedan para poder volver a intentarlo?
- *No te equivoques en lo mismo.* Y eso que dicen que el ser humano es el único animal que tropieza dos veces en la misma piedra. Por favor, equivócate, pero aprende de cada error y no cometas el mismo dos veces. El universo nos pone

ante nosotros situaciones para que saquemos el aprendizaje de las mismas; ahora bien, si no aprendo de esa situación, se volverá a producir.

## **Idea 2. Ninguna decisión es gratis. Tanto las que tomas como las que no tienen unas consecuencias**

Calcula qué precio estás pagando por tomar o no una decisión. A veces pensamos que no actuar nos ahorra un precio a pagar. Pues no, puede ser más «caro» no tomar una decisión que tomarla.

## **Idea 3. Cuando ponemos delante las cosas importantes de la vida, siempre encontramos hueco para las otras**

Establece qué es prioritario y secundario. Cuando tengas que tomar decisiones, pregúntate cómo afectan a estas cosas importantes.

Si antepones lo insignificante a lo importante, tendrás la sensación de sentirte abrumado, desbordado. Y te parecerá además que no eres dueño de tu tiempo y de tu vida. Para mí, una de las peores sensaciones que se pueden tener es ir arrastrado por las circunstancias, pensando que nada puedes hacer para tomar el control. En mi caso lo más prioritario es cuidar de mi familia, ir a recoger a los niños al cole, jugar con ellos en el parque, hacerles la cena, etc., pero, evidentemente, también saco tiempo para mis negocios y la vida social.

## **Idea 4. Establece límites (cortafuegos)**

Toma la decisión antes de tomar la decisión. Así no tendrás que hacerlo en caliente. Antes de ir a una entrevista de trabajo, ten claro cuáles son tus límites a nivel salarial o de condiciones laborales, puesto que esto te va proteger de que tengas que resolver en caliente, con el riesgo que eso conlleva. Esto es un método para protegerte de ti mismo, de tu impulsividad o de que puedas sentirte presionado en algún momento y decidirte por algo de lo que luego te arrepientas.

## **Idea 5. Si has tomado una decisión mala, rectifica de inmediato**

Si has ido a ver una obra de teatro y te parece mala, no te quedes hasta el final y tires por la borda toda la tarde. Vete de allí cuanto antes. A veces nos obcecamos insistiendo y lo que hacemos es empeorar las cosas.

### **Idea 6. Ten una visión realista sobre los posibles escenarios**

Ni peques de excesivo optimismo o euforia, ni dramatices en exceso sobre las posibles consecuencias de una decisión. Para ello necesitas cuanta más información mejor, puesto que esto te ayudará a tener una visión más detallada de las posibilidades que tienes.

### **Idea 7. Valora el peor escenario posible real**

Haz un cálculo lo más ajustado posible sobre las peores consecuencias que se deriven de una mala decisión. Es probable que cuando hagas esto, te des cuenta de que tampoco tienes tanto que perder.

### **Idea 8. Simplifica las cosas**

Quédate con dos o tres escenarios. Más allá de esa cifra, te estarás enredando en una maraña de posibilidades o alternativas, que tal vez te puedan provocar parálisis o bloqueo. A esto habría que añadirle la ansiedad que surgiría ante este abanico de opciones a elegir.

### **Idea 9. «Técnica del café ardiendo»**

¿Qué haces cuando te sirven un café ardiendo? Esperar, ¿verdad? Pues esto lo puedes aplicar a la hora de tomar una decisión que aparentemente es muy urgente. Según un estudio de la Universidad de Ohio, solo el uno por ciento de las decisiones son críticas. Por tanto, esa decisión disfrazada de urgente, si la dejamos enfriar un poco, acabará por convertirse en una decisión no urgente.

Yo estuve trabajando en una empresa en la que el jefe, de infausto recuerdo por cierto, me pedía cosas que según él eran urgentísimas e importantísimas, marcándome además unos plazos superestrechos para realizar la tarea, y cuando le entregaba lo pedido en la fecha propuesta, resultaba que coincidía que se iba de viaje a China quince días y no iba a ser capaz de revisarlo. ¿Era realmente urgente entonces? Ahí empecé a darme cuenta de que casi ninguna decisión es tan urgente como aparenta.

### **Idea 10. En cualquier decisión, el proceso termina no cuando tomamos la decisión, sino cuando entramos en acción**

La simple decisión tomada en un plano meramente mental no sirve de nada. Solo la primera acción llevada a cabo en esa línea marca el comienzo del camino.

Estamos llenos de deseos y pensamientos del tipo: «He decidido quitarme unos kilos», «He decidido hacer un curso de...», «He decidido que voy a cambiar de trabajo», «He decidido que esto no puede seguir así», etc. Pensamientos que luego no se materializan por falta de acción. Te invito, pues, a que des un primer paso, aunque sea muy pequeño. Ese primer paso te va a dar tal satisfacción y sensación de bienestar y va a subir tanto tu nivel de energía y autoconfianza, que los siguientes vendrán solos.

### **Idea 11. No tomes una decisión sin preguntarte qué van a ganar todas las partes implicadas**

He de reconocer que esto lo he aprendido tardíamente, puesto que me he pasado toda la vida pensando en qué era lo que más me beneficiaba a mí, sin reparar en las ventajas que podía reportarle a la otra parte. Ahora soy consciente de que el beneficio debe ser mutuo y cuando negocio con un proveedor, cliente o con cualquier otra persona, siempre pienso en que estos van a ganar también.

Y ese beneficio que obtiene la otra parte repercutirá en ti. Según la ley del equilibrio, el universo tiende siempre a buscar el equilibrio, de tal forma que cuando desequilibras la balanza hacia un lado (es decir, das mucho al otro), el universo tiende a devolverte lo dado.

Pero no pienses que a la persona a la que das es la que te tiene que devolver. No, esto no funciona así. La devolución vendrá por otro lado (otra persona) y en otro momento (otra situación).

### **Idea 12. Hay personas que te van a apoyar y otras que no**

Y cuanto antes asumas que esto va a ser así, menos sorpresas desagradables te llevarás.

Algunos allegados no te apoyarán e incluso te pondrán piedras en el camino. En cambio, otros fuera de tu círculo se convertirán en tus seguidores fieles. No pasa nada. Las decisiones te van a alejar de muchas personas y te acercarán a otras, y asume, además, que caerás mal a alguien.

Yo siempre he tenido claro que si no tienes críticos o detractores no estás haciendo nada relevante en la vida. Los grandes personajes de la historia han tenido siempre muchos detractores y enemigos, y muchos han muerto defendiendo sus ideas.

Si intentas caer bien a todo el mundo, no te estarás respetando a ti mismo y, tarde o temprano, aquellos a los que intentas agradar acabarán también por perderte el respeto.

Si alguien te quiere de forma incondicional, tiene que respetar tu decisión. Todo lo demás es amor condicionado, o lo que es lo mismo, te quiero mientras hagas o sigas mis

planteamientos.

### **Idea 13. Haz caso a tu cuerpo**

Baraja las distintas posibilidades y fíjate cómo se siente tu cuerpo. El corazón debe ser el jefe y la cabeza el sirviente. O dicho de otra forma, guíate por tu intuición, por ese sexto sentido que todos tenemos, especialmente las mujeres.

¿Cuándo sé que he tomado una decisión acertada? En mi caso, siento que he hecho lo correcto porque encuentro una tremenda sensación de paz interior, es decir, me siento bien.

Normalmente, la razón suele ganar al corazón en nuestras decisiones, quizás porque nos han hecho creer que el ser humano es un ser racional y no un ser emocional. De hecho, fíjate que las decisiones que tomamos (en su gran mayoría desde la emoción) las solemos vestir con el traje de la razón.

Te pondré un ejemplo: me puedo comprar un determinado móvil de una marca concreta y alegar que lo que me ha hecho decantarme por el producto es el tamaño de la pantalla o la calidad de la cámara o unas funciones específicas o la facilidad de uso, pero lo que se esconde detrás de esa decisión es la necesidad inconsciente de pertenecer a un grupo, de lograr un estatus social, de sentirte querido o admirado, lo que significa que es una decisión emocional.

### **Idea 14. Al decidir, céntrate en lo que quieres, no en lo que no quieres**

Pregúntate si estás tomando la decisión desde el amor (lo que anhelo) o desde el miedo (lo que quiero evitar).

Si quiero cambiar de trabajo, el mensaje que tengo que transmitirme es que voy a buscar un nuevo trabajo con horario flexible, bien remunerado, con buen ambiente laboral y que me permita la conciliación familiar. Por el contrario, puedo decirme que quiero abandonar mi actual trabajo porque tiene un horario rígido, está mal pagado, hay un mal ambiente y no me permite la conciliación familiar. En apariencia, parece que estoy diciendo lo mismo, pero si me centro en lo que no quiero, es muy probable que es lo que siga teniendo (en lo que te centras es lo que se expande).

### **Idea 15. ¿Estás haciendo algo para caer bien a otra persona?**

¿Estás estudiando algo que no te gusta por no defraudar a tus padres? ¿Estás trabajando en algo que no te apasiona por lo que dirá tu familia? ¿Estás tomando decisiones solo para complacer a tu pareja? Pues que sepas que, si haces eso, te estás fallando a ti mismo

y, como decía anteriormente, si te fallas ti mismo, los demás acabarán por fallarte. Haz lo que sientas que debes hacer.

### **Idea 16. Si algo no te hace feliz ahora, no te hará feliz mañana.**

Cuántas veces nos habremos aferrado a relaciones, trabajos o proyectos que no nos hacían felices, que no nos motivaban en un momento dado, con la esperanza de que cambiarían en el futuro. ¿Y qué pasó...? Pues que las cosas fueron a peor.

¿Cómo puedes pensar que algo que no te hace feliz hoy mañana lo hará? Yo encuentro la explicación en el hecho de que normalmente nos cuesta aceptar que algo no funciona o reconocer que nos hemos equivocado, y aquí vuelve a surgir la idea del «Prefiero lo malo conocido que lo bueno por conocer».

Confiamos en que alguna circunstancia cambiará y que por consiguiente todo lo hará. Y esto no estaría del todo mal si no es porque, por regla general, lo que esperamos es que sea una circunstancia ajena a nosotros la que cambie. Dejamos al «destino» la solución del problema. Expresiones como «Bueno, Dios dirá», «Ya veremos» o «Esperemos a ver qué pasa» así lo demuestran. Pero, en definitiva, si no te hace feliz el camino, no te hará feliz la meta.

### **Idea 17. Cualquier decisión que tomes debe incrementar tu paz interior**

Debo reconocer que cada vez recorro más a esta cuestión en mis decisiones y quizás sea lo que personalmente más peso tiene a la hora de decidir. Es mi primer filtro.

Evito cualquier decisión que me quite paz interior, que no me dé tranquilidad, aunque me pueda hacer ganar dinero, estatus u otras cosas. Y eso incluye a personas. Me gusta rodearme de todos los que me transmiten paz, serenidad, confianza, aunque tengo que reconocer que de estas no hay muchas. Hace años tomé la decisión de vivir tranquilo y en paz, y desde entonces, todas mis acciones van dirigidas a cumplir con ello.

### **Idea 18. Reúnete contigo y busca el silencio**

Esto que puede parecer raro es uno de los hábitos diarios que a mí más me gustan. Con reunirte contigo a lo que me refiero es a que tengas momentos de soledad y silencio para poder escuchar tu interior de manera más clara. Momentos en los que te vas a hacer preguntas, vas a parar, vas a poner en orden las ideas y, en definitiva, en donde vas a diseñar las estrategias personales para el futuro. Momentos que pueden darse en la ducha, en un paseo solitario por la ciudad o por el campo.

## **Idea 19. Haz a los demás lo que les gustaría que les hiciesen**

Esta es la regla de platino, que es una versión mejorada de la famosa «regla de oro» que dice: «Haz a los demás lo que te gustaría que te hiciesen a ti».

Es para mí un primer filtro. Es como si la decisión a tomar tuviese que cumplir unos estándares de calidad y este sería uno de los primeros.

Creo que debemos romper con el egoísmo e individualismo que invade nuestra sociedad actual. Estamos excesivamente centrados en el yo y en la satisfacción inmediata de nuestras necesidades. Tenemos mucha prisa y, como suelo decir, vamos por la vida «como pollos sin cabeza», en piloto automático, buscando siempre el placer, evitando el dolor y las situaciones difíciles, y pasando por encima de muchas personas, si con ello conseguimos lo que queremos.

Desde aquí hago una llamada a tener en cuenta a los demás, a que pares un momento y veas cómo puedes ayudar al otro. Empieza a pensar en el bien común. Recuerda que no estás tú solo en este mundo. No todo vale para encontrar satisfacción. Si ayudas a los demás, te estás ayudando a ti mismo. Lo que das a los demás, te lo estás dando a ti, insisto. Abandona ya la vieja creencia de que si doy, me quedo sin ello.

## **PATA TRES. GESTIÓN DE LAS EMOCIONES. ¿QUÉ TE DICES A TI MISMO?**

La tercera de las cuatro claves del éxito es la gestión de las emociones. Según el diccionario, emoción es un sentimiento muy intenso de alegría o tristeza producido por un hecho, una idea, un recuerdo, etc. Mi definición particular y curiosa de *emoción es una sensación que habita temporalmente en nosotros y nos hace tomar determinadas decisiones, de las cuales es posible que nos arrepintamos posteriormente, cuando la emoción que las determina desaparece.*

Las emociones son utilísimas para el ser humano, puesto que muchas tienen una función de avisarnos de que hay cosas que no están funcionando de forma correcta en nuestra vida. Por tanto, son unas grandes aliadas. No las desprecies, interprétalas y saca todo el partido que puedas.

## FORMAS BÁSICAS DE TRATAR LAS EMOCIONES

Hay cuatro formas básicas de afrontar las emociones:

1. *Evitación.* Como puro mecanismo de supervivencia, queremos evitar a toda costa las emociones dolorosas: tardo en hacer esa llamada porque intuyo que las noticias no van a ser buenas, intento estar siempre rodeado de gente porque evito la soledad, no cambio de trabajo por sortear la incertidumbre, no digo lo que pienso por impedir discusiones, etc.

La explicación está en el hecho de que nuestro cerebro está diseñado para protegernos, vela por nuestra supervivencia y por ello siempre tendemos a alejarnos inconscientemente de aquello que nos puede infundir algún tipo de dolor emocional. Y, por el contrario, amamos todo lo que nos da placer. Y aquí podemos incluir el ocio, pero también determinadas sustancias como el alcohol y las drogas, que nos producen una sensación (temporal) de bienestar.

2. *Negación.* Las personas tratamos de dissociarnos de nuestros propios sentimientos: «No, si no me ha sentado mal», «No, si no me importa», etc. El problema es que aunque expreses esto, en tu interior sigues acumulando fuego que tarde o temprano estallará.

Por experiencia, cuanto más intentas negar una emoción, más aumenta su intensidad, puesto que al negarla, lo que estás haciendo es secuestrando la posibilidad de que se dé paso a otra emoción de sentido diferente. Como la niegas, no trabajas en su gestión.

3. *Competición.* Muchas personas dejan de luchar contra las emociones dolorosas y deciden soportarlas y hacer de ellas un elemento socializador. Hay determinadas emociones que están socialmente muy aceptadas y se suelen utilizar para llamar la atención e incluso inspirar compasión por parte de los demás.

Por ejemplo, si abanderas constantemente quejas, te vas a encontrar con personas que van a complementar tus quejas con otras propias que incluso superarán a las tuyas. Se establece una competición de a ver quién está peor. Y esto es muy socializador, da para muchas horas de tertulia en el bar o conversaciones por teléfono.

Por el contrario, si las emociones que transmites son del tipo, alegría, euforia, positivismo, etc., puede ser que te miren hasta raro. Sí, e incluso podrían pensar que eres una persona que no te tomas las cosas en serio.

4. *Aprendizaje y utilización.* Como ya dije antes, tienes que tener claro que las emociones trabajan para ti. En este sentido, me apena ver cómo en nuestro sistema educativo apenas se toca este asunto y los niños y jóvenes se pasan toda la vida escolar memorizando sin sentido y recibiendo lecciones sobre temas que no son importantes.

La gestión de las emociones es la diferencia entre el fracaso o el éxito en la vida.

Recuerdo un compañero del instituto que era un cerebritito, quizás el más brillante del centro. Solía sacar sobresalientes y matrículas de honor. Su ilusión era ser ingeniero de telecomunicaciones y su padre tenía un bazar de electrónica en el propio barrio. De repente, el chico dejó de venir a clase y después de unas semanas de ausencia nos enteramos de que sufría depresión y que había abandonado el instituto para trabajar en la tienda de su padre. Ese hecho me impactó tanto, que aún hoy no encuentro el motivo que desencadenó en él esa emoción y que truncó para siempre su brillante carrera como ingeniero.

Pero esa es la realidad, el conocimiento técnico (aptitud) sin la gestión de las emociones (actitud) no sirve de nada.

## ¿QUÉ EMOCIONES PROCURAMOS EVITAR?

Dentro del abanico de emociones hay básicamente nueve que la mayoría de las personas tratamos de evitar:

1. *Incomodidad*. Es una emoción no demasiado intensa, pero que nos molesta y crea en nosotros la agobiante sensación de que las cosas no están bien. Puede acompañarnos durante mucho tiempo y suele ser la causante del mal humor y de otros problemas físicos como migrañas, insomnio, problemas digestivos, etc.

2. *Temor*. Cuando sentimos temor, lo que estamos haciendo es anticiparnos a algo que no tardará en ocurrir (o no) y para lo que debemos estar preparados (o eso creemos). Cuando temo algo es porque creo que puede pasar alguna circunstancia desagradable en el futuro inmediato. Es decir, me anticipo, dejo de disfrutar el presente para irme al futuro. Esto genera problemas de ansiedad, estrés, insomnio, etc.

3. *Desilusión*. Cuando me siento desilusionado, es que albergaba una expectativa que no se ha cumplido. Puede ser que esperabas algo de alguien o de algo y este no ha actuado como tú imaginabas o la situación no se ha producido como tú llegaste a pensar. Es vital ser muy flexible, y, pase lo que pase, estar preparado y tener un plan B. La desilusión genera apatía, falta o exceso de apetito.

4. *Enfado*. El mensaje de fondo es que alguna persona ha violado una regla o criterio importante en tu vida (también puedes ser tú mismo). Todos tenemos un sistema de reglas, valores y principios con los que nos movemos por la vida y que nos sirven de guía. Cuando alguien incumple alguno de estos, incluso nosotros mismos, se desencadena en nosotros esta emoción derivada de ese incumplimiento de nuestras «leyes».

5. *Frustración*. El mensaje es que estás convencido de que podrías hacer las cosas mejor de lo que las estás haciendo ahora y por algún motivo no estás alcanzando el nivel óptimo de realización de algo. Es un sentimiento de incapacidad de hacer o conseguir algo. También lo llamamos impotencia.

6. *Culpa*. El mensaje es que has violado uno de tus propios criterios o normas. Sientes que has hecho algo que está fuera de tu marco normal de actuación. En este caso, no piensas que nadie te ha defraudado, sino que te has defraudado a ti mismo.

7. *Inadecuación*. (No soy digno de...). El mensaje es que en la actualidad no alcanzas el nivel de habilidad necesaria para las tareas a llevar a cabo. Sientes que te falta

capacidad, conocimientos o valor suficientes para emprender algo. Te agobia la idea de no llegar a un nivel que tú consideras mínimo para hacer una tarea.

8. *Sobrecarga o sensación abrumadora.* El mensaje es que necesitas volver a evaluar lo que es más importante para ti en estos momentos. No tienes claro tu sistema de prioridades y te sientes desbordado al no administrar eficientemente, por ese hecho, tus labores diarias. Hablaré en un capítulo posterior sobre la gestión del tiempo y cómo establecer prioridades.

9. *Soledad.* El mensaje es que necesitas relacionarte con la gente. Por experiencia propia, es una de las emociones más duras que se pueden sentir. Y me refiero a la soledad no buscada, no a la elegida.

Las personas, como seres sociales que somos, necesitamos relacionarnos y establecer vínculos duraderos con otras personas. Como animales de «manada», encontramos en el grupo seguridad, protección y colaboración. Cuando nos sentimos solos, nos consideramos abandonados, débiles y sin rumbo.

Lo que te dice el sentimiento de soledad es que tienes que relacionarte con las personas de una manera diferente a como lo has estado haciendo hasta ahora. Quizás tengas que flexibilizar o eliminar ciertos criterios de relación o revisar todo tu sistema de creencias respecto a qué dar o recibir de los demás.

Lo que está claro es que son tus estándares los que te han llevado a esa situación.

## LAS EMOCIONES MÁS PODEROSAS

Dentro de las emociones, hay especialmente diez de ellas que te van a empoderar, que van a empujar tu vida a otro nivel. Son las diez emociones más poderosas:

1. *Amor y aprecio.* El amor es lo que mueve verdaderamente el mundo. No puede existir una vida plena sin amor. El amor de los padres hacia los hijos, el amor hacia tu pareja, el amor hacia tu trabajo, el amor a las cosas bien hechas, el amor hacia otros seres humanos, el amor hacia los animales y la naturaleza, el amor hacia ti mismo.

Y sí, cuando hablo de amarte a ti mismo, lo que estoy queriendo decir es que no puedes amar a nadie si no te amas primero a ti mismo. Y fíjate que incluso podrán decir que eres una persona egoísta, que solo piensas en ti. Pero no hagas caso, quiérete mucho. Dedicarte tiempo. Cultiva tu mente y tu cuerpo. Esto me recuerda a cuando en el avión te dicen que te pongas primero tú la máscara de oxígeno, para que luego puedas ayudar a los demás. Yo te digo, ámate intensamente y serás feliz, y luego transmite esa felicidad a los demás. El mundo necesita personas felices que «tiren del carro». De infelices, por desgracia, ya está el mundo lleno, haciendo de lastre.

Relacionada con el amor está la amabilidad, la dulzura, la calidez. Ser amable es «acariciar» al otro, transmitirle que te importa, que te preocupas por él. Ser amable no está reñido con saber decir que no. Está relacionado con escuchar activamente, con ser asertivo, paciente, sensible, bondadoso.

Para mí, encontrar personas desconocidas que se comportan contigo de manera amable es un regalo, todo un lujo. Lamentablemente, veo mucho gilipollas con prisas, de ideas cuadradas, arrogantes, «sabelotodos» a los que no les importa una mierda lo que sientes o necesitas.

2. *Gratitud.* «De bien nacidos es ser agradecido», dice el dicho popular, y aunque no soy muy amigo de los refranes, este sí me convence.

Unas de las palabras que más nos cuesta decir (y sobre todo sentir) es «gracias». Y es una de las mayores «caricias» que puedes hacer a otra persona y en especial a ti.

Repíteme conmigo: gracias, gracias, gracias, gracias, gracias, gracias. Corre y ve a decirle gracias a la persona que alguna vez te ha ayudado. Encuentra al excompañero de instituto que te dejó copiar en el examen y dile gracias. Busca a la persona que te recomendó para el último trabajo y agrádescelo.

Por cierto, cuando vas a cruzar un paso de peatones y para el coche, ¿le das las gracias al conductor? ¿Verdad que no habías caído? Pues ya sabes a partir de hoy.

3. *Curiosidad.* Si algo tienen los niños que les diferencia de los adultos es su enorme curiosidad. Poseen un gran interés por entender todo lo que les rodea, y tocan, miran, prueban y, en general, experimentan constantemente. Con el tiempo esta capacidad se va

perdiendo y probablemente la vergüenza, el orgullo o el miedo nos impiden profundizar en el conocimiento de algo.

Siempre se ha dicho que la curiosidad es señal de inteligencia y yo lo creo fuertemente. La curiosidad te va a llevar además a superar tus propios límites, a probar experiencias y conocimientos nuevos.

¿Te has preguntado alguna vez cómo funciona el coche que conduces o por qué salta la luz cuando hay una tormenta fuerte? ¿Sabes de qué está hecho el pan que comes todos los días? ¿Conoces la razón por la que tu vitrocerámica dé calor? ¿Conoces la misión, visión y valores de la empresa en la que trabajas?

Yo siempre he sido muy curioso. Recuerdo de pequeño consultar ávidamente muchísimas cosas de la vida cotidiana en la enciclopedia. Me gusta tener un océano de conocimiento, aunque sea con un milímetro de profundidad.

4. *Excitación y pasión.* Esta emoción es una de las que mueven el mundo, y creo que falta mucha dentro de las personas. Y esta carencia tiene que ver, entre otras cosas, con la falta de un propósito claro en la vida. Si no te motiva lo que haces, dónde vives, con quién te relacionas, estás muy lejos de sentir pasión.

También la falta de pasión está conectada con la educación que hemos recibido, cuyo eje central ha sido la búsqueda de la seguridad, la estabilidad, no alejarte mucho de lo estándar, pero no la búsqueda de nuestra pasión, de la ilusión, de seguir nuestros instintos.

Hay un lema que desde hace muchos años guía mis pasos que dice: «Si haces las cosas con amor, siempre salen bien». Y estoy convencidísimo de que si te empleas a fondo en todo lo que emprendas, te irá bien. Y, aun así, puede que haya momentos en los que pienses «Pero si yo estoy dando lo mejor de mí y no consigo esto o aquello». Bueno, pues sigue por ese camino, los resultados tarde o temprano llegarán.

Yo soy de los que prefiere no hacer las cosas que hacerlas mal, sin ilusión o sin motivación. Y esa fue una de las razones por las que hace años dejé de tener jefe. No soportaba gastar mis energías en algo que no creía y menos intentar persuadir a alguien de que hiciese o comprase algo de lo que yo no estaba convencido.

5. *Determinación.* Como hemos visto en este libro, una de las cuatro patas del éxito. Sin determinación, olvídate de llegar a ningún lado. Crucial, básica, vital, imprescindible, ineludible, imperdonable, intocable, son algunos de los adjetivos que se me ocurren para definir esta palabra en relación a alcanzar el éxito en la vida. También la podemos llamar constancia o perseverancia.

6. *Flexibilidad.* En un mundo tan vertiginoso y cambiante como el actual, si no estás dispuesto a ser flexible, tienes muchas papeletas para quedarte atascado en alguna decisión o situación. Si yo tuviese que definir qué es para mí la flexibilidad, diría que es

la capacidad de analizar el entorno que te rodea, adaptando tus decisiones a las circunstancias del momento, sin perder de vista cuál es tu objetivo (es decir, sin perder el foco).

La flexibilidad también está relacionada con atender a otros puntos de vista, con asumir que a veces los tiempos previstos se alargan un poco, que las decisiones que se han tomado no han sido las más acertadas, o con sentarte y volver a replantear las cosas.

Por el contrario, la flexibilidad no hay que confundirla con la falta de foco. Con el «ahora voy para acá, mañana voy para allá», con por la mañana echo el currículum para un puesto de cocinero y por la tarde para un puesto de camionero.

Siendo flexibles evitarás muchos problemas de frustración, estrés y ansiedad.

7. *Confianza en uno mismo.* Clave también para moverte por la vida. Está muy relacionada con la educación que hemos recibido de nuestros padres, con lo que nos decían de pequeños, a qué nos animaban, qué no nos decían.

Según algunos expertos, el niño entre los cero y ocho años adquiere el 80 por ciento de su personalidad futura y este es un dato lo suficientemente revelador, como para replantearse qué estamos haciendo con nuestros pequeños.

Lamentablemente, por mi experiencia como equinoterapeuta, veo cada día niños y jóvenes muy miedosos, con el «no puedo» constantemente en la boca. Pero lo más curioso es que si te fijas en sus padres, suelen ser igual.

La ausencia de confianza en uno mismo es además el origen de una gran cantidad de bloqueos y problemas.

La falta de autoestima suele estar detrás de, por ejemplo, la incapacidad para abandonar un trabajo que no te motiva o aceptar retos profesionales nuevos, la falta de humor o de aceptar bromas hacia ti mismo, la incapacidad para establecer relaciones sanas y duraderas con otras personas, la dificultad para expresar lo que realmente sientes o piensas sobre un tema, e incluso la violencia verbal y física que a veces empleamos contra otros.

Mi mensaje para ti en este sentido es que eres alguien muy valioso para el mundo. ¿Sabes que estás aquí para cumplir una misión? Te necesitamos. Tienes un talento especial que te hace diferente al resto y que es necesario que pongas al servicio de los demás.

Descubre en qué eres bueno y brinda tu don a otras personas.

Eres muy grande, enorme, diría yo. Tienes magia. No hagas caso a aquellos que te dicen que no puedes, que no eres bueno en algo. Cuando alguien te dice que no puedes, lo único que te está transmitiendo es que es él o ella quien no puede. No permitas que proyecten en ti sus frustraciones.

Vuelve a ser ese niño o niña valiente que se atrevía con todo y que insistía e insistía hasta que conseguía lo que quería. Defiende tu espacio, enseña los dientes. Eres muy grande.

8. *Alegría*. La podríamos llamar también optimismo, que no es más que la capacidad para ver y esperar el lado bueno de las cosas.

Hay un hecho que observo a diario y que me preocupa muchísimo y es que en el mundo desarrollado en donde tengo la tremenda suerte de vivir, y en un momento como el actual en el que nunca hemos alcanzado un nivel tan alto de tecnología y comodidades, nunca ha habido también unos niveles tan altos de tristeza, enfado, frustración y sensación de falta de valores y objetivos.

Y me cuesta entenderlo, puesto que nunca ha sido tan fácil como hoy en día el acceso a la educación, al conocimiento y a todo tipo de productos y servicios.

Nunca ha sido tan barato viajar, ni hacer negocios (basta un portátil, un móvil y una conexión a internet). Tenemos mejores servicios sanitarios que nunca, mejores carreteras, mejores medios de transporte, mayor acceso al ocio, nunca hemos estado tan cerca de personas de otras culturas y religiones, compramos con la facilidad de un simple *click*, hay más oferta de productos de calidad que nunca, entonces ¿por qué nos sentimos tan solos y tan tristes?

De momento no tengo una respuesta clara para ello, pero lo que sí te puedo decir es que me sobrepongo a todo eso usando el humor como bandera. Y quien me conoce bien lo sabe. Y una sonrisa te aseguro que abre muchas puertas.

En este sentido, existen las llamadas neuronas espejo, con lo que si yo regalo al otro una sonrisa, es casi seguro que la otra persona responderá de igual modo. Es un hecho subconsciente.

Dicen los expertos además que el humor es señal de inteligencia. Y yo lo creo. Por mi experiencia diaria, las personas más inteligentes que me rodean disfrutan haciendo reír, lo pasan bien con los chascarrillos, el sarcasmo y la ironía. Por cierto... ¿silbas alguna canción de vez en cuando al caminar por la calle? ¿Cantas debajo de la ducha? ¿Pones la música de tu coche a tope y gritas sin parar? ¿Sonríes cuando pides algo a alguien? ¿Sonríes cuando te piden algo? ¿Cuánto hace que no te tiras por un tobogán? ¿Y la última vez que te revolcaste por el césped en un parque?

¿Has hecho reír a alguien últimamente a carcajadas? Piénsalo, estas son pequeñas señales que indican que vas por el camino de la alegría.

9. *Vitalidad*. La vitalidad está relacionada con la energía, y es para mí inequívocamente una de las cuatro patas del éxito. No conozco persona exitosa en la vida que no sea muy vital, que no tenga altas dosis de energía.

La vitalidad es dinamismo, vigor, movimiento, y tiene que ver con una buena condición física y mental.

Una alimentación adecuada, junto con un descanso apropiado, más una actividad deportiva regular y una buena motivación diaria, son los ingredientes esenciales para poseer alta vitalidad (la palabra viene del latín «*vita*», que significa vida).

La vitalidad también está relacionada con saber respirar bien. Y a esto, sorprendentemente, se aprende. No nos han enseñado a hacerlo bien, solemos respirar de un modo muy superficial. En el yoga y la meditación, puedes encontrar una actividad que te ayudará mucho en este aspecto.

10. *Contribución (dar)*. He crecido con la creencia de que si daba, me quedaba sin ello, que estábamos en un mundo escaso y que por tanto tenías que conservar las cosas en tu poder. Lo de dar era una cosa reservada a los ricos o a la gente religiosa. Si prestabas el juguete, te ibas a quedar sin él; si dabas tu tiempo a otro, estabas despreocupándote de tus asuntos; si dabas mucho cariño y amor, la otra persona pensaría que algo querrías.

Cuando levanté la cabeza, me di cuenta de que ayudar a los demás me llenaba de buena energía y mucha felicidad y que, encima, misteriosamente, la vida me premiaba y me regalaba más de aquello que yo daba.

Parece como si existiera un mecanismo por el cual si, por ejemplo, donas dinero, la vida te provee de más dinero. Es como si algo mágico se preocupase para que no te falte de nada de lo que ofreces a los demás.

De igual forma, ocurre en sentido contrario. Estoy convencido de que todo el daño que haces, vuelve a ti como un bumerán.

Dar no significa solo dar dinero. Se puede regalar tiempo, conocimientos, amabilidad, energía, etc.

Pero el hecho cierto es que pensamos muchas veces: «Bueno, ya daré cuando tenga». ¿Y qué pasa? Que como no das, nunca tienes.

Como vamos en piloto automático, no nos paramos a pensar en las necesidades de los demás. Nos centramos solo en las nuestras, en nuestros problemas: «Bastante tengo yo con lo mío», decimos muy a menudo.

Y fíjate que hay un montón de cosas que se pueden hacer y que casi no requieren esfuerzo. Te enumero algunas que se me ocurren:

- Dar las gracias al coche que para cuando vas a cruzar el paso de peatones.
- Sonreír a la persona de atención al cliente cuando vas a transmitir una queja.
- Dejar pasar en la cola del supermercado al que está detrás de ti y que solo lleva uno o dos artículos.
- Ceder el paso a un coche que se intenta incorporar a la carretera.
- Saludar a la persona que te cruzas en el ascensor.
- Ceder el asiento al anciano o a la embarazada (este es un clásico, pero creo que toca recordarlo).
- Ir a ver al hospital a esa persona que acaban de ingresar y con la que estás enfadada.
- Participar en las reuniones de vecinos.

- Aprender a cocinar y a hacer las labores de casa, para compartir esas labores con tu pareja.
- Dedicarle más tiempo a tus hijos.
- Aprender a poner la depuradora, cortar el césped o echar el aceite al coche, para que no sea siempre tu pareja quien lo haga.
- Respetar tu turno en una cola.
- Invitar a una familia necesitada a cenar en Nochebuena.
- Dar toda la información posible al nuevo compañero que te acaban de asignar para que lo formes.
- Ser puntual en todas tus citas.
- Llamar a los amigos que hace tiempo que no ves.
- Ayudar al/la compañero/a que está sufriendo acoso en el trabajo.
- Donar dinero o tiempo a las entidades de ayuda a los demás.
- Tratar con respeto a los animales y la naturaleza.
- Tratar con respeto a personas de otra religión o cultura.
- Ayudar a que tus colaboradores lleguen más lejos que tú.
- Aprender y formarte constantemente.
- Escuchar.
- Reconocer el mérito de los demás.
- Ser consciente de que todas las personas estamos conectadas y formamos parte de un todo.

## OTRAS IDEAS SOBRE GESTIÓN EMOCIONAL

Hay una pregunta que me hago constantemente y es ¿por qué las personas insisten en una vida insatisfactoria, pero no están dispuestas a trabajar para encontrar alternativas? Probablemente lo que ocurre es que saben que el cambio conduce a lo desconocido y creen que esto será mucho más doloroso de lo que ya están viviendo. Por eso prefieren estarse quietas.

Además, cambiar implica dejar unos hábitos y adquirir otros, y eso es muy difícil, puesto que nuestro cerebro se encuentra muy cómodo haciendo cosas de forma rutinaria.

Realmente es una lucha interior contigo mismo. De una parte, tu cerebro te dice cosas como «No arriesgues», «No lo intentes», «No madruges, que hace frío», «Hoy no salgas a correr, mañana», «Tómate ese trozo de chocolate», «Fúmate un cigarro», «Vámonos de fiesta y mañana ya veremos», etc., y de otra parte, una voz interior que te dice: «Tengo que cambiar de trabajo», «Mañana me apunto al curso», «Mañana empiezo a comer sano», «Voy a levantarme más temprano para aprovechar el día», etc.

La capacidad que tengas de sobreponerte a esos pensamientos de comodidad determinará tu éxito y, para ello, es necesaria una voluntad de hierro para convertir en hábito un simple pensamiento.

Todos los días escucho a personas que dicen que van a hacer tal o cual cosa, que están cargadas de buenos propósitos (principalmente a comienzos de año o después del verano), pero pasado un tiempo compruebas que no han hecho nada de lo que han dicho. ¿Conoces a alguna?

Si tu vida está estancada y no avanzas es porque te pasa algo similar. Te falta voluntad y compromiso. Yo digo que te faltan cojones. Te falta una motivación superior que haga que saltes de la silla. Es como la metáfora de la rana que cae en una olla con agua caliente y, como inicialmente el agua solo está caldeada, resiste, y cuando aumenta de temperatura, como ella se va adaptando, continúa resistiendo, hasta que finalmente se cuece y muere.

Desgraciadamente, a veces necesitamos que la vida nos ponga en situaciones límites para saltar de la olla. Como dice Tony Robbins, estarías más cerca del éxito si tuvieras que elegir entre muerte o éxito, pero el problema es que la mayoría de las personas encontramos una tercera alternativa y por eso no crecemos.

Fíjate, además, que muchas veces existe una incoherencia enorme entre lo que pensamos, sentimos, decimos y hacemos. Pensamos una cosa, sentimos otra, decimos otra y finalmente hacemos algo que no tiene nada que ver con las anteriores.

El éxito es 80 por ciento psicología y 20 por ciento trabajo, y si pensamos en el sistema educativo, lo lamentable es ver cómo se aborda el tema de la gestión de las emociones.

Por poner un ejemplo, el otro día recibí un informe del cole de evaluación de mis hijos y el 95 por ciento del mismo hablaba sobre capacidades lógico-matemáticas

(orientación espacial, capacidad numérica, etc.) y el resto, en dos líneas, sobre inteligencia social y actitud.

Por desgracia, en nuestros colegios y como norma general y aunque se empieza a avanzar en ello, los aspectos emocionales de los niños y jóvenes están muy desatendidos. Y así nos va.

De todas formas, no pongamos como excusa al colegio. Cada uno de nosotros como padres tenemos la responsabilidad de ayudar a desarrollarse emocionalmente a nuestros hijos, al igual que recae en nosotros la obligación moral de enseñarles todo lo importante de la vida y que no se estudia en clase.

Se me ocurre, pongamos por caso, aprender a comer bien, a respirar, a manejar bien el dinero, a descubrir sus talentos, a gestionar bien el tiempo, a trabajar en equipo, a hablar en público, a vender y a saber venderse a sí mismos, a relacionarse con la naturaleza y los animales, la educación vial, la educación cívica, etc.

## EL PODER DE LAS PREGUNTAS

Los profesionales del mundo del desarrollo personal sabemos la importancia de las preguntas. Tanto las que hacemos a los demás como las que nos hacemos a nosotros mismos. Estas preguntas determinan nuestros pensamientos y, por consiguiente, nuestras emociones, que a su vez determinan nuestras acciones y hábitos.

Las preguntas logran tres cosas específicas:

1. *Cambian inmediatamente aquello sobre lo que ponemos el foco y cómo nos sentimos.* Por ejemplo, comparemos estas dos preguntas que podrías hacerte un día cualquiera por la mañana, nada más levantarte: ¿para qué tengo que levantarme tan temprano si encima no me motiva nada mi trabajo? y ¿para qué tengo que levantarme tan temprano si tengo capacidades y valor suficientes para tener mi propio negocio y no tener que depender de un horario fijo?

En la primera estoy poniendo el foco en el problema (mi trabajo no me gusta nada), en la segunda el foco lo pongo en la solución (soy muy válido como para tener un negocio propio).

Las emociones que despiertan cada pregunta son muy distintas: en la primera es una emoción de frustración, de enfado; en la segunda, una emoción de esperanza, de posibilidad, de motivación.

2. *Cambia aquello que eliminamos.* Tendemos a prestar atención consciente a unas pocas cosas e inconsciente a muchas otras. El cerebro selecciona, pone y quita atención e incluso elimina. Si me siento mal es porque he eliminado las razones por las que debería sentirme bien. Las preguntas consiguen que recuperemos aquello oculto y que una vez sacado a la luz incrementa nuestra motivación.

Comparemos otra vez dos preguntas: ¿no sé por qué María me habla de esa forma? en contraposición a ¿no será que he ofendido a María y por eso me habla de esa forma?

En el primer caso, estoy ocultando el probable hecho de que yo haya ofendido previamente a María. En el segundo caso, estoy poniendo el foco en la necesidad de pedir disculpas a María, ya que estoy reconociendo que seguramente haya hecho algo que le haya mosqueado. Es decir, en la primera pregunta adopto un papel de víctima y en cambio en la segunda pregunta adopto un papel activo, de responsabilidad y motivador, apareciendo además una posible solución (ir a hablar con María y pedirle disculpas).

3. *Cambian los recursos de que disponemos.* Sacan a la luz las fortalezas que poseemos. Si vuelvo a formular la pregunta: ¿para qué tengo que levantarme tan temprano si tengo capacidades suficientes para tener mi propio negocio y no tener que depender de un horario fijo?, descubrimos que estoy destapando algunas de mis

fortalezas, como el valor, la creatividad, el conocimiento técnico, la autoestima, la determinación, etc.

Por todo ello, hacerse preguntas es el motor del cambio, es tomar conciencia del poder oculto que albergamos en nuestro interior, de las altas capacidades y talentos que todos poseemos.

Te invito a que te hagas constantemente preguntas inteligentes, introspectivas, enfocadas, sencillas, que desmonten viejos paradigmas y creencias, teniendo en cuenta que a veces serán dolorosas, porque hurgarán en alguna herida.

Y para ayudarte, aquí tienes cinco preguntas con alto poder de solucionar problemas:

- *¿Cómo es de grande este problema?* Cuando te cuestiones esto con sinceridad, verás que el problema es más pequeño de lo que parece. Tenderás a minimizar lo que *a priori* parecía un monstruo, porque empezarás a enfocarte en las posibles soluciones y sentirás que, paso a paso, las cosas se pueden arreglar.
- *¿Qué es lo que todavía no está como yo querría?* Con esta pregunta, tomarás conciencia de que hay cosas que no funcionan en tu vida y cuáles son, y dejarás de ir por un momento en piloto automático y empezarás a centrarte en el cambio que te lleve hacia lo que sí deseas. Es la forma de ponerte las metas que quieres alcanzar, en el caso de que todavía no las hayas definido.
- *¿Qué estoy dispuesto a hacer para lograr que sea como yo quiero?* Esta pregunta te llevará a que adquieras un compromiso firme contigo mismo, y que asumas que tendrás que hacer cosas que no habías hecho hasta ahora. En otras palabras, tendrás que adquirir nuevos hábitos y actuar. Te recomiendo que pongas por escrito tus compromisos y que los revises diariamente. En mi caso, mi nevera está llena de papeles con mensajes que reviso cada día (varias veces).
- *¿Qué estoy dispuesto a no seguir haciendo para lograr que sea como yo quiero?* Has de renunciar a muchos de los hábitos o rutinas que te han llevado a la situación actual. Porque la realidad es que las personas somos nuestros hábitos. Dime qué hábitos tienes y te diré quién eres. En este sentido, probablemente tendrás que dejar de juntarte con algunas personas, abandonar algunos hábitos alimentarios e instaurar otros, levantarte y acostarte a distinta hora, etc.
- *¿Cómo puedo disfrutar del proceso de cambio?* Esta pregunta es vital, puesto que todo proceso de cambio es una etapa de gran inestabilidad, de dudas, de miedos, de frustraciones, de zancadillas, pero tienes que encontrar el disfrute en el mismo, porque si no, es muy probable que sucumbas en el intento.

Una de las leyes universales, la ley del desapego, nos dice que debemos vincularnos con la acción y no con el resultado de la misma. Hemos de centrarnos en el camino y no

en la meta. Una vez fijado el objetivo, no nos queda otra que hacer del camino algo motivador, ilusionante e inspirador.

Si pones pasión y amor en todo lo que haces, los resultados son inevitables. Lo que pasa es que solemos ir a «medio gas» por la vida, haciendo lo justo para no complicarnos, queriendo «nadar y guardar la ropa», no «mojándonos» en la mayoría de las ocasiones y más pendientes de qué hacen los demás para juzgarlos que de nosotros mismos.

## PRINCIPALES CAUSAS DE QUE NO SEAS FELIZ (Y SUS BENEFICIOS)

Ocho son las principales causas que tiran de ti hacia abajo en el camino de la felicidad. Pero es destacable también que ser infeliz te reporta algunas ventajas. Veamos cuáles son:

1. *Búsqueda de la aprobación de los demás.* En cada decisión de relativa importancia, es como si necesitase el visto bueno de mi entorno. Beneficios de esta actitud:

- Colocas la responsabilidad en otros. Así, si no logro el éxito, tengo con quién compartir las culpas.
- No asumes riesgos. Si no consigo la aprobación de los demás, no actúo. Y si consigo la aprobación general, actúo arropado como si fuese una decisión colegiada.
- Refuerzas la imagen pobre de ti mismo y con ello tu autocompasión y dejadez. Si no consigues la aprobación general de tu entorno, podrás compadecerte de la mala suerte que tienes, de lo difícil que te resultan las cosas, de lo poco que te quieren y continuarás en tu estado inicial de inmovilismo.
- Refuerzas la idea de que otros tienen que ocuparse de ti. Es decir, refuerzas el concepto de que los demás tienen que ayudarte en todo momento y casi que te tienen que sacar «las castañas del fuego».
- Te engañas a ti mismo diciéndote que cuentas con el apoyo de aquellos que son importantes para ti.

2. *Ataduras con el pasado.* Es importante saber hasta qué punto estás atado al pasado. Para eso hay expresiones que sirven de alarma. Frases como «Yo soy así», «Yo siempre he sido así», «No puedo evitarlo», «Es mi carácter» y «Yo ya no voy a cambiar» indican que estás anclado en el pasado y por consiguiente te impiden crecer y cambiar.

La ventaja principal de estar atado al pasado es que siempre te va a servir como excusa. Por ejemplo, podrás decirte que no puedes ser rico porque naciste en una familia pobre, o que no puedes llegar lejos porque no fuiste a la universidad, etc.

3. *Culpabilidad y preocupación.* Son las dos emociones más inútiles. Una porque se refiere a lo que se ha hecho (pasado) y la otra porque se refiere a lo que se podría hacer (futuro).

*Beneficios de sentir culpa:*

- Trasladas la responsabilidad por lo que eres o no eres al pasado. Te convences de que tu pasado es el que ha determinado tu presente y por ello poco puedes

hacer.

- Puedes llegar a creer que, si te sientes lo suficientemente culpable, quedarás exonerado de tu mal comportamiento.
- Transfieres la responsabilidad de tu comportamiento a los demás. A tus padres, a los profesores, a los políticos, etc.
- Puedes ganarte a menudo la aprobación y la compasión de la gente, puesto que actúas como una víctima arrepentida de las cosas que ocurrieron en el pasado.

#### *Beneficios de la preocupación:*

- Evitas correr riesgos usando tus preocupaciones como excusa para no actuar. Solemos acogernos a la preocupación por la situación económica general, por sacar adelante a la familia, por no dar la talla, etc.
- Puedes creerte una persona cariñosa y empática porque te preocupas por los demás. Esto suele ser mucho de nuestras madres. La mía siempre me hacía una especie de chantaje emocional, para que no hiciese tal o cual cosa, alegando que ella se preocupaba mucho por mí y que la «mataría» del disgusto si no le hacía caso. Las madres son máquinas de preocupación, supongo que por el instinto natural de protección que tienen.
- Justificas ciertos comportamientos autofrustrantes, como comer de más, fumar, dormir poco, etc. Puedes alegar que has dormido poco porque estás preocupado por las malas notas de tu hijo, o que hasta que no se resuelva el tema de tu empresa, no vas a dejar de fumar.
- Pueden provocar enfermedades o dolencias como úlceras, hipertensión, dolor de cabeza, hernias de hiato, etc. con lo que se obtiene la atención de los demás. ¿Acaso no conocéis a alguien al que siempre le duele algo o se está quejando de lo mal que está de lo suyo?

4. *Miedo a lo desconocido.* Esto se refleja en algunas acciones como comer siempre el mismo tipo de comida, vestir siempre de un mismo estilo, recorrer el mismo trayecto todos los días, relacionarte con el mismo tipo de personas, vivir en el mismo barrio, aceptar un empleo seguro aunque mal pagado, ver siempre el mismo tipo de películas, etc. Todo esto es mantenerte en tu zona de confort.

#### *Beneficios del miedo a lo desconocido:*

- No te molestas en usar tu imaginación si siempre actúas igual. Yo lo llamo ir en «modo automático». ¿Para qué probar comida nueva si probablemente no

me vaya a gustar? o ¿para qué cambiar de trayecto diario, si este es el más corto? No quieres salir de tu zona de comodidad.

- Aparentas, con la postergación, poseer una actitud «adulta y madura». Esto lo he visto siempre. De hecho, llevo toda la vida recibiendo críticas por mi rapidez en la toma de decisiones. Me han dicho cosas como: «Eres un cabeza loca», «Piénsate dos veces las cosas», «No vayas tan rápido», «Eres un cagaprisas», «Ten cuidado que la vas a cagar».

Y además es que esto de ser lento tomando decisiones está socialmente aceptado. Se suele relacionar la postergación con ser una persona madura que tiene las cosas claras y que piensa muy bien lo que hace. Por el contrario, si tomas muchas decisiones y cambias con frecuencia, eres una persona que das «palos de ciego», inmadura, alocada, infantil, que tiene que asentar la cabeza. ¿Te suena?

5. *Excesiva dependencia.* Dependencia de tu pareja, de tus padres, de tus hijos, de tu jefe...

*Beneficios de la dependencia:*

- Te mantienes bajo la custodia protectora de otra/s personas (como un niño). De esta forma, te sientes más seguro y la última palabra en las decisiones importantes se la dejas a tu entorno.
- Puedes culpar a los demás de tu propia infelicidad. Si no eres feliz o la vida no va como te gustaría, puedes responsabilizar a las personas de tu entorno que te asesoran o que toman las decisiones por ti.
- No tienes necesidad de emprender la tarea difícil de cambiar. Como dependo de otras personas, no me considero lo suficientemente libre ni independiente como para caminar en el sentido en el que debiera hacerlo. Y eso me produce comodidad: «No cambio porque no puedo».

6. *Procrastinación (postergación).* Si has elegido el papel de observador en vez de «hacedor», no estás creciendo.

*Beneficios de la postergación:*

- Te permite evadirte de actividades desagradables. Siempre tiendes a hacer las actividades que te gustan o que te producen satisfacción, sobre todo satisfacción inmediata. Las no tan agradables las vas dejando para otro momento. ¿Y qué pasa? Pues que ese momento no llega nunca.
- Puedes culpar al mundo entero de tu infelicidad mientras aguardas a que las cosas mejoren. Te conviertes en una víctima del sistema, esperando sentado

una «conjunción cósmica interplanetaria» que arregle tu vida.

- Puedes eludir las posibilidades de fracaso evitando las actividades que implican algún riesgo. Si no arriesgas, reduces las posibilidades de error. Volvemos a la maldita zona de confort.
- Tienes posibilidad, al «soñar» con cosas que pueden pasar, pero que realmente se quedan en meros pensamientos o deseos, de volver a una infancia segura o viajar, como digo yo, a los «mundos de Yupi». Y no digo que soñar esté mal, yo soy el primer soñador nato, pero soñar sin caminar es como estar anclado a una roca con una cadena de hierro
- Eres capaz, al postergar algo, de lograr que alguien lo haga por ti. Eso ya lo hacemos desde pequeños. Por lo menos mi hijo así lo hace: tarda en recoger los juguetes esperando a que su papá o mamá lo hagan por él (y a veces hasta tiene suerte).

## 7. *Ira o enfado.*

### *Beneficios de la ira:*

- Puedes usarla para manipular a los que te tienen miedo y conseguir «ablandar» su voluntad. Es una técnica que, desgraciadamente, utilizan muchos directivos de empresa, que, amparándose en su poder y sabiendo que las personas por debajo jerárquicamente tienen poca capacidad de defenderse, tratan de acelerar los resultados a obtener. También puedo mostrar enfado con mi pareja, para presionarle a que haga algo que ella no quiere hacer.
- Atraes la atención de los demás. Si «montas un buen espectáculo», puedes conseguir que te hagan caso. Esta técnica la usan mucho los niños (las famosas pataletas) para llamar la atención de los papás. Luego de adultos, seguimos usando la técnica para llamar la atención de nuestra pareja, amigos, etc.
- Puedes exonerar tu comportamiento con la excusa de que no eres capaz de controlar tu carácter. Es una excusa muy cómoda. Pasas a ser una víctima. «Perdóname, no quise decir eso, no me he podido controlar», solemos decir buscando el perdón del otro.
- Tienes posibilidad de bloquear la comunicación cuando te sientes amenazado porque alguien es más hábil que tú. Me enfado y, por consiguiente, no tengo por qué seguir hablando o discutiendo sobre un tema. «Me has ofendido», «Te has pasado», puedes decir. Si te enfadas, consigues que la otra persona cambie el tono o la argumentación de su discurso. Es una manera de manipulación.

8. *Búsqueda constante de la justicia.* Creo que es una de las mayores trampas en las que caemos. Solemos esperar que los actos de los demás sean justos, que la vida nos trate

justamente, que las leyes sean justas. Estamos muy condicionados a buscar justicia en esta vida y cuando no lo conseguimos, sentimos enfado, ansiedad o frustración.

Estos son algunos ejemplos de *comportamientos típicos* de la búsqueda de justicia:

- Quejarse de que otros ganan más que tú. Uno de los «deportes nacionales», por cierto.
- Corresponder siempre cuando alguien te hace un favor. Considerar que si te han hecho un favor, tienes que devolverlo con rapidez. Y está muy bien hacer favores, pero no tienes ninguna obligación de devolverlos. Se supone que la persona que te lo ha hecho lo ha hecho de corazón, con todo su amor y sin esperar nada a cambio.
- Decir «Yo también te quiero». Muy típico: tu pareja te dice «Te quiero» y le devuelves un «Yo también».
- Usar la excusa de si él o ella lo hace, yo también. Cuántas veces habremos dicho cosas como: «Si ellos se cuelan, nosotros también» o «Si él sale antes, yo también», «Si él no limpia, yo tampoco», etc.

Esta búsqueda de la justicia se convierte en una actividad muy frustrante y desazonadora, en tanto en cuanto, analizamos al detalle todas las acciones de los que nos rodean, buscando la translación o equiparación con nosotros.

*Beneficios de la búsqueda de la justicia:*

- Puedes sentirte satisfecho de ti mismo porque eres una persona justa. Es una forma de tener la conciencia tranquila.
- Mientras la injusticia sea la causa de tus problemas, no puedes cambiar. Me mantengo inmóvil y nuevamente me considero una víctima del sistema. «Me parece injusto que a una persona de mi edad no se la quiera ya para este trabajo», «Es injusto que no me suban el sueldo, con lo que hago por la empresa», «No es justa la multa que me acaban de poner», etc.
- La injusticia puede hacer llamar la atención, la compasión y la autocompasión. Obtienes otra vez la atención de tus compañeros, tu pareja, tus amigos.

Para terminar este capítulo me gustaría volver a señalar la importancia de la gestión de las emociones para nuestro éxito en la vida.

Hasta ahora, a lo relacionado con las emociones y las habilidades interpersonales se le había llamado *soft skills* (habilidades blandas) frente a las *hard skills* (habilidades duras) que eran los conocimientos técnicos, tu formación, tus habilidades profesionales. Hoy por hoy, esto ha cambiado. Actualmente, las empresas demandan cada vez más personas que destaquen por su gestión de las emociones, por su resiliencia (resistencia),

por su liderazgo, por su capacidad de comunicación y empatía, por su asertividad y por su capacidad para solucionar problemas.

En un mundo donde cada vez hay más personas muy formadas, con grandes estudios universitarios, con másteres, con idiomas, el elemento emocional será determinante para optar a los mejores puestos. Y no digamos si eres un emprendedor o lo vas a ser.

Señores que gestionan el sistema educativo: incluyamos, por favor ya, la gestión de las emociones dentro del programa curricular de niños y jóvenes. Si no es así, la escuela seguirá siendo una gran fábrica de personas sin propósito, blandas, dependientes, frustradas, postergadoras y miedosas.

## PATA CUATRO. GESTIÓN DE LA ENERGÍA. TIEMPO Y DINERO

Si tener foco, estar determinado con lo que se quiere conseguir y gestionar correctamente las emociones son las tres claves que hemos visto hasta ahora para lograr el éxito en la vida, la cuarta y última clave está en la gestión de la energía. Y es de las que menos se habla. ¿Soléis escuchar por ahí hablar a la gente, a los profesores, a tu entorno acerca de cómo gestionar la energía? No, ¿verdad?

Pues yo lo descubrí no hace tanto tiempo y, desde entonces, desde que tomé conciencia de la importancia de mimar mi energía, mi vida está en otro nivel.

Si yo te preguntase cuántas fuentes de energía conoces, posiblemente dirías: la alimentación, el deporte, el descanso e incluso el sexo. Y exacto, son fuentes de energía, pero ni de lejos las más importantes, aunque sí muy renombradas. A propósito de esto, he hecho una lista con nueve fuentes de energía, comenzando con las más conocidas y terminando con las más importantes:

1. *Alimentación.* Comer bien es vital. Sobre todo aquellos alimentos que inyectan energía a nuestro organismo. Alimentos como el aguacate, el salmón, los frutos rojos, las pipas de girasol o el cacao nos aportan altas dosis de energía. No es mi intención en este libro profundizar en este aspecto porque para ello tenemos grandes nutricionistas y endocrinos y existe gran bibliografía sobre el tema.

2. *Ejercicio.* No descubro nada nuevo si digo lo importante que es hacer deporte moderadamente. Me preocupa un poco el auge de las carreras de ultrafondo y los deportes extremos. En mi caso tres o cuatro horas semanales de entrenamiento ligero me van bien. Desde los dieciocho años practico el *running* y me siento muy orgulloso de haber finalizado tres maratones de Madrid, el último con un tiempo de tres horas y ocho minutos.

3. *Sueño.* El descanso es otra fuente de energía y no depende tanto del colchón o la cama que tengamos, como de si sabemos dormir bien o no. Si has aprendido a dormir

bien, hasta una piedra te servirá. En este libro tampoco profundizaré en este importante aspecto, pero sí te invito a que investigues sobre el tema, porque creo que nadie te enseñó a dormir bien.

4. *Sexo*. Aquí hay que distinguir entre hombre y mujer. El sexo para la mujer es fuente de incremento de energía. Cuando una mujer hace el amor con un hombre, recibe de este (si el sexo es bueno) alta dosis de energía. Por el contrario, para el hombre hacer el amor supone una pérdida de energía. Por eso a muchos deportistas se les prohíbe mantener relaciones sexuales antes de algún gran campeonato. Pero esa energía que transfiere el hombre a la mujer le es devuelta por esta posteriormente, en forma de amor y atención.

5. *Respiración*. Otra gran desconocida como fuente de energía. ¿Alguien te ha enseñado durante tu vida educativa a respirar bien? A mí no, o por lo menos ese día no fui a clase. Este asunto creo que requiere un libro por sí mismo, así que no profundizaré sobre ello. Estamos acostumbrados a respiraciones cortas y superficiales.

6. *Tu entorno nuclear*. En las personas más cercanas, en tu «núcleo duro» encuentras una de las principales fuentes para energizarte o desgraciadamente lo contrario. Se dice que tu nivel energético es la media de las cinco o seis personas más cercanas que tienes en tu vida.

Haz un ejercicio: elabora una lista con las cinco o seis personas con las que más te relacionas. Calcula con cada una de ellas qué energía te aportan (diez es el máximo y cero el mínimo) y luego divide ese dato entre el número de personas para obtener una media. Pues bien, ese dato es tu nivel energético medio.

Te digo que todo lo que sea menos de siete está mal. Si estás en esa media, tienes que plantearte muy seriamente con quién te relacionas. En algunos casos, tendrás que despedirte para siempre de alguien y, en otros, ver mucho menos a esas personas. Sé que es duro lo que te estoy planteando, pero la energía es vida. Es lo más esencial que tienes. No permitas que nadie te la robe.

Aléjate por favor de aquellas personas que te la quiten. Sé que con estas afirmaciones no soy muy políticamente correcto, pero quiero que entiendas que a veces tienes que eliminar lastres que tiran de ti hacia abajo. No te puedes permitir que te parasiten. No hay éxito posible con bajos niveles de energía.

7. *Tu entorno no nuclear*. Con ello me refiero al entorno general donde te mueves, tu barrio, ciudad, región o tu país. La pérdida de energía viene dada por un excesivo consumo de televisión y radio. Poner la tele y ver, por ejemplo, un informativo es empezar a perder energía a raudales. Por consiguiente, solo te puedo decir: por favor, ¡apaga la tele! (y la radio).

8. *Actitud*. Para mí lo es todo. Es lo que marca la diferencia entre la gente exitosa y la que no. Y, es algo que cada vez valoran más los departamentos de selección en los candidatos. Entre las llamadas *soft skills* (habilidades blandas), la actitud está pasando ya a formar parte de las *hard skills* (habilidades duras).

9. *Dinero*. El dinero no es más que otra fuente de energía. Y si no, prueba a conseguir tu primer millón de euros y verás qué pasa con tus niveles de energía.

De entre todas las fuentes de energía que acabo de enumerar, quiero dedicar todo un apartado al dinero. Y lo hago porque me preocupa la mala relación que en general tenemos con él, cuando, desde mi punto de vista, es uno de los más brillantes aceleradores de sueños que conozco.

Merece la pena que lo desmitifiquemos y lo pongamos en el lugar que le corresponde.

## **DINERO. TU CUENTA BANCARIA PUEDE DISPARARSE**

El problema con el dinero estriba en las creencias que tenemos sobre él. Creencias que vienen desde pequeños, que nos han inculcado nuestros padres y que a su vez les inculcaron los suyos.

Haz un repaso a lo que oías en tu casa respecto al dinero. Lo más probable es que fuera algo como: «El dinero no da la felicidad», «Pobre pero honrado», «El dinero es difícil de conseguir», «Trabajando no te haces rico», «Los ricos no van al cielo», «Se puede vivir con poco», «El dinero genera las guerras», «La gente se mata por dinero», «Si tienes mucho dinero es que otro tiene poco», «Algo raro habrá hecho ese para tener tanto dinero», etc.

El dinero es el último gran tabú que nos queda (el sexo, que hace unos años era otro tema tabú, hoy en día está dejando de serlo). Para comprobar esto que digo, haz una prueba: pregunta a algún amigo lo que gana y observa la cara que te pone. ¿Verdad que hablar de dinero genera incomodidad? ¿Acaso sabes lo que ganan las personas de tu entorno? ¿Y ellas saben lo que ganas tú? ¿A qué no? Pues eso, porque es un asunto del que no se habla.

Casi todas las religiones desprecian al dinero y al que lo tiene, y es uno de los principales motivos por lo que tenemos mente de pobre. Han sido siglos y siglos transmitiendo la idea de que los ricos no van al cielo, que son unos avaros, que ser pobre te acerca a Dios. En ese sentido, quizás sea la religión judía la que mejor trata al dinero y al que lo tiene.

Pero el gran motivo que nos lleva a la pobreza en las sociedades avanzadas actuales es la falta de educación financiera. Existe un gran desconocimiento en el manejo diario de nuestro dinero. ¿Acaso te enseñaron educación financiera o finanzas personales en la escuela o en la universidad? A mí no, o a lo mejor es que ese día falté a clase (aunque creo que no falté ni un solo día a clase entre los cuatro y los diecisiete años).

Cuando digo que existe mucha ignorancia financiera, no me refiero a que haya que saber de bolsa, o sobre productos financieros complejos o tener conocimientos de macroeconomía, pero sí manejar nuestro dinero en el día a día, comprar, vender, invertir...

¿No te parece extraño que en un mundo abundante en dinero (el dinero existente en el mundo es incalculable) estemos casi siempre peleados con él?

Bueno, lo que tengo muy claro es que tu situación económica es el reflejo de tus pensamientos. Mira tu cuenta corriente. ¿Cuántos dígitos tiene? Pues a ese resultado te han llevado tus pensamientos.

Si recordamos el proceso de toma de decisiones, un pensamiento te lleva a una emoción, la emoción a la acción y la acción continuada al hábito. Y tus hábitos han definido finalmente tu cuenta corriente. ¿Es curioso verdad?

Lo que diferencia a un rico de un pobre o de una persona de clase media es la forma de pensar y de tomar decisiones. Mi recomendación en ese sentido es que busques a un rico en tu entorno, dejes de criticarle y le preguntes cómo ha llegado hasta donde está, que te intereses por su historia. Seguro que tendrás mucho que aprender de él. Además, probablemente encontrarás una gran historia de superación.

Por desgracia, tendemos a criticar a estas personas con pensamientos del tipo: «Si tiene dinero es porque algo raro habrá hecho», «Nadie se hace rico trabajando», «Seguro que explota a sus trabajadores», etc.

Por favor, bendice la abundancia ajena. Solo así la atraerás a tu vida. A partir de ahora, cuando veas a una persona montándose en un coche de lujo, alábala, no la critiques.

También es muy importante que no te vuelvas a quejar de que no tienes dinero, puesto que misteriosamente aquello en lo que te enfocas es lo que se expande.

Esa idea yo se la transmito a diario a mis hijos. Cuando alguno de los dos niños me pide que le compre un juguete o una golosina, jamás les digo cosas como: «No, que vale mucho dinero», «No, que papá no tiene dinero», «No, ¿qué os creéis, que a los papás les llueve el dinero?». Si lo haces, lo que les estás trasladando es una imagen de escasez, de que el dinero cuesta mucho conseguirlo y estarás dejando en ellos una impronta que seguro afectará a su forma de pensar sobre el dinero en el futuro.

Por cierto, mi hijo de cinco años ya sabe distinguir entre ingresos y gastos y cuando recibe o gasta algún euro, hace la anotación en su cuaderno.

Es imprescindible que empecemos desde pequeños a enseñar a nuestros niños a llevarse bien con el dinero. Y puesto que el sistema educativo actual es absolutamente carente respecto a esta materia, como padres tenemos la responsabilidad de cambiar nuestros paradigmas sobre el dinero, para no transmitir a nuestros hijos las creencias limitantes que nosotros hemos adquirido desde que nacimos.

¿De qué sirve que nuestros hijos tengan una gran inteligencia lógica, un gran coeficiente intelectual, si luego no van a saber gestionar bien su economía doméstica, convirtiéndose esto en una probable fuente de infelicidad y de pobreza?

Yo, como licenciado en economía que soy, y junto con otros compañeros economistas, me he propuesto como docente para impartir gratuitamente esta asignatura como actividad extraescolar en varios colegios de mi zona. Y tengo que decir que, lamentablemente, algún colegio ha ignorado mi ofrecimiento. Pero da igual, es una de mis aportaciones para luchar contra la pobreza y seguiré llamando a puertas.

Luchar contra la pobreza no solo es ir a África a construir un pozo (que también), es, en especial los que tenemos la tremenda fortuna de vivir en países desarrollados, trabajar en ayudar a transformar los millones de mentes pobres que habitan estos países.

Me chirría que haya pobres en países ricos que rebosan oportunidades. Y además, como soy un convencido de que tu pasado no tiene por qué determinar tu futuro, da igual que hayas nacido en una familia pobre. ¿Cuántos piensan que por haber nacido en un

hogar humilde, su vida ha de ser igual de humilde para siempre? Este mundo está lleno de recursos y oportunidades para los valientes. Solo tienes que tener sed de aprender y transformarte.

Es increíble los ejércitos de personas llenas de capacidades que hay, pero carentes de actitud, valor y compromiso. Ejércitos de quejicas sintiéndose víctimas del sistema, esperando a ver si viene alguien y los rescata de su triste situación. ¡No soporto a esta gente! Así que, lo siento, no te quejes más, ¡actúa! Eres joven, sano, fuerte, listo, entonces... ¿qué haces ahí tumbado en el sofá? ¿Qué haces levantándote a las nueve? ¿Por qué estás viviendo del Estado o de tus padres? ¿Para qué te drogas? ¿Por qué no tienes los cojones de hacer algo interesante por ti, por tus padres que te aman y por el mundo?

La realidad es que uno de los motivos por los que no tienes resultados económicos es porque tienes falta de verdad. Si yo te hiciese varias preguntas, ¿llevas un control exacto sobre tus ingresos y gastos? ¿Sabes al detalle cuánto gastaste en combustible el mes pasado? ¿Y en comida? ¿Sabrías cuál es tu principal partida de gasto y su importe anual? ¿Serías capaz de responder?

Bueno, como quizás te estoy agobiando con tantas preguntas, te ofrezco tres ejercicios que te ayudarán a tener verdad sobre tu situación económica:

1. *Excel o app de ingresos y gastos.* Mi propuesta es que apuntes diariamente en una hoja Excel o en alguna app diseñada para tal efecto, todos los ingresos y gastos que hayas tenido ese día. Para ello, cada vez que compres algo, guarda el ticket. Si las empresas llevan contabilidad, las familias y las personas físicas también debemos llevarla. Es una acción en la que emplearás muy poco tiempo. Incluso puedes decidir hacerlo, en vez de todos los días, semanalmente.

Empezarás a descubrir la realidad de tu situación económica, viendo en qué partidas gastas más y tomando conciencia de la necesidad de reducir gastos e incrementar ingresos.

Cuando en mi casa empezamos a hacerlo, «misteriosamente» los gastos empezaron a reducirse. Y es que dejas de gastar tanto de manera inconsciente, y repiensas cada compra que vas a hacer.

2. *Cálculo de tus ingresos reales.* Sobre todo si eres empleado, deberías saber qué ingresos netos llevas a casa. Ingresos netos es la diferencia entre el importe líquido de tu nómina y los gastos asociados al hecho de ir a trabajar.

Dentro de estos gastos se incluyen, el combustible, la ropa y accesorios que tienes que comprar para ir a trabajar (que si trabajases desde casa no necesitarías), la comida diaria, los cafés que te tomas, etc., es decir, hasta el más mínimo gasto asociado con el hecho de tener que ir a trabajar.

Te puedes quedar atónito con la cifra, pudiéndote incluso llegar a plantear si ese trabajo te merece la pena, económicamente hablando.

El problema es que nos solemos fijar en el salario que aparece en la nómina, pero estamos bastante ciegos sobre lo que nos cuesta ir a trabajar y que hay que descontar de tu salario.

En definitiva, que ir a trabajar conlleva unos gastos asociados que tienes que conocer con exactitud. De otra forma, te estás engañando a ti mismo.

3. *Cálculo de tu precio-hora.* Una vez que ya sabes cuál es tu ingreso neto, ahora divide esta cifra entre el número de horas que trabajas, incluidas las de desplazamiento. Y el valor resultante será lo que vale tu hora de trabajo. Ejemplo: si tu ingreso neto mensual son 1.500 euros y para obtenerlo utilizas doscientas horas mensuales (1.500 euros / doscientas horas), tu precio-hora es de 7,5 euros. Estás cobrando la hora a 7,5 euros. Revelador, ¿verdad?

Este dato es muy importante a la hora de decidir comprar algo. Puedes traducir el precio de un producto en horas de trabajo. Imagina que tu precio-hora es 7,5 euros y te quieres comprar una chaqueta de 500 euros. Si divides quinientos entre 7,5 el resultado es de sesenta y seis. Quiere decir que necesitas trabajar sesenta y seis horas para pagar esa chaqueta. ¿Realmente te compensa? Ese es el pensamiento que te recomiendo que hagas cada vez que estés decidiendo gastar en algo. Te aseguro que esta reflexión en muchas ocasiones frenará la compra de impulso.

Pero, después de todo, hay algo que me tranquiliza, y es que si tienes problemas de dinero, es porque tienes que aprender algo que aún no sabes. ¿Y dónde puedes encontrar eso que todavía no sabes? ¡En los libros! Sí, la riqueza está en especial en el conocimiento que emana de los libros. Piensa que antes que tú ya hubo alguien que pasó por lo mismo y lo dejó escrito.

Y sobre esto es sorprendente el bajo nivel de lectura que veo a mi alrededor. Y lo bueno es que es más probable que te acerques a la riqueza leyendo libros y formándote, que comprando lotería, como ya dije. Aunque en la administración de lotería suele haber más cola que en la librería.

Una recomendación que te haría es: piensa, actúa y siente como si fueras próspero (aunque todavía no lo seas). De esta forma, como el cerebro no distingue realidad de ficción, entiende que es el estado en el que más te gusta estar o más feliz eres, y como dicho órgano está diseñado, entre otras cosas, para protegernos y darnos seguridad, se va a enfocar en conseguir prosperidad.

Para ello te voy a dar cuatro claves:

1. *Visualiza un día cada rato cómo va a ser tu vida abundante.* Es muy importante que precises con todo detalle cómo va a ser tu vida próspera. Dónde vas a vivir (describe la casa con todos los detalles que puedas, cómo será, en qué zona estará, etc.), qué coche

conducirás (marca, modelo, color), cuánto dinero vas a tener, qué aficiones vas a tener, etc.

2. *Bendice la abundancia ajena.* Se acabó criticar al que, por ejemplo, conduce un coche de lujo o al que tiene una casa tres veces más grande que la nuestra. Es importante erradicar de tu mente pensamientos del tipo: «Qué habrá hecho ese para tener eso», «Ese seguro que roba a sus trabajadores», «Igual se dedica a vender droga».

Alégrate de la abundancia ajena, y si al principio no te sale, fíngelo. Al final, tu cerebro se acostumbrará a que te regocijes con la riqueza ajena y te saldrá de manera natural.

Y es más, yo te recomendaría que, en vez de criticar, te arrimes a esa persona rica y aprendas de ella. No tengas vergüenza de preguntarle qué hace él, qué le ha llevado a esa situación de abundancia. Ten por seguro que piensa y hace cosas diferentes a ti.

Una vez hablando con una persona que había conseguido un sobresaliente éxito en la vida, y que ya se había retirado de la vida laboral, me dijo: «Jamás nadie me preguntó cómo conseguí llegar a donde he llegado y eso que siempre deseé que alguien mostrase interés para contarle mi experiencia».

3. *Elimina los «no puedo» de tu vida.* En los años que llevo haciendo sesiones y jornadas de *coaching* con caballos con directivos, mandos intermedios, jóvenes, niños y personas en general, el «no puedo» es la expresión fetiche. Nos encanta. De hecho, está en nuestra boca muy a menudo.

El «no puedo», es el mayor boicoteador de sueños que conozco. Es la rendición de antemano ante un nuevo reto. Y, desgraciadamente, lo que más me preocupa es que lo escucho mucho en los niños.

Te propongo que cambies el «no puedo» por el «todavía no sé cómo hacerlo». Comparando ambas expresiones, en la primera cierro la puerta por completo a la realización de la acción, en la segunda, simplemente estoy diciendo que aunque no sé cómo hacerlo, me comprometo a aprender.

4. *Cambia el entorno en el que te mueves.* Muévete en contextos prósperos. Difícilmente vas a encontrar abundancia en bares cutres con olor a «fritanga» llenos de gente hablando de política o de fútbol. O pasando muchas horas con esas mamás del cole de tus hijos, que no hacen más que criticar a otras personas o quejarse de lo mal que les va la vida.

Es más, incluso si tu ambiente familiar más cercano va en contra de tu prosperidad, te diría que los vieses menos.

Piensa muy bien de quién te rodeas, en qué empleas tu precioso tiempo, y cómo son tus conversaciones, puesto que corres el peligro de mimetizarte con ese ambiente en el que más te mueves.

Sal de tu zona de confort y atrévete a relacionarte con personas prósperas, y a moverte en ambientes que te empoderen y en los que aprendas. Da igual lo que has hecho hasta ahora, hoy es un buen día para caminar en otra dirección.

## Claves para aumentar los ingresos

Cuatro son las claves que te van a permitir aumentar de manera increíble tus ingresos:

1. **AUMENTA EL VALOR QUE APORTAS EN TU PROFESIÓN.** En el caso de que seas asalariado, es imprescindible que empieces a dar un 120 por cien a tu empresa sin esperar nada a cambio. Aunque, tranquilo, es inevitable que si mantienes ese nivel en el tiempo, los resultados llegarán (a lo mejor no en esa empresa, pero ten por seguro que otra puerta se te abrirá).

Fíjate que el error que se suele cometer es pedir primero y luego dar. Y si voy a mi jefe a pedir un aumento de sueldo antes de haber dado ese 120 por cien... ¿qué es lo más probable que voy a obtener? Pues eso... nada.

Solemos ser tan mezquinos y ruines que no damos todo lo que somos capaces de dar, nos reservamos, vamos a «medio gas».

En mis años como mando intermedio y directivo, mucho he oído la expresión «para lo que me pagan», y digo yo, menos te tendrían que pagar con esa actitud.

Mañana, cuando vuelvas al curro, te pediría que analices cómo te estás comportando con tu empresa, tu jefe y tus compañeros.

Aquí tienes unas cuantas *acciones que te ayudarán a aportar valor en tu empresa*:

- *Sé puntual.* Llegar tarde es no ser honesto con tu empresa. Es también una falta de respeto hacia tus compañeros que llegan puntuales. ¿Y si en vez de llegar cinco minutos tarde, llegases cinco minutos antes?
- *Ayuda todo lo que puedas a esa persona nueva a la que te han encargado que formes.* Deja de ser huraño y ábrete. Transmite tu conocimiento sin miedo, no imagines que ha venido a quitarte el puesto. Piensa que para esa persona, empezar en una nueva compañía no es una tarea fácil, y ayúdale.

Cuando entré en una cadena de tiendas de bricolaje como jefe de control de gestión, recuerdo que estando en periodo de formación, me sentaba al lado de mi tutor mientras él hacía trabajo de computador y le preguntaba dudas con mucho interés por aprender, pero no había forma de sacarle una palabra. Me respondía perezosamente y con monosílabos. Para mí fue una situación difícil, puesto que la sensación que tenía era la de estar molestando. Tras unas semanas así, decidí abandonar la empresa.

- *No critiques a tu jefe.* Otro de los deportes nacionales. No conoces su historia, ni la información que maneja. Empatiza y trata de ponerte en su situación.

Tampoco lo tiene fácil. Él soporta más presiones que tú.

- *Sé proactivo, no reactivo.* Trata de anticiparte, aporta ideas, actúa y no esperes que te digan lo que tienes que hacer. En mi caso, como jefe que he sido y soy, me encantan las personas que te hacen la vida fácil, que te vienen con el problema pero acompañadas de un par de soluciones. Personas en las que puedes delegar tareas importantes y con las que puedas estar tranquilo. Empezar a ser proactivo es la antesala del éxito en la empresa (y en la vida).
- *Deja de consultar el móvil constantemente en tu lugar de trabajo.* Eso te quita concentración y calidad en tu ocupación. Es lo mismo que usar el equipo informático para atender asuntos privados. Esto es otra forma de engañar a la empresa.

Lo que yo haría, en vista de lo que está sucediendo y puesto que compruebo que la gente, en términos generales, no es muy responsable, es habilitar unos casilleros a la entrada de las instalaciones para que cada persona depositase allí su móvil durante toda la jornada laboral. Al fin y al cabo, la empresa tiene un teléfono fijo que se puede utilizar para casos de emergencias. Sé que lo que acabo de decir igual no es muy políticamente correcto, pero me da igual, no pretendo ser correcto, sino sincero y directo.

- *Abre la mente a las opiniones de los demás compañeros.* Todos los puntos de vista son importantes, tanto los de los compañeros que están a punto de jubilarse, como los de los recién incorporados. La veteranía y la juventud es la mezcla ideal. Sé humilde para aceptar otros puntos de vista, por muy raros que te parezcan.
- *Cuida el material y las instalaciones de tu empresa como si fuesen tuyos.* Los baños, tu mesa, tu lugar de trabajo, el comedor. Preocúpate de ellos como si fuese tu casa. No te quedes con nada que no sea tuyo.
- *Incorpórate todos los días con una actitud optimista.* La sonrisa y el buen ánimo te van a abrir muchas puertas. Sé simpático y amable con tus compañeros. Al fin y al cabo, vas a tener que pasar bastantes horas allí. Y es que el buen humor es muy contagioso. Haz de tu trabajo algo divertido y estimulante. Ayuda a que el ambiente de trabajo sea relajado y comprometido.
- *Agradece diariamente el hecho de tener trabajo.* No todo el mundo puede decir que tiene trabajo. Muchas personas darían lo que fuese por ocupar un puesto como el tuyo. Ya lo he repetido muchas veces, sé agradecido, ya que el agradecimiento es la puerta a la felicidad. Ve el lado positivo de tu trabajo: compañeros, tareas, descansos, bonificaciones, incentivos, etc.
- *No te quedes más tiempo por el mero hecho de aparentar.* Te estás engañando a ti mismo primero y a tu empresa después. No te quedes por quedar, hazlo solo si realmente consideras que hay trabajo que debe ser hecho por determinadas circunstancias. Emplea ese tiempo en otras actividades que te

podrían ayudar a mejorar tu vida laboral o personal: estudia, haz deporte, pasa el tiempo con la familia, etc.

- *Si hay personas a tu cargo, tienes la responsabilidad de dar ejemplo, formar, motivar y potenciar a cada uno de ellos.* No abuses de tu condición. Busca que te respeten por tus acciones, no por tu posición. No te aproveches de tu equipo y sé el primero en «tirar del carro». Cumple siempre con lo que prometes y trata a tu gente con respeto. Invierte tiempo y recursos en su formación y desarrollo profesional. Sé transparente y empático.

Respecto a los clientes también puedes dar mucho más valor al trabajo que haces, en este caso, encaminado a servirles de manera diferente. Porque hoy en día, en un mundo repleto de productos y servicios, solo si haces cosas extraordinarias podrás distinguirte de la competencia. Sobre todo, lo que marca la diferencia es la calidad de la atención a las personas.

Para aumentar el valor aportado te propongo nueve claves:

1. *Ofrece mejor producto o servicio por el mismo precio.* No escatimes. Siempre se puede entregar más por el mismo dinero. Por ejemplo: más garantía, algún sistema de fidelización, algún sistema de descuentos, más calidad en el proceso de fabricación, mejor atención posventa, más atención por el medio ambiente, etc.
2. *Piensa en horarios más flexibles que ayuden a los potenciales clientes a comprar.* Porque si la gente sale de trabajar sobre las siete y tu cierras a las siete y media, poco estás pensando en ellos. Igual puedes abrir a mediodía o el sábado por la tarde.
3. *Desvívete por solucionar las incidencias cuando las haya.* Es inevitable que en alguna ocasión cometamos algún error y el proceso de entrega del producto o servicio no hayan sido todo lo buenos que debieran. Estás a tiempo de solucionar el problema y recuperar la confianza del cliente. Es el momento de crear soluciones imaginativas y que superen sus expectativas. Es aquí cuando demuestras que eres muy diferente a la competencia y que, aunque te has equivocado, eres capaz de aportar soluciones buenas para el comprador. Normalmente, los clientes no solemos abandonar a las marcas porque cometan errores, sino por la forma en la que los solucionan.
4. *Introduce nuevos productos o servicios. Innova.* Esto está relacionado con lo anterior. Se puede innovar presentando nuevos horarios, nuevos servicios posventa, nuevos sistemas de atención al cliente, nuevos materiales, nuevos colores, nuevas funcionalidades o prestaciones, estableciendo alianzas con otras empresas, etc.
5. *Cumple siempre tus compromisos.* No hay cosa más destructiva para un negocio o para una relación personal que faltar a tu palabra. Por eso asegúrate

de que puedes cumplir con lo que te has comprometido. Haz siempre lo que dices, puesto que si no crearás desconcierto o desconfianza. Tanto si tienes una marca que defender, como si la marca eres tú mismo, la credibilidad es lo más importante que posees, y va mucho más allá de la calidad o diseño de un producto.

6. *Utiliza las nuevas tecnologías a tu alcance.* Afortunadamente, la tecnología avanza a pasos de gigante y a un precio cada vez menor. Por tanto, adapta esa tecnología a tu producto o servicio para servir mejor a los demás. Tiene que ser utilizada para ganar en rapidez, mejorar la calidad o abaratar el servicio.
7. *No hables mal de tu competencia.* Seguro que ellos tratan de hacerlo también lo mejor que saben. No conoces sus entresijos y los esfuerzos que han tenido que hacer para llegar a donde han llegado. Así que, máximo respeto siempre, ya que además seguro que tienes mucho que aprender de ellos.
8. *Cuida la imagen general de tu negocio.* Ten una imagen actualizada (logos, mobiliario, instalaciones, etc.). En este sentido os cuento que hay algo que me molesta mucho y es por ejemplo cuando vas al dentista o a cualquier sala de espera y las revistas son de hace un año o están roñosas. ¿No te ha pasado? Otros ejemplos de mala imagen son las sillas con la tapicería desgastada, la tienda con el escaparte descolorido, la furgoneta sucia o abollada, el olor a tabaco en las instalaciones, etc. Nunca hay una segunda oportunidad para dar una primera buena imagen. Y en un mundo tan exigente con los negocios, no puedes dejar de lado los pequeños detalles.
9. *Cuida y desarrolla a las personas que trabajan contigo.* No solo son simples recursos o mano de obra. Son personas que necesitan ser cuidadas, respetadas y ayudadas en su evolución profesional. Invierte en cosas que mejoren su día a día (horarios, comedores, beneficios sociales, etc.) y sobre todo en su formación. Busca que aprendan y mejoren, y si en un momento dado deciden irse de tu lado, siéntete orgulloso de haberles dado alas para volar.

2. **CONVIÉRTETE EN UN ESPECIALISTA EN UN ÁREA CONCRETA DE CONOCIMIENTO.** Para ello tienes que formarte muy bien en algo muy específico. Se dice que con diez mil horas eres un experto en la materia que quieras. Y eso que puede parecer una barbaridad, no lo es tanto. Estaríamos hablando de ocho o diez años.

Esta especialización va a ser la que te va a permitir dominar una labor, destacar de los demás y acercarte a la excelencia en lo que haces. Esta excelencia la vas a poder monetizar en forma de mejor salario o mayor precio de tus productos o servicios.

La formación hoy en día es, en general, barata y accesible. Solo en internet tienes gran cantidad de cursos y vídeos gratuitos. Así que no hay excusas para no formarte.

Piensa que en un momento como el actual, de bajos salarios y precariedad laboral, los profesionales no cualificados o no especializados, están destinados a cobrar muy

poco y a tener malas condiciones laborales.

Por tanto, y como ya he repetido muchas veces, saca al menos una hora todos los días para formarte, y te convertirás en un gran profesional en la materia que desees.

3. APRENDE A VENDER. Yo digo que si sabes vender, no pasarás hambre. Para mí es una de las materias básicas que deberían estudiarse en la escuela desde niños. Y fijate que vender no es engañar, estafar, aprovecharse. Vender es servir a los demás.

El problema es que todos nos hemos encontrado (y seguimos haciéndolo) con vendedores sin escrúpulos que tratan de endosarnos cualquier cosa, sin tener en cuenta nuestras verdaderas necesidades.

Por esa razón, la imagen del vendedor no es todo lo buena que debiera. De hecho, se han creado muchos nombres para no decir la palabra vendedor: comercial, *account manager*, responsable comercial, responsable de ventas, gerente de cuentas, etc. ¡Con lo que me gusta la palabra vendedor!

Tanto si trabajas para una empresa como si tienes la tuya propia, ser buen vendedor te va a asegurar el futuro. La venta es la sangre de cualquier negocio, y todas las compañías necesitan buenos vendedores.

4. PON EL FOCO EN CREAR SISTEMAS (FUENTES DE INGRESOS). Quiere decir que tienes que buscar sistemas que trabajen para ti. Normalmente nos han educado para trabajar por dinero (ingresos activos), y para trabajar duro, pero es muy probable que no te hayan hablado de poner el dinero a trabajar para nosotros (ingresos pasivos).

Mientras en el primer caso, para obtener ingresos se requiere de tu actuación directa, o lo que es lo mismo, que estés ahí al «pie del cañón», en el segundo caso, los ingresos se están generando sin tu actuación activa o incluso presencia. Crear sistemas nos va a permitir que nuestra cuenta corriente crezca mientras estamos durmiendo. Mola, ¿verdad?

Algunos ejemplos de ingresos pasivos son: máquinas de *vending*, ingresos por venta de cursos *online* o *ebooks*, ingresos por alquileres, inversiones en bolsa que generan dividendos, ingresos por comisiones de ventas multinivel, etc.

Estamos acostumbrados a tener solo una fuente de ingresos y esto es una auténtica temeridad. Educados para que busquemos seguridad, no nos damos cuenta de que la seguridad no existe, es una utopía (solo es seguro que vamos morir).

Y si siendo asalariado tener solo una fuente de ingresos es arriesgado, mucho más lo es si eres autónomo. No te puedes permitir que una enfermedad o un accidente impidan la generación de ingresos.

Aquí nos encontramos con el término *libertad financiera*. Tu nivel de libertad financiera viene marcado por la capacidad de generar ingresos pasivos y recurrentes. Si todos tus ingresos son activos, es decir que dependen de tu presencia o intervención, tienes cero libertad financiera. Si, por el contrario, eres capaz de generar mensualmente

ingresos recurrentes, de tal forma que te permitan cubrir todas tus necesidades sin tu intervención directa, se dice que tú eres una persona libre financieramente. Hay quien afirma que ser libre financieramente significa que solo trabajas si te apetece, que no dejarás de hacer cosas por dinero o que no harás cosas por dinero.

Por otro lado, otra pregunta clave que te tienes que hacer es si hoy dejases de ingresar un solo euro, ¿cuánto tiempo podrías aguantar? Lo ideal es tener por lo menos dos años de red de seguridad.

Si tienes menos de un año, estás jugando con fuego. Tener un buen colchón de margen te dará más tranquilidad y libertad para tomar mejores decisiones.

Comentario aparte merece el hecho de dejar tu jubilación en manos del Estado. Esto, que es lo general, es un riesgo muy alto. Aunque lo veamos normal.

Nos hemos acostumbrado a que «papá» Estado se encargue de nosotros, pero asegurar tu futuro para cuando seas mayor depende de ti. Y máxime sabiendo que el actual sistema de pensiones colapsará, y si por un milagro hay pensiones en el futuro, estas serán muy reducidas, debiendo ser complementadas con ahorros propios.

Yo te diría que si tienes treinta años o más, ¡empieza a ahorrar ya!

Relacionado con el dinero hay que conocer asimismo cuatro conceptos mínimos:

#### 1. *Profesionalmente hay cuatro formas de vivir. Como...*

- *Empleado*: trabajas para otro a nómina.
- *Autónomo*: trabajas para ti, pero sin tu presencia diaria y continua el sistema no funciona.
- *Empresario*: has creado un sistema de tal forma que no requiere de tu presencia diaria y continua.
- *Inversor*: el sistema no lo creas tú y no intervienes en la gestión directa del negocio. Simplemente pones dinero y recibes dividendos.

Como empleado o autónomo, nunca podrás hacerte rico, lo que haces es cambiar tiempo por dinero. Y como el tiempo que tienes es limitado, tus ingresos también lo son. Se estima que el techo de ingresos de un autónomo está alrededor de los 100.000 euros. Eso significa que, en estas dos formas, tú trabajas para el dinero.

Sin embargo, si eres empresario o inversor, tienes al dinero trabajando para ti. Has creado un sistema que te permite, entre otras cosas, no tener un límite de ingresos. En estas dos formas, tienes el dinero trabajando para ti. Es aquí donde se encuentra la riqueza.

#### 2. *Diferencias entre activo y pasivo.* Es una de las ideas que deberíamos tener claras desde la escuela. Pero ¿a ti te han enseñado algo de esto en el cole? A mí no.

De una forma sencilla, activo es todo aquello que mete dinero en tu bolsillo y pasivo todo aquello que saca dinero de tu bolsillo.

Veamos algunos ejemplos cotidianos: hipoteca de casa (pasivo), vehículo de uso particular (pasivo), créditos al consumo (pasivo), mascotas (pasivo), casa alquilada que te renta (activo), máquina de *vending* (activo), curso *online* que vendes (activo), acciones que te reportan dividendos (activo).

Es curioso cómo la clase media y trabajadora es amante de comprar pasivos. De repente recibo un bonus de mil euros de mi empresa y ¿qué hago?, pues gastármelos en unas vacaciones o en una tele. Por consiguiente, esos mil euros vuelan pronto.

¿Qué haría una persona con mente rica con esos mil euros? Pues los pondría a trabajar y los convertiría en seis mil y con ellos se compraría la tele de mil euros y le sobrarían cinco mil. Y esos cinco mil los pondría a trabajar y los convertiría en doce mil, con los que se iría de vacaciones al Caribe y el resto los invertiría. Y así sucesivamente. Iría multiplicando constantemente su riqueza.

Lo que está claro es que el rico es rico porque piensa y actúa de forma diferente al pobre o a la clase media.

Mi propuesta es que compres activos y te pienses muy mucho comprar pasivos (en todo caso los puedes alquilar). ¿Es necesario tener un apartamento en la playa o lo puedes alquilar cuando quieras? ¿Me compro un coche para usarlo una vez a la semana o lo alquilo?

El problema está en que hemos sido educados en el concepto de poseer cosas, en vez de en el concepto de disfrutar. «¡Alquilar es tirar el dinero!», cuántas veces habremos oído esto.

Es importante pararse a pensar (y a hacer números) si de verdad te interesa comprar algo en vez de alquilarlo. Tienes que saber qué te cuesta, pongamos por caso, mantener el apartamento en la playa que utilizas un par de veces al año.

Son los ingresos provenientes de tus activos los que te van a permitir ser libre financieramente, por lo tanto céntrate en generar cuantos más mejor.

Un buen objetivo sería, por ejemplo, generar un activo al año. Así, es bastante probable que en diez años puedas vivir bien de los ingresos generados por ellos. Increíble, ¿verdad? Pues pongámonos manos a la obra.

3. *Diferencia entre deuda buena y deuda mala.* De un modo sencillo, deuda buena es la que pagan por ti y deuda mala la que pagas tú. Si tienes un piso hipotecado pero lo tienes alquilado, eso es deuda buena (la paga otro, en este caso el inquilino). Sin embargo, si el piso hipotecado es en el que vives, es deuda mala (la pagas tú). Ni que decir tiene que si has de tener deudas, trata de que estas sean buenas.

4. *Modo de repartir mis ingresos.* Sería importante ser capaz de vivir con el 60-70 por ciento de tus ingresos aproximadamente. Si gastas más de ese porcentaje, asumes un riesgo muy elevado. Lo normal que suelo ver por ahí es que las familias gastan entre el 80 y el cien por cien de lo que ingresan, es decir, el ahorro es nulo o prácticamente nulo.

El verdadero problema de vivir con el cien por cien de tus ingresos es que estás anulando la capacidad de generar activos, y de llevar tu vida a otro nivel.

Por eso, al menos un 10 por ciento debe ser destinado obligatoriamente al ahorro, puesto que ello te va a permitir tener un colchón de seguridad y tomar mejores decisiones. Acuérdate que lo ideal es que al menos tengas un colchón de tranquilidad de dos años como mínimo.

Otro 10 por ciento lo voy a destinar a inversión. Este dinero lo voy a poner a trabajar para mí. Puedo invertirlo en bolsa, en negocios, en cosas que se revaloricen, etc.

Un 10 por ciento lo voy a dedicar a donación. De esta forma estás transmitiendo el mensaje a tu cerebro de que eres abundante, de que tienes, y por tanto generarás más abundancia.

Dentro del 60-70 por ciento del que hemos hablado, es muy importante que destines aproximadamente un 10 por ciento a formación, que hagas cursos, asistas a talleres, seminarios, conferencias, compres libros, etc. Ahí vas a encontrar muchas claves para poder mejorar tu situación financiera y general. Vas a aprender de personas que han pasado por la misma situación que tú y cuentan desde la generosidad y la dedicación, los métodos y las técnicas empleados por ellos y que les han funcionado.

¿No te parece maravilloso poder optar a la riqueza leyendo?

## **Claves para disminuir los gastos**

Siete son las claves que te van a permitir disminuir tus gastos sin mucho esfuerzo:

1. *Evita comprar productos caros a la primera.* Siempre, a la hora de comprar productos con un precio importante, piénsatelo dos veces. Un método puede ser, por ejemplo, calcular cuántas horas tienes que trabajar (precio-hora) para poder adquirirlos. Calcula cuántas horas tendrás que currar para recuperar lo que te quieres gastar. Es muy posible que cuando seas consciente de las horas de trabajo que vale, no lo compres.

Puedes usar también el método del café ardiendo, de tal forma que cuando te entren unas ganas irrefrenables de comprar algo de alto coste, pares y dejes que se enfríe un poco esa emoción. Verás cómo quizás en unas horas o días ha disminuido esa necesidad.

2. *Cuando vayas a hacer la compra, hazte una lista y trata de no salirte de ella.* Si no, acabarás comprando más de lo previsto.

3. *Paga al contado.* Olvídate de pagar a plazos. Por un lado, eso te va a obligar a comprar solo lo que puedas pagar en ese momento, y, por otro lado y lo que es más importante, te estarás transmitiendo a ti mismo una poderosa imagen de ser abundante.

No compres lo que no puedas pagar al contado. Es mejor olvidarse de las tarjetas de crédito.

4. *Paga en efectivo.* Esto está relacionado con el anterior punto. Una forma de pago que cada vez usamos menos, pero que es muy útil para tomar conciencia del ritmo al que se te van los billetes cuando adquieres algo.

El problema de pagar con tarjeta es que se difuminan unos límites que deberíamos poner al consumo, al no ser tan visual la reducción de riqueza que sufrimos cada vez que compramos cosas.

Por eso es preferible llevar siempre efectivo, saber además cuánto llevas y marcarte el objetivo de con cuánto quieres terminar al final del día.

5. *Elimina o reduce gastos domésticos innecesarios.* A veces estamos rodeados de gastos recurrentes que hemos adquiriendo con el tiempo, pero que igual nunca nos hemos parado a pensar si realmente son del todo necesarios. Por ejemplo, la alarma de la casa, la televisión de pago, suscripciones a revistas, servicios de jardinería o mantenimiento, servicio de limpieza de hogar, seguros de salud...

Puede ser que años atrás activásemos estos servicios por algún motivo concreto, pero quizás nuestras circunstancias han cambiado y ha llegado la hora de eliminarlos. Igual son servicios de poco coste, pero la suma de pequeños costes, suponen una gran carga.

6. *Prohíbete pedir créditos al consumo.* Si no te puedes comprar esa tele de plasma, no lo hagas o si no te puedes ir de vacaciones a la playa, te vas al pantano. Los créditos al consumo tienen unos altos tipos de interés y la mayoría de las veces los usamos para permitirnos caprichos que no son necesarios y que solo alimentan nuestro ego. El problema es que a veces queremos vivir como ricos siendo pobres.

Tenemos que tener la suficiente humildad para reconocer cuál es nuestra verdadera capacidad de compra y adaptar nuestro estilo de vida a nuestros ingresos. Muchas veces hipotecamos nuestra capacidad de compra futura, nuestro verdadero futuro, por tratar de satisfacer los deseos actuales de forma rápida.

Creo que el consumo excesivo denota alguna clase de insatisfacción con tu vida. Usamos el consumo como una forma de evasión.

Un consejo: prueba a ser plenamente feliz, verás cómo reducirás la necesidad de comprar.

Y como ya he dicho, hay un tipo de producto que encanta consumir a las clases bajas y medias, y es el ocio. El ocio es una droga, solo que socialmente muy aceptada. Si cuando llega el fin de semana estás como loco por salir por ahí o irte lejos de la ciudad, probablemente estés huyendo de la insatisfacción generada de lunes a viernes. Y fíjate que lo vemos como algo normal, pero no lo es.

Y con ello no estoy diciendo que no haya que salir, o disfrutar de un buen fin de semana, lo que estoy promoviendo es que el disfrute ha de ser todos los días de la semana.

Existe la creencia de que el trabajo es una cosa y el ocio otra. Serían como compartimentos estancos. De ocho a cinco trabajo y luego, hasta el final del día, disfruto con otras actividades. O de lunes a viernes trabajo, y luego sábado y domingo para recrearme.

He creado la palabra «trabajocio», que habla de que todo debe ser uno, de que trabajo y ocio deben estar interrelacionados y la línea que separa ambos difuminada. No puede ser que en el trabajo, que es el lugar donde más tiempo pasas despierto, no te diviertas. Es una anomalía.

Son indescriptibles muchas de las caras que puedes encontrar en el atasco del lunes por la mañana. ¿Y piensas que merece la pena una vida así?

7. *Compra cosas de calidad.* Puede parecer una contradicción con el hecho de ahorrar, pero las cosas de calidad duran más y además las cuidamos más. Comprar cosas buenas, a la larga te ahorrará dinero.

## **Buenos hábitos con el dinero**

He encontrado ocho hábitos fáciles de aplicar en tu día a día, que te van a permitir empezar a tener otra relación con el dinero:

1. *Lleva siempre dinero abundante en la cartera.* Una propuesta interesante que te propongo es que lleves en tu cartera cuatro veces el dinero que solías llevar hasta ahora. Esto, que te puede asustar de principio, es una buena forma de empezar a decirte que eres una persona abundante. Y si todavía no eres abundante, fíngelo. El cerebro no distingue si es verdad o mentira.

Además, el hecho de llevar siempre una buena cantidad de efectivo te permitirá pagar al contado gran cantidad de cosas sin necesidad de recurrir a tarjetas.

2. *Ten la despensa llena.* Inunda tu vida de abundancia, puesto que esta es otra forma de decirle a tu cerebro que ya eres abundante. Una despensa llena transmite la idea de riqueza. Pero, cuidado, trata por otro lado de no tirar alimentos.

3. *Haz presupuestos anuales.* Calcula qué dinero vas a destinar a cada partida, de esta forma tendrás los números que te servirán como guía para conocer y controlar tus gastos. Y digo anuales, porque es una forma de tener una visión más amplia que si los hacemos mensuales.

En enero de cada año, ya debemos tener planeadas todas las líneas del presupuesto para ese año. Qué voy a destinar para vacaciones, a gastos de alimentación, a mantenimiento de vehículos, etc.

También así canalizamos a nuestro cerebro a gastar dentro de lo previamente definido. Piensa que la mayor parte de las decisiones de compra (aproximadamente el 85 por ciento) las hacemos de forma inconsciente. Por ello es muy necesario tomar conciencia y acotar los límites de gasto.

4. *Acaba con tus deudas malas.* Utiliza el 10 por ciento de ahorro para empezar a eliminar tu deuda mala, que es la que estás pagando tú (hipoteca, préstamo del coche, préstamos personales, tarjetas, etc.). Convierte en un objetivo prioritario eliminar esa deuda. Las deudas malas impiden que puedas llevar tu vida a otro nivel.

5. *Anota en un Excel los ingresos y los gastos.* Es vital tomar conciencia de tus partidas de gasto, creando el hábito de registro y análisis de los mismos. Solo así podrás empezar a recortar o eliminar aquellas partidas que no sean tan necesarias.

6. *Revisa tus cuentas cada día.* Y aunque tengas inicialmente pocos movimientos o flujo, es una forma de adquirir el hábito para cuando tengas más movimientos. Te transmites la idea de que el dinero es importante para ti y que te preocupas por él.

7. *Busca asesoramiento.* Pregunta a quien sabe. Te ahorrarás mucho dinero y disgustos. Solemos cometer el error de creer que sabemos de todo, y que podemos solucionar nuestras dudas con una simple consulta al buscador de internet. Pero los expertos están para algo. Invertir en ellos te ahorrará mucho dinero en el futuro.

Por ejemplo, si vas a comprar una casa, pregunta a un asesor inmobiliario; si vas a comprarte un coche de segunda mano, contrata un mecánico; si vas a montar una tienda *online* pregunta a un experto en *ecommerce*. Y así con todo.

8. *Paga cuanto antes.* Cuando te han realizado un servicio o has comprado algo, el concepto que tienes que tener claro es que ese dinero ya no te pertenece. El dinero pasa moralmente ya al que te ha realizado el servicio. Paga cuanto antes, ya que si consideramos al dinero como una energía, hay que liberar esa energía para que siga haciendo su función en la cadena.

Hemos crecido, y sobre todo yo, que soy economista de carrera, con la idea de que hay que pagar cuanto más tarde mejor, de que para que tenga el dinero el otro, lo tengo yo. Pero a mí personalmente no me parece muy ético pagar a sesenta, noventa o ciento veinte días, aunque es un hecho comercialmente aceptado.

## **TIEMPO. EL DÍA DE VEINTISÉIS HORAS**

El tiempo es vida, por tanto un bien que hay que mimar. Pero, lamentablemente, de esto no somos conscientes y solemos emplear el tiempo de mala manera, haciendo cosas que no nos ayudan a llevar nuestra vida a otro nivel o estando con gente que ni nos va ni nos viene.

El tiempo es, por otro lado, un recurso no reciclable. El que no empleas bien, lo pierdes definitivamente sin posibilidad de recuperar.

En este sentido, hay una expresión (que usamos mucho) que hemos de evitar a toda costa, y es: «No tengo tiempo». Eso equivale a decir «No tengo vida». Y es un mensaje muy peligroso que te transmites a ti mismo. Muchas veces también la usamos como excusa ante alguien cuando no queremos hacer algo.

Es bueno cambiar esa expresión por otra del tipo: «No sé todavía cómo gestionar mis prioridades», «No me he comprometido aún lo suficiente con esa labor», «Tengo que hacer otras cosas», etc. En definitiva, expresiones que equivalen al «No tengo tiempo», pero que transmiten la idea a tu cerebro de que eres tú quien dominas el tiempo y lo gestionas como mejor te parece. Es decir, que todos realmente tenemos tiempo para lo que queremos, para las actividades que nos motivan de verdad.

Porque cuando dices que no tienes tiempo, ¿qué estás queriendo decir?, ¿que tus días son de menos de veinticuatro horas? Si tus días son de veinticuatro horas como los míos, entonces tenemos el mismo tiempo disponible.

El tiempo es un recurso maravilloso que nos regala la vida para que realicemos nuestra misión o propósito. Por ello, si lo malgastamos, estamos desvirtuando el fin último del mismo y defraudando a la vida que esperaba que lo aprovechásemos de otra forma.

Pero es muy importante destacar que, si queremos tiempo, tenemos que saber para qué, si no, no lo vamos a encontrar. De ahí la necesidad de tener muy definidos tus objetivos y prioridades. Y con ello me refiero a que tienes que tener por escrito a dónde quieres llegar y cómo lo vas a hacer. Es tu plan de viaje, al cual tendrás que recurrir constantemente para ver si lo estás cumpliendo.

### **Ideas para aprovechar al máximo el tiempo**

Te ofrezco diez ideas que sin duda te harán volver a tener la sensación de control sobre tu día a día:

1. *Haz una lista de cosas pendientes y decide las que vas a hacer y las que definitivamente no vas a hacer.* Tener nuestra cabeza llena de pequeñas cosas por hacer (arreglar un pequeño golpe en el coche, reformar la cocina, terminar la escuela de

idiomas, poner césped en el jardín, etc.) es un obstáculo para centrarnos en lo verdaderamente importante. Por eso, haz una lista de todo lo que te ronda por la cabeza desde hace tiempo, y decide lo que vas a hacer y lo que vas a dejar tal como está definitivamente.

Con respecto a aquello que decidas dejar como está, tienes que asumir que no te va a suponer una molestia y que vas a poder vivir tan feliz en su situación actual. Si llevas cinco años sin arreglar el suelo de la terraza, o lo arreglas ya, o lo dejas para siempre así y no vuelves a pensar en él.

2. *Averigua qué ladrones de tiempo tienes.* Suelen ser tareas rutinarias con las que nos sentimos bastante cómodos y que nos mantienen ocupados y con la conciencia tranquila. Por ejemplo, ir al supermercado a hacer la compra no me supone un gran esfuerzo y me quedo la conciencia tranquila puesto que pienso que hago lo que tengo que hacer. Pero mi pregunta entonces es ¿es esa la labor verdaderamente importante del día? ¿Podrías dejarla para otro momento? ¿Qué pasa si no vas a comprar hoy?

Lo que te estoy queriendo decir es que solemos estar atrapados entre tareas rutinarias que hacen que parezcamos una persona muy ocupada y productiva, pero que no ayudan a dar un salto cualitativo en nuestra vida. Y no digo que no puedas ir al supermercado, sino que tomes conciencia de que puedes dejarlo para otro día o aprovechar otra ocasión en la que vas a hacer otras gestiones.

Nos pasamos el día como los ratoncillos yendo y viniendo de un sitio a otro sin ser conscientes del tiempo que estamos malgastando. Vamos en piloto automático y encima tenemos la sensación de estar ocupadísimos.

3. *Tira, vende o da lo que no necesitas.* Solemos acaparar gran cantidad de objetos que algún día tuvieron uso pero que ya no. Deshazte de aquello que ya no utilizas. Esto ayudará a simplificar tu vida y te ahorrará mucho tiempo. Por ejemplo, ¿cuánto tiempo empleamos a veces en buscar o en trasladar de sitio ropa que casi no nos ponemos, porque llega el cambio de estación? Puedes tirar, vender o simplemente donar todo aquello que no tiene utilidad ya. Y encima ayudas a otras personas.

4. *Todos podemos hacer nuestro trabajo en menor tiempo si nos lo proponemos.* Trata de disminuir el tiempo que tardas en hacer las tareas rutinarias. Estoy convencido de que si quieres, puedes. Intenta reducir un 15 por ciento el tiempo que empleas en hacer actividades habituales como arreglarte para salir de casa, pasar la aspiradora, hacer la compra, etc. Verás cómo es posible ir obteniendo tiempo extra. Esas horas extra que obtengas te servirán para dedicarlas a otras tareas mucho más importantes.

5. *Organiza el trabajo.* No es lo mismo trabajar que organizar el trabajo. Está demostrado que por cada hora de planificación ahorramos unas tres horas de trabajo. Por

tanto, la organización del trabajo es un tiempo muy bien invertido. A veces es verdad que puedes tener la sensación de no estar trabajando, por estar organizando. Planificar tareas, tiempos, visitas, descansos, te ahorrará mucho tiempo.

6. *Elimina las reuniones.* Odio las reuniones, no sirven para casi nada. Considero que son una buena forma de perder el tiempo. Por mi experiencia como directivo, he asistido a cientos de ellas y he comprobado la «reunionitis» que hay en muchas organizaciones. Y si es imposible eliminarlas, redúcelas al mínimo.

Desde mi punto de vista, estos son los principales inconvenientes en el diseño y desarrollo de las reuniones:

- *Demasiada gente participando en la reunión.* Determina con precisión qué personas son las realmente necesarias. Cuantas más personas, más probabilidades hay de que la reunión se desvíe de su objetivo inicial en cuanto a duración y temas a tratar.
- *Elección de una hora inconveniente.* No debieran ponerse reuniones a primera hora de la mañana, puesto que probablemente habrá gente que llegue tarde y la reunión se puede alargar demasiado. Tampoco a primera hora de la tarde es buen momento, puesto que, después de comer, haciendo la digestión, poca atención se puede prestar. La mejor hora siempre es un poco antes de comer. La gente tendrá incentivo en hacer la reunión dinámica y concreta para irse antes a comer.
- *Falta de concreción y exceso en los puntos a tratar.* Define con máxima exactitud los puntos a tratar y que estos sean pocos. Si no, se corre el riesgo de convertir la reunión en una tertulia.
- *No levantar acta de la reunión.* Debe siempre quedar reflejado por escrito lo tratado y acordado durante la misma. Además, esta acta tiene que utilizarse en la siguiente reunión para comprobar lo que finalmente se ha realizado, y lo que queda pendiente.
- *No llegar a ninguna conclusión concreta.* El objetivo básico de cualquier reunión es la de llegar a acuerdos; si no se alcanza alguno, se habrá desaprovechado el tiempo.
- *Poca libertad real para poder opinar libremente.* Esto suele ocurrir con frecuencia, la gente tiene miedo a decir lo que piensa con cierta libertad. Es la típica reunión donde solo habla el jefe y casi no hay interacción entre los asistentes.
- *Participantes con escasa capacidad de decisión.* A veces, las personas que se reúnen tampoco tienen el suficiente poder de decisión para llevar a cabo lo acordado en la misma. Esta sería otra curiosa forma de perder el tiempo.

- *Poca preparación previa por parte de los asistentes.* Para que no se convierta en una tertulia de bar, los asistentes deben llevar mínimamente preparada la misma. Se ahorrará mucho tiempo y se ganará en efectividad.

7. *Apaga la tele.* Como ya hemos comentado, esta sí es una de las mayores distracciones absurdas e inútiles que tenemos. Podríamos decir que es como una especie de sedante que mantiene tu cerebro en modo *off*.

Me sorprende la cantidad de tiempo que empleamos en ver la tele cada día, con programas que ni nos van ni nos vienen, y con gente ridícula diciendo tonterías. Pero lo más grave de esto es que la tele nos roba energía. ¿Acaso no te afectan las noticias que ves en los telediarios?

Fíjate si en vez de ver la tele una hora al día, dedicases este tiempo a formarte, a aprender sobre algún tema. Una hora al día son trescientas sesenta y cinco horas al año y esto equivale a un máster. Cada año podrías hacerte un máster sobre la materia que quisieses y en pocos años te convertirías en un auténtico maestro en esa materia. ¿No te parece impresionante?

8. *Duerme unas seis horas.* Si tu vida no está donde te gustaría, ¿qué haces durmiendo más de seis horas? ¡Levántate ya! ¡Estás tirando tu vida por la borda! Y esto que igual no te mola mucho ha sido una de las acciones que me cambió la vida cuando empecé a aplicarla.

Dejé de dormir ocho horas y esas dos horas que gané al día, las dediqué a mi formación y a mi emprendimiento. Y todo cambió.

Pasar de dormir ocho horas a seis te costará algunas semanas, pero una vez que adquieras el hábito, tu propio cuerpo te pedirá que te pongas en marcha antes.

¿No has visto cómo te levantas cuando duermes mucho? Totalmente plomizo y con poca energía.

Y esto también está relacionado con apagar la tele. Si me acuesto más temprano, podré madrugar un poco más y aprovechar mejor el día siguiente.

9. *Aprende a decir NO.* Nos cuesta decir no, básicamente porque a tu cerebro tampoco le gusta recibir un no. Practicar el «noísmo» es un ejercicio muy saludable.

El no saber decir no equivale a no ser dueño de tu tiempo y de tu vida. Saber decir no, es tener claro tu sistema de prioridades. Prueba a decir «No», por ejemplo a la paella del domingo en casa de tus suegros; «No» a quedar con unos amigos a tomar una cerveza; «No» a tu jefe cuando te pide algo a destiempo; «No» a tu hijo pequeño que quiere una golosina; «No» a tu madre que quiere ir a comprar a los grandes almacenes; «No» a tu pareja que quiere ver ese aburrido programa de televisión, etc.

Experimenta esa sensación tan placentera (aunque al principio te puede dar miedo) de decir que no a casi todo. Al aprender a decir que no, conseguirás aumentar tu

confianza y el respeto de los demás hacia ti.

Verán (aunque igual al principio no les resultará tan evidente, porque tu cambio de actitud descolocará a más de uno) que tienes tus prioridades claras y que eres una persona con criterio y enfocada. Observa cómo, con el tiempo, las personas que te utilizaban para su conveniencia, dejarán de hacerlo.

10. *Establece un par de prioridades al día en lo personal y en lo profesional.* Es muy bueno trabajar con objetivos diarios. Ponte, pongamos por caso, un par de objetivos diarios en lo personal y otro par de objetivos en lo profesional.

Esos objetivos, debes fijarlos el día anterior y ponerlos por escrito. Con ello conseguirás enfocarte más en lo que tú hayas considerado como más importante para ese día.

A menudo sucede que vamos en modo automático, haciendo cosas de aquí para allá y encima teniendo la sensación de ir a tope. E incluso te puedes creer que eres una persona muy importante, porque estás muy atareada.

Mi consejo es que te centres primero en cumplir con los objetivos que te has marcado ese día. Una vez conseguidos, tendrás una sensación de calma y de dominar tu tiempo. A partir de ahí, podrás dedicarte a tareas menos importantes.

## **Buenos hábitos respecto al tiempo**

Aquí tienes seis sencillos hábitos que te permitirán ganarle horas al día:

1. *Cuando tengas que elegir entre tiempo y dinero, elige tiempo.* Como dije, dinero puedes tener, dejar de tener y volver a tener, sin embargo con el tiempo solo dejas de tener. El tiempo nunca se recupera. Siempre será más valioso el tiempo que el dinero. A la hora de una elección, elige aquella que te ahorre más tiempo.

2. *Haz varias gestiones juntas.* Cuando salgas a la calle, planifica muy bien esas gestiones que tienes previsto hacer, y trata de llevar a cabo el mayor número posible en el menor tiempo. Agrupa gestiones, no vayas solo a hacer una.

3. *Llena el depósito del coche cada vez que vayas a la gasolinera.* Es otro ejemplo de ahorro de tiempo. Ten conciencia del tiempo inútil que empleas cada vez que vas a repostar y echas 20 euros.

4. *Aprovecha cualquier ratito para formarte.* A lo largo del día tenemos tiempos muertos o momentos de espera que podemos aprovechar para formarnos. Si estás cocinando, puedes escuchar podcasts sobre los temas que te interesen, o si estás en

cualquier sala de espera o viajando en transporte público, puedes leer o estudiar. Utiliza también los trayectos en coche para escuchar audiolibros.

No desprecies los pequeños ratos, puesto que la suma de ellos se convierte en un gran curso. Recuerda: media hora al día son ciento ochenta horas al año.

5. *No sigas a las masas. No hagas lo que todo el mundo.* Si vas un sábado a un centro comercial a comprar te va a llevar más tiempo que si vas entre semana. Si sales de vacaciones con todo el mundo, posiblemente acabarás en un atasco y pagarás más por lo mismo. Trata de ir contracorriente y ahorrarás tiempo (y muchos cabreos).

6. *Reduce o elimina el tiempo que pasas con personas tóxicas.* No tienes ninguna obligación de quedar con nadie o dedicar tu tiempo a personas que no te aportan nada. Elimina esas citas y a esas personas de tu agenda. Y si es tu familia más cercana, reduce las visitas al mínimo. Estas personas no solo te quitan tiempo (energía), sino motivación, y eso es muy grave. Recuerda que tu nivel energético es la media del de aquellos con los que más te juntas. Si te relacionas mucho con personas de bajo nivel energético, el tuyo caerá por los suelos. Y no te puedes permitir perder energía, si quieres que tu vida cambie hacia otro nivel.

Dejar marchar a personas no es fácil, pero es una decisión sabia y que denota madurez, responsabilidad y compromiso con tu prosperidad.

## ACABA CON TU MENTE MEDIOCRE

Después de llegar hasta aquí, es hora de acabar con tu mente mediocre. Y puesto que, como sabemos, tus resultados en la vida son fruto de tus pensamientos, es el momento de transformar el modo en que piensas y cómo tomas decisiones.

Y digo mediocre puesto que el cerebro es flojo y mediocre. Nuestro cerebro reptil, la parte más primitiva del mismo, suele tomar siempre el poder. A él le gusta la tranquilidad, los placeres y los vicios.

El cerebro está diseñado para cazar, alimentarte y reproducirte. Gasta entre el 22 y el 24 por ciento de la energía vital y por ello debemos prestar la máxima atención a la forma en la que lo usamos. Hablando de gastar energía, hay algo que consume mucha, y es discutir. Cuidado con enzarzarse en peleas o discusiones, te desvitalizan. ¿Acaso no has notado cómo te quedas de agotado después de una ardua disputa?

Por cierto y siguiendo con el cerebro, ¿sabes comer, dormir y respirar para ayudar a tu cerebro? Por desgracia, estas cosas tan esenciales no nos las han enseñado en la escuela, y sin embargo, son inmensamente más importantes que la mayoría de las que conforman el currículum escolar.

El tema de la alimentación es tan importante que merece un libro aparte y no seré yo el que lo escriba. Aunque sí decirte que hay alimentos que ayudan a tu cerebro, como el salmón, el aguacate, las pipas de girasol, los frutos rojos y el cacao, como ya vimos anteriormente.

Dormir bien también es una importante fuente de energía, y es crucial aprender a hacerlo. Hay técnicas que te pueden ayudar como el yoga, el *mindfulness* y otras técnicas de relajación. Sin un descanso reparador, es casi imposible que tengas la energía suficiente para afrontar los retos del día a día. Además, si sabes dormir, no necesitarás muchas horas para sentirte descansado y lleno de energía.

Otra grandísima fuente de energía y que apenas dominamos es la respiración. Solemos realizar una respiración muy superficial que no nos reporta energía, sino que nos limita a mantenernos vivos. Hay formas de respirar para relajarte y otras para estimularte. Aprender a controlar la respiración ayuda enormemente a gestionar las emociones y a mantenerte sano. Es otro tema que merece un libro en sí mismo.

## SIETE CARACTERÍSTICAS DE LA MENTE MEDIOCRE

1. *Es conformista.* Se conforma con poco, no suele poner el listón muy alto. Busca estándares bajos con quien poder compararse.

Cuántas veces habré oído expresiones como: «No gano mucho, pero por lo menos tengo trabajo» o «Soy el tuerto en el mundo de los ciegos» o «No estoy mal del todo», etc. Por eso mucho cuidado con lo que te diga tu mente.

2. *Hace solo lo que le gusta.* Si le dejas, te levantarás tarde, comerás demasiado azúcar y grasas, estarás siempre de fiesta o tumbado en la hamaca.

A mí me costó años aceptar, y he de reconocer que fue muy duro, que lo que quería mi cerebro no siempre era lo mejor para mí.

Tu mente te dirá cosas como: «Quédate un ratito más en la cama», «Cómete ese bollo, que no pasa nada», «Ya empezará a buscar trabajo más adelante», «Vamos a pasarlo bien, que son las fiestas del pueblo», «Ese tío es un gilipollas, fíjate lo que te ha hecho», etc.

Cuidado con esa vocecita interior que te tiene «secuestrado» y que impide que rompas con tus antiguos hábitos. Esos hábitos que, al fin y al cabo, te han llevado a tu actual situación.

3. *Sueña pero no hace.* ¿Cuánto tiempo nos pasamos soñando despiertos con el coche que nos gustaría conducir, la casa en la que desearíamos vivir o el lugar que nos encantaría visitar? Y pasa un año, y otro, y otro, y seguimos con los mismos sueños, estancados a la misma distancia de cumplirlos que siempre.

Soñar está muy bien, bueno, es maravilloso diría yo, pero si no das cada día un paso en pro de la consecución de tus sueños, corres el riesgo de que se queden en nada.

4. *Tiene un nivel comparativo bajo.* Curiosamente, tendemos a compararnos con los que están por debajo de nosotros. Por ejemplo, si gano mil quinientos euros, tiendo a pensar que no estoy mal porque gano más que los que ganan mil euros. Pero ¿y si en vez de compararte con las personas que cobran ochocientos, lo hicieses con las que ganan diez mil euros? ¿No sería esto una motivación para caminar en otra dirección?

La respuesta está en que con este nivel comparativo bajo, el cerebro consigue varias de sus funciones básicas: asegurarte comodidad y tranquilidad. Evita así que puedas salir de tu zona de confort.

5. *Es pesimista y negativa.* Las emociones negativas suelen prevalecer sobre las positivas. Generalmente, tendrás durante el día más pensamientos negativos que positivos. Quizás por ese afán de protegernos, nuestra mente tiende a ser casi siempre escéptica y a estar a la defensiva. Ve amenazas por todos los lados. De ahí que sean

estados emocionales habituales, la tristeza, la ira, la frustración, el resentimiento, la depresión, etc. Probablemente nuestro cerebro considera que un exceso de «excitación positiva» puede llevarnos a situaciones que pongan en juego nuestra integridad y por ello suele tirar de nosotros hacia abajo.

Por ello, y más que nunca, necesitamos rodearnos de personas optimistas que nos contagien alegría y buen humor.

6. *No valora el tiempo.* Por eso estamos de forma habitual «enfrascados» en labores que ni nos van ni nos vienen, haciendo cosas improductivas y malemployando el tiempo con personas que no nos aportan nada.

Para mí, es una de las principales causas por las que las personas no avanzan en la dirección correcta o a la velocidad deseada.

Insisto, me llama mucho la atención la cantidad de tiempo que empleamos durmiendo, viendo la televisión, saliendo de copas por la noche para levantarte a las tres de la tarde del día siguiente, yendo a reuniones familiares por obligación, quedándome en el trabajo más tiempo por el qué dirán, etc.

Y con esto no estoy criticando la libertad individual que tenemos cada uno de nosotros para hacer con nuestro tiempo lo que queramos, solo estoy tratando de llamar la atención sobre la necesidad de aprovecharlo para cambiar nuestra vida a mejor. Y si no, no te quejes.

7. *Posterga.* «Ahora en septiembre me apunto al gimnasio», «El año que viene hago el curso sobre ventas», «Me tengo que poner con el inglés», «Voy a ver si me quito cinco kilitos ahora en enero», «Tengo que decirle algo a mi jefe», etc. ¿Te suenan estos propósitos? Bueno, pues como seguro habrás podido comprobar tú mismo, las personas somos postergadoras.

Esto está relacionado con la tranquilidad que quiere nuestro cerebro para nosotros. Y esta condición nos aleja también del lugar en donde nos gustaría estar.

Nos faltan compromisos firmes con nosotros mismos para llevar a cabo determinadas tareas. Pero el éxito está reservado a los «hacedores», no a los «postergadores».

No es que las personas carezcamos de recursos, sino de control sobre los mismos. Todos tenemos capacidades suficientes, pero no sabemos gestionarlas. Las personas exitosas no son más listas que tú, simplemente saben administrar mejor todas las herramientas de las que disponen.

Lo que ocurre no importa, lo que importa es cómo construimos nuestra mente alrededor de eso. Ante un hecho puedes adoptar una actitud u otra, y eso determinará los resultados.

Tu vida realmente es la suma de las decisiones que has tomado (y de las que no has tomado). Tu cuenta bancaria es un reflejo de tus decisiones, donde trabajas es un reflejo

de tus decisiones, tu pareja es otro reflejo de tus decisiones, y así con todo. Todo lo que tienes en tu vida lo has atraído tú, por eso es muy importante que dejes de echar la culpa de lo que te pasa a los demás. Nos gusta mucho el papel de víctimas de la sociedad y del sistema. Pero aquí no hay más sistema que el que tú te creas.

Excusas tenemos muchas: que si los impuestos, que si la ley, que si mi marido, que si mi madre, que si mis hijos, que si mi jefe, que si llueve, que si hace frío, que si mañana...

Vale ya de quejarte. Levántate ahora del sofá y da un primer paso, sí, un solo paso, porque aunque ese primer paso no te sitúa donde quieres estar, te aleja de donde no quieres estar.

## CINCO CREENCIAS QUE CAPACITAN Y TE LLEVAN A OBTENER GRANDES RESULTADOS

1. *Todo ocurre por algún motivo.* Yo soy de los que no creen en las casualidades, sino en las causalidades. El universo es tan perfecto que todo tiene un fin y las cosas que nos ocurren tienen el gran objetivo de hacernos aprender.

¿Qué pasa si no extraemos el aprendizaje de una situación? Pues que la vida te la volverá a mostrar. ¿No has visto cómo se repiten determinadas situaciones una y otra vez? Eso es que no aprendes.

Hay que sacar el aprendizaje de cada situación, por muy dura que esta nos pueda parecer. Al aprender con las circunstancias, subimos varios escalones hacia el éxito.

2. *No hay fracasos. Solo resultados.* El fracaso no existe, simplemente los resultados no son los esperados. El fracaso es algo que dicta tu mente, no es un hecho objetivo.

Cuando no alcanzamos los resultados esperados, es porque nos falta algo por aprender. Por tanto, si quieres obtener otros resultados te toca hacer las cosas de otra manera. Estudia, analiza y actúa diferente la próxima vez.

3. *Asume tu responsabilidad. No culpes a nadie.* Como ser libre y dueño de tu vida que eres, todo lo que tienes o no tienes es por ti. No culpabilices a nadie de lo que te pasa. Si asumes tu responsabilidad, estarás dando el primer paso para la solución del problema. En cambio, si echas la culpa al otro, te estás diciendo a ti mismo que no eres un ser libre, independiente, con capacidad de decidir, y no te estás haciendo cargo de tu vida. Cosa que, por otro lado, puede ser cómoda, porque adoptar el papel de víctima también es muy atractivo, y te reporta muchos beneficios.

4. *No es necesario saber de todo para servirse de todo.* La gente exitosa tiene un conocimiento práctico de muchos temas, pero poco dominio de los mismos.

Las personas triunfadoras son capaces de hablar de *marketing* digital, de contabilidad, de ventas, de fiscalidad, de producción, sin ser expertas en todas las materias.

Por ello, apóyate en las personas que saben. Paga por asesoramiento. Ahora bien, las personas exitosas, aunque disponen de asesores especializados en los diversos temas, son capaces de mantener conversaciones a buen nivel con estos.

5. *El trabajo es un juego.* ¿Conoces a alguien que haya logrado un gran éxito haciendo algo que aborrece? Solo si nos divertimos con lo que hacemos, podremos triunfar.

El problema es que desde bien pequeños nos han inculcado que el trabajo es una cosa demasiado seria, dura, sacrificada, y que es después de trabajar o los fines de semana cuando tenemos que pasarlo bien. Para mí, trabajar es disfrutar con lo que se

hace, es no mirar el reloj esperando el final de la jornada, es levantarse contento y no distinguir un lunes de un domingo.

Por tanto y siguiendo esta «filosofía», soy de los que creen firmemente en que si no encuentras un trabajo que se adapte a ti, créalo. No esperes a descubrir el trabajo perfecto, porque no existe. Tienes la capacidad y medios tecnológicos abundantes y baratos a tu alcance. Y es que nunca en la historia de la humanidad ha sido tan fácil emprender como hoy en día.

Estamos en la era del «talentismo». En la pasada era capitalista, los dueños del mundo eran los propietarios de las fábricas, de los medios de producción. Hoy cualquiera puede hacerse millonario con un teléfono, un portátil y una conexión a internet. ¿A qué esperas?

No te quejes, pues, de tu trabajo, de tu empresa, de tus compañeros, de tu horario, tienes la opción de crear algo propio, algo que sirva a los demás, que haga la vida más fácil a las personas, que contribuya a generar felicidad.

No me entra en la cabeza que te puedas jubilar a los sesenta y siete o setenta años haciendo algo que no amas. ¿Acaso hay mayor sinrazón que una vida dedicada a cosas que no te apasionan?

## CLAVES PARA ALCANZAR LA FELICIDAD

Estas cinco claves te ayudarán:

1. *Aprende a superar la frustración.* La vida está llena de situaciones que te pueden generar frustración. Situaciones que considerarás injustas y que no te mereces (eso pensarás). El principal problema con la frustración es que rompe la autodisciplina. Es más fácil abandonar el camino que te habías marcado si te sientes frustrado.

Pero, como con todo, esto también puedes aprender a superarlo, aunque requiere un trabajo profundo de autoconocimiento, paciencia y aceptación.

2. *Aprende a superar el rechazo. Aprende a recibir noes.* Nuestro cerebro odia recibir un «no», y cuando eso sucede, tendemos a considerarlo casi como un ataque a nuestra persona. Asume que ese «no» se refiere a una propuesta concreta y a un espacio y tiempo determinado. No es un «no» permanente hacia ti.

Las personas exitosas tienen una característica común, y es que han recibido muchos «no» en su vida. Y es que la única forma de acercarse al «sí» es recibiendo muchos «no». Esos «no» recibidos son una oportunidad para aprender, para revisar tu sistema de creencias y derribar viejos paradigmas que te han llevado a donde estás.

3. *Aprende a superar la presión financiera.* Cuántos sueños se han roto ante la presión de unas finanzas delicadas, unos pagos que hay que hacer o unos ingresos que no llegan. El camino hacia tu sueño exige una altísima capacidad para gestionar la incertidumbre financiera, ya que como decía un famoso anuncio en la radio: «No tenemos sueños baratos».

Aprende a manejar tu dinero y a invertir convenientemente, puesto que, como vimos antes, el dinero es muy importante y saber controlarlo es clave si quieres salir de donde estás.

4. *Aprende a superar el orgullo.* Otra gran fuente de conflictos es nuestro ego. ¿Por qué queremos tener siempre razón? ¿Por qué nuestras ideas tienen que estar por encima de

las de los demás? ¿Por qué pensamos que todo el mundo está en nuestra contra?

El orgullo es uno de los principales motivos por el que rompemos relaciones con otras personas, ya sean sentimentales, familiares o de amistad.

El orgullo te aleja de ver las cosas de manera más objetiva, bloquea la comunicación con los otros, y te convierte en una supuesta víctima de un «complot interplanetario» urdido contra ti.

El orgullo es lo contrario a la humildad, a la autocrítica, a pedir perdón y a establecer puentes con otras personas.

5. *Da siempre más de lo que esperas recibir.* Me duele ver mucho egoísmo y falta de detalles en el día a día. Estamos tan ensimismados en nuestros problemas que no nos paramos a ver que los demás también tienen los suyos.

Y sí, cuando hay grandes tragedias como atentados, terremotos, huracanes, etc., el ser humano saca lo mejor de sí mismo para brindar su ayuda a los demás. Pero es verdad que normalmente solo en situaciones extremas.

En el día a día vamos de aquí para allá como «pollos sin cabeza», centrados en nuestros asuntos, y olvidándonos que a nuestro lado probablemente haya alguien que lo esté pasando mal. Ni siquiera caemos en el poder sanador de una simple llamada preguntando: «¿Qué tal estás?».

Basta que tengas un pequeño problema, para que te des cuenta de lo solo que estás, aunque tengas una gran vida social o te encuentres siempre rodeado de gente.

Echo de menos los detalles. Las personas detallistas son en general una especie en extinción.

Y detalles son pequeñas cosas, por ejemplo, dejar pasar en la cola del supermercado a la persona que está detrás de ti con solo uno o dos productos, o ceder el paso al coche que se intenta incorporar a la autovía, o prestar tu coche al amigo que tiene el suyo averiado, o dejar propina en el restaurante donde te han tratado muy bien, o llamar a ese amigo que se acaba de separar para interesarte por él, o no colarte en las colas, o no dejar que tus hijos molesten en el restaurante a los demás, o tener paciencia con los repartidores que dejan la furgoneta en doble fila, o dedicar algo de tu tiempo a labores sociales, o decir «te quiero» a tu pareja...

Dar te reportará una mágica sensación de felicidad, plenitud y realización.

## FRACASAS PORQUE QUIERES

Desgraciadamente, son mayoría las personas que fracasan a la hora de alcanzar sus objetivos. Profundizando muy bien en el tema, he encontrado *veinticinco razones por las que las personas no alcanzan el éxito* (entendiendo el éxito como algo subjetivo que cada uno tiene que definir). Te invito a que definas qué es para ti el éxito y determines que se interpone entre él y tú:

1. *Ausencia de propósito en la vida.* Para mí, sin duda el principal motivo de fracaso en la vida. Es imposible tener éxito si no sabes hacia dónde te diriges. El 99 por ciento de las personas que conozco no saben cuál es su propósito en este mundo. Lo cual me parece sobrecogedor.
2. *Falta de ambición.* Es el combustible que alimenta la máquina del éxito. El conformismo «mata». ¿Cuántas personas conoces que no están dispuestas a mejorar y a abandonar su mediocre vida? Muchas, ¿verdad?
3. *Carencia de autodisciplina / autocontrol.* Si no eres capaz de controlarte a ti mismo, tampoco podrás hacerlo con lo que te rodea. Todo parte de saber dominar esa vocecita que todos llevamos dentro y que nos dice que no podemos. No busques al enemigo fuera, está en tu interior, como un «alien». Domínalo y serás el dueño de tu vida.
4. *Mala salud.* Sin salud no hay éxito perdurable que valga. Es nuestro principal activo. Cuida el cuerpo y el espíritu. La buena salud está muy relacionada con el autocontrol y la autodisciplina.
5. *Procrastinación.* Vivimos en un mar de buenos propósitos y la dilación es uno de los principales motivos de fracaso. Nuestra tendencia a dejarlo todo para más adelante nos aleja del éxito. La mayoría de las personas andan por la vida temerosas, esperando el momento «idóneo» para hacer algo.

El momento es ahora, y no esperes a tener todas las herramientas para empezar, pues estas irán apareciendo según vayas caminando.

Y lo curioso es que, de repente, cuando el universo ve que te has empezado a mover, misteriosamente te brinda su ayuda en forma de «casualidades» que te ocurren, y que hacen que se te vayan abriendo puertas. Mágico, ¿verdad?

6. *Falta de educación / formación.* Es un hecho que se puede superar con facilidad. Sobre todo en los tiempos que corren, en donde tenemos un acceso casi ilimitado a todo tipo de formación y conocimiento y a unos precios muy asequibles e incluso gratis.

Hoy en día, todo el que tenga ganas puede aprender lo que desee. Además, no por tener un título universitario se certifica que sabes. Realmente no es tanto lo que sabes, como lo que haces con lo que sabes.

De hecho, la universidad no te garantiza, ni de lejos, que vas a tener éxito. Ni siquiera tu brillante expediente académico.

7. *Falta de determinación / persistencia.* Muchos son buenos para empezar, pero no tanto para continuar. Y se es muy propenso a abandonar ante las primeras señales de derrota.

La persona que persiste se da cuenta de que la sombra del fracaso acaba desapareciendo. Tener determinación es poseer una voluntad de hierro y no cejar en el intento, aunque te caigas una y mil veces.

8. *Mensajes erróneos desde niños.* Afortunada o desgraciadamente, acabamos siendo lo que nos han dicho desde pequeños que seríamos. Si has tenido la suerte de que el mensaje de tus padres era de poder y capacitación, hoy con casi seguridad habrás llegado más lejos que si lo que oías en tu casa era que no eras bueno o que no valías para tal o cual cosa.

9. *Descontrol del impulso sexual.* La energía sexual es uno de los principales estímulos que mueve a la gente a la acción. Pero esta energía mal utilizada puede ser destructiva, como ya comenté en la página 102.

10. *Exceso de precaución.* La persona que no corre riesgos tiene que conformarse con lo que queda una vez han elegido los demás. Este exceso de precaución es tan peligroso como la ausencia de la misma. La vida en sí misma está llena de riesgos.

11. *Mala elección de la pareja.* La correcta elección de la persona con la que vas a compartir tu día a día es absolutamente vital. Una mala relación de pareja te aboca a la infelicidad y al fracaso. La armonía en una relación, sin embargo, es fuente de éxitos.

12. *Mala elección de los socios en los negocios.* Es una de las principales causas de fracaso en los negocios. Al igual que una elección de pareja es vital, seleccionar un buen socio también lo es en el mundo de la empresa. Búscate socios que te complementen y de los que puedas aprender.

13. *Supersticiones y prejuicios.* La superstición y los prejuicios son una forma de miedo y de ignorancia. Tienen también mucho que ver con lo que nos han inculcado de pequeños y el ambiente en el que nos hemos criado. Yo soy de los que piensa que esto se cura viajando, empapándote de experiencias, conociendo otras culturas y atendiendo a nuevas visiones.

Los triunfadores tienen mente abierta y no le temen a nada.

14. *Egoísmo.* No me canso de decirlo. Por desgracia, somos en general muy egoístas. Vivimos muy ensimismados en nosotros y nuestras circunstancias, sin percatarnos de que al lado tenemos a alguien que sufre y que necesita nuestra ayuda.

Vamos muy deprisa para acá y para allá, con altos niveles de estrés y ansiedad, brindándonos poco a colaborar con el otro. Estamos deseando contar a la otra persona nuestras dudas y preocupaciones, pero escuchamos poco o nada.

Y no solo es ayudar con nuestro tiempo, también con nuestros recursos. Haz esta pequeña prueba. Pide a tu grupo de amigos que te presten 3.000 euros y observa sus caras. ¿Qué te transmiten?

15. *Escasez de dinero.* Es otra de las principales causas de fracaso en los negocios. Piensa que, cuando comienzas en un negocio, tienes que tener un capital remanente para hacer frente a los errores que puedas cometer.

Y es que, como ya he comentado muchas veces, sin dinero no vas a ningún lado. El dinero es fundamental para tu felicidad (y que no te cuenten «historias»).

16. *Deshonestidad / falsedad.* La deshonestidad te llevará a la pérdida de reputación y sin ella tienes asegurado el fracaso. Ser honesto implica tener valores, ser fiel a tus compromisos y transparente en tu forma de comunicarte.

17. *Intolerancia / fanatismo.* Las personas de mente cerrada, difícilmente salen adelante. Ser intolerante quiere decir que ya has aprendido todo lo que tenías que aprender, y además tienes la verdad absoluta.

Las formas más dramáticas de intolerancia las vemos en el terreno político, religioso y étnico. Pero cuidado, siempre hay un intolerante en cualquier esquina. ¿Conoces a alguno cerca de ti? Yo sí.

18. *Falta de energía.* Como he descrito en este libro, para mí la buena gestión de la energía es uno de los pilares sobre los que se asienta el éxito. Con una baja energía resulta difícil que puedas llegar lejos. Las personas que han triunfado en sus carreras lo han hecho porque disponían de energía desbordante y gran entusiasmo.

19. *Derroche.* Las personas derrochadoras no pueden tener éxito. Es imprescindible acostumbrarse a ahorrar una parte de tus ingresos. Tener una buena cantidad de dinero ahorrado te va a dar tranquilidad y una mayor capacidad para soportar la presión financiera.

20. *Elección vocacional errónea.* No puedes triunfar si estás haciendo algo que no te gusta. Ni más ni menos. Lamentablemente, ocurre que cuando tienes, por ejemplo, que decidir qué estudios universitarios seguir (y este es uno de los pecados originales) tienes la presión de tus padres o la presión de las modas o no te llega la nota media o lo que te gusta no existe en tu ciudad o bien los estudios son muy caros, etc.

Cuántas vocaciones rotas por el obsoleto sistema educativo que implica que tienes que decidir tu futuro con diecisiete años. Y así pasa, las empresas están plagadas de trabajadores desmotivados y alienados, convertidos en simples mercenarios por un puñado de euros.

21. *Falta de moderación / «Exceso de excesos».* Sus formas más dañinas las encontramos en los aspectos relacionados con la comida, las bebidas alcohólicas, las drogas y el sexo. Es muy difícil el éxito si no llevas una vida de moderación y autocontrol.

22. *Negativismo.* Las personas negativas tampoco pueden resultar exitosas. La queja, que es uno de nuestros «deportes» nacionales, te aleja del lugar en el que quieres estar.

La queja, como ya dije en otro capítulo, es el mayor síntoma de que no has tomado el camino correcto, puesto que si estás en tu esencia, con un propósito claro, no hay espacio para quejarse.

El principal problema de estar rodeado de alguien negativo es que te roba energía, es decir, te roba vida, por tanto mi recomendación es que te alejes de él como de la peste.

23. *Incapacidad de colaborar con los demás.* No hay éxito duradero sin colaboración con otras personas. El ser humano es un ser social por naturaleza, que necesita crear vínculos con otros similares para alcanzar un desarrollo pleno.

Hoy en día con el auge de las comunicaciones y la tecnología, estamos más interconectados que nunca y sin ayuda de otros, no podremos llegar muy lejos.

24. *Adquisición de poder sin esfuerzo.* Es el caso de los hijos que heredan fortunas o grandes negocios de sus padres o cuando recibes una gran cantidad de dinero de manera rápida. La falta de esfuerzo (entendiendo esfuerzo como capacidad de superación y constancia) te acerca al fracaso.

El enriquecimiento rápido es más peligroso que la pobreza. De hecho, está comprobado que a la mayor parte de las personas que les toca la lotería acaban perdiendo el dinero en unos pocos años.

25. *Ser fácilmente manipulable.* Todos los días vemos lo fácil que es manipular a las masas y jugar con las emociones colectivas y los anhelos de las personas.

Las personas muy manipulables rara vez alcanzan el éxito. Los grandes líderes son personas de personalidad fuerte, con unas profundas convicciones, bien informadas y difícilmente manipulables.

La manipulación se nutre con la ignorancia. Una persona ignorante es muy manipulable. De ahí que el cambio que quisiera ver en el mundo pasa por una mayor y mejor educación de las personas. Empezando por los niños.

## LA JUNGLA DEL ENTORNO LABORAL

**S**i hay un lugar en donde se requiere una alta inteligencia emocional si quieres sobrevivir (no me refiero ya a tener éxito, simplemente a sobrevivir) es en el mundo de las empresas.

Como trabajador que eres, necesitas ser inteligente emocionalmente para moverte con soltura en la selva en la que se han convertido hoy por hoy los ambientes laborales.

Llevo años observando y analizando lo que ocurre en el medio laboral, no en vano he trabajado, antes de encontrar mi pasión, en nueve compañías diferentes, tanto empresas pequeñas familiares como multinacionales. Y siguen pasando por mis manos cientos de mandos intermedios y directivos. Después de este bagaje, una de las conclusiones a las que llego es que necesitas saber moverte con inteligencia entre tus compañeros y jefes.

He visto de todo en las empresas y de una forma reiterada: falta de autoestima, autoritarismo, aversión al cambio, miedo, escasa motivación, poca preparación o formación, mala comunicación, falta de trabajo en equipo, ausencia de implicación, carencia de empatía, exceso de paternalismo, acoso, estrés, ansiedad, etc.

En general, hay mucha toxicidad, producida la mayoría de las veces por una falta de liderazgo por parte de los directivos y mandos intermedios. También, por qué no decirlo, por falta de valor y compañerismo de muchos trabajadores, que por miedo a perder su estatus o el propio empleo, aceptan o toleran circunstancias muy negativas.

En mi recorrido laboral me he encontrado incluso con situaciones de claro acoso, donde las personas que lo sufrían llevaban más de diez años soportándolo sin hacer nada. Y yo me pregunto, ¿en qué infierno está metida una persona que aguanta tal cantidad de años esa situación, sin ser capaz de tomar decisiones al respecto?

En este caso, el acosador se hace fuerte por el silencio cobarde y cómplice de los compañeros de la persona acosada. Este, primero, se siente impune ante la pasividad de la persona acosada y sus compañeros, y va reforzando cada vez más esa estrategia de presión, sometimiento y humillación.

Pero pienso una cosa y aquí va mi llamada a la acción, ¿acaso uno no tiene la plena libertad personal de dejar la empresa o la organización para la que trabaja? Yo digo que

sí rotundamente. Ahora bien, es fácil buscar excusas para no moverse: que si tengo hijos que mantener, que si tengo una casa y un coche sin pagar, que si cómo voy a renunciar a la indemnización llevando tantos años. Ojo, no digo que sea fácil, pero estoy convencido de que nuestro mundo está lleno de posibilidades para cambiar, tomar otro rumbo y adoptar decisiones difíciles.

El mal que acecha a las compañías es un reflejo del que acecha a nuestra sociedad y es, por lo regular, un problema de falta de autoestima. Falta de autoestima tanto del directivo como de la persona a su cargo. Y esta falta de seguridad personal está relacionada con nuestra infancia, con la impronta que dejaron en nosotros nuestros padres, profesores y entorno cercano.

Puede que de niños y jóvenes oyésemos cosas como: «Tú no puedes hacer eso», «A ti eso no se te da bien», «Qué torpe», «Te vas a caer», «Eres tonto», «Eres malo», «¡Cuidado!», «Eso es imposible», «Tienes que hacer lo que yo te diga», «La vida es dura», «Hay que sufrir para conseguir las cosas», «Pepito lo hace mejor que tú», «Busca un trabajo fijo», «No te compliques la vida», «Alquilar es tirar el dinero», etc.

Todo lo que nos decían de pequeños lo tenemos grabado «a fuego» en nuestro subconsciente y guía nuestras decisiones de una forma inconsciente y automática. Simplemente actuamos como actuamos sin saber por qué.

Además, en una época en la que el empleo es cada vez más escaso, la lucha por conservar el puesto de trabajo es feroz. Los compañeros se convierten en rivales y los propios jefes están más preocupados por mantener su puesto que por desarrollar y motivar a su equipo.

## JEFES TÓXICOS

Según mi experiencia trabajando con directivos (y sufriendolos), estos son los siete perfiles de jefes tóxicos que he encontrado y que hacen estragos en las empresas:

1. *El jefe «amiguito»*. Es el jefe que se quiere hacer amiguito de su equipo. Te invita a salir a tomar algo fuera del horario de trabajo y le gusta el cotilleo. Usa su influencia para hacer amigos a costa de su trabajo. Tiene empleados favoritos y empleados que le caen mal, crea divisiones entre los trabajadores y, si no le sigues el «rollo», te hará una cruz.

No puede tomar decisiones importantes, como despedir a aquellos que necesitan ser despedidos (a menos que sean personas que no le siguen el «rollo»).

Lo más importante con este tipo de jefe es poner límites muy claros. No le permitas usar su posición para intimidarte. Podrás tomar el control de cualquier situación, al poner un límite de forma consciente y proactiva. Puedes seguir siendo amable con tu jefe y, a la vez, no temer decirle que no a sus invitaciones a tomar algo después del trabajo.

Ahora bien, lo difícil aquí es mantener la continuidad con tus límites si tu jefe insiste. Pero ojo, es clave que no pongas límites que te hagan ver como una persona inaccesible. Es mejor que este tipo de jefe te vea como un aliado que como un enemigo.

2. *El jefe «tiquismiquis»*. Este tipo de jefe te hace sentir que estás bajo vigilancia constante. Es la clase de personas que te dice que tu letra podría mejorar o que por qué usas postits de un determinado color. Es capaz de devolvarte un informe de diez páginas porque usaste un clip en lugar de una grapa.

Pone demasiada atención a los pequeños detalles y su constante vigilancia hace que las personas de su equipo se sientan desilusionadas y frustradas.

Para llevar a estos jefes tóxicos, tienes que acercarte a ellos demostrando que eres flexible, competente, disciplinado y abierto a una comunicación constante, ya que estos jefes «tiquismiquis» se acercan a los empleados que hacen los trabajos como ellos imaginan.

El truco es hacer preguntas específicas sobre el proyecto que te piden, tener revisiones constantes y ver si la retroalimentación de tu jefe sigue patrones específicos.

A veces esto no siempre funciona. Algunos jefes nunca dejan de buscar algo que sobreanalizar y criticar. Cuando este sea el caso, deberás buscar la satisfacción con tu trabajo dentro de ti. No dejes que la obsesión de tu jefe con los detalles disminuya tu autoestima, porque eso solo te generará estrés.

3. *El jefe déspota*. Utiliza tácticas maquiavélicas para alimentar su ego constantemente. Su preocupación principal es mantener el poder y manipulará e intimidará a quien sea necesario para lograrlo. El tirano cree que sus empleados son una pandilla de

trabajadores de su finca. Clasifica a las personas en su cabeza y las trata de acuerdo a su propia valoración: aquellos empleados que desafían su forma de pensar son el enemigo que busca provocar una rebelión.

Quienes lo apoyan se convierten en «capataces de la finca», mientras que quienes no desempeñan tan bien como deberían son condenados a «hacer zanjas» y a «limpiar estiércol» sin cesar.

Una manera dolorosa, pero efectiva, para lidiar con los tiranos es presentar tus ideas de manera que les permitas adjudicarse algo del crédito. Un tirano puede mantener su ego sin tener que limitar tus ideas. Siempre dales algo de reconocimiento, aunque ellos jamás hagan lo mismo por ti.

Gestiona tus emociones de un modo correcto para elegir racionalmente cuándo pelear y cuándo dejar que gane.

4. *El jefe incompetente.* Este jefe fue promovido con prisa o contratado sin saber si era capaz de llevar el puesto. No es que sea un completo inútil, pero en su equipo hay personas que han estado en la compañía más tiempo y tienen la información y las habilidades de las que él carece.

Lo más probable es que si te frustra tener este tipo de jefe, es porque tú tienes las habilidades que a él le faltan. Es importante tragarte tu orgullo y compartir tu experiencia y conocimiento con él sin presumir. De esta manera, te convertirás en su aliado y confidente.

5. *El jefe robot.* En la mente del robot tú eres el empleado número cuarenta y tres que genera una producción de nivel «a» y tiene una experiencia de ochenta y siete puntos.

Este jefe toma decisiones en base a números y, cuando es forzado a actuar sin contar con las cifras necesarias, se bloquea. No hace esfuerzo alguno para conectar con sus empleados y solo se fija en las cifras y porcentajes para decidir quién es válido y quién no.

En este caso, necesitas hablar su lenguaje. Asegúrate de tener todas las cifras posibles que apoyen tus ideas. También necesitas descubrir qué cosas considera valiosas y demostrarle que puedes cumplir con ellas. Una vez que logres eso, puedes empezar a tratar de sacarlo de su zona de confort antisocial. El truco es encontrar maneras de conectarte directamente con él, sin parecer grosero. Responde a sus correos en su oficina, para que empiece a identificarte más allá de un número.

Solo porque le interesan las cifras no significa que tú no puedas ser la excepción. Hazlo con mesura porque es probable que no responda bien a un «asalto social».

Suelen estar en áreas de producción, técnicas o logísticas.

6. *El jefe visionario.* La fuerza de este jefe se basa en sus ideas o innovaciones. Sin embargo, carece del liderazgo necesario para implementar estos planes. Cuando llega el

momento de ejecutar una de sus grandes ideas, él ya está planeando algo más y te deja a ti averiguar cómo lograr que su visión original sea una realidad.

La mejor manera de lidiar con este tipo de jefes es hacerles bajar un poco a la tierra. Estos tienen una visión muy general de las cosas, así que tu deber será concentrarla en acciones prácticas.

Para conseguirlo debes hacerle muchas preguntas específicas para forzarlo a considerar los obstáculos reales de sus planes. No tires sus proyectos directamente, mejor enfoca su atención en lo que se necesitará de manera práctica para ejecutar sus ideas.

Muchas veces estas preguntas harán que los planes irreales de estos jefes se diluyan, pero cuando no suceda así, tendrás que hacerles entender que se necesitará mucho esfuerzo real para lograr que su visión suceda.

7. *El jefe gaviota.* Es un jefe que siempre está ausente y un día decide que es tiempo de trabajar; en ese momento se preocupa por el proyecto, enfadándose cuando no entiende el progreso del mismo. En lugar de tomarse el tiempo para ver los hechos y trabajar de la mano con su equipo, el jefe gaviota solo arroja un montón de consejos teóricos y luego se desentiende del trabajo.

De hecho, los jefes gaviota solo interactúan con sus empleados cuando hay que solucionar una crisis y muchas veces hacen que la situación sea peor al no saber trabajar con su equipo.

La mejor manera de manejar a estos jefes es en equipo. Lo ideal sería conseguir que todos los empleados se sienten con él para explicarle que su intromisión abrupta no está considerando todos los hechos de un proyecto que lleva tiempo avanzando. Muchas veces, los jefes gaviota no saben en qué se están equivocando y cuando se lo indicas de la manera correcta suelen cambiar para bien.

## EMPLEADOS TÓXICOS

Pero en las empresas y organizaciones no solo hay jefes tóxicos, también hay empleados que contaminan e incluso llegan a destruir el ambiente laboral. Son trabajadores insertados en todas las áreas y que han sabido adaptarse inmejorablemente al ecosistema organizacional. Estas son las principales categorías:

1. *El empleado escéptico.* Es el típico trabajador que duda de que cualquier nuevo planteamiento, idea o proyecto vaya a funcionar. Suele buscar los puntos débiles del proyecto y agarrarse a ello para plantear su visión escéptica.

Suele ser una persona que lleva bastantes años en la organización y ha visto pasar muchos jefes y compañeros. Y, cómo no, ha visto cómo muchos proyectos no llegaban a buen puerto.

La forma de lidiar con estos empleados es no abrumarles con detalles del proyecto. Lo mejor es trocearlo e ir dándoles información poco a poco para que no se bloqueen. Tampoco es conveniente exagerar o alardear sobre las bondades o lo magnífico que es dicho proyecto.

Resulta más rentable darle pequeñas tareas concretas y ofrecerle pequeños reconocimientos a la finalización de las mismas.

2. *El empleado pelota.* Este es todo un clásico en las organizaciones. De hecho, los hay en todas las empresas. Es un adulator profesional. Ante el jefe se reserva siempre su verdadera opinión y suele estar siempre muy de acuerdo con el punto de vista de dicho superior. Delante del jefe suele ser muy entusiasta.

No es frecuente que sea buen compañero porque también suele ser un «chivato». A menudo desprestigia a los que trabajan con él para ponerse «medallas». Por otro lado, frente a sus colegas actúa como si fuese parte del equipo e incluso critica al jefe, pero delante de este se comporta como si estuviese alineado cien por cien con la organización.

Es una figura muy difícil de detectar por un jefe, puesto que se suele confundir con una persona de confianza, muy integrada y que «siente los colores». Aunque la realidad es que es una persona que, cuando el jefe se da la vuelta, se transforma.

La forma de llevar a estas personas es observando muy de cerca su trabajo, siendo lo más objetivo posible en la valoración de su desempeño y poniéndole bastantes puntos de control y evaluación.

3. *El empleado triste.* Suele ser la persona gris y apagada que tenemos cerca. Es individualista y poco dada a opinar y comparte con la figura del «escéptico» su escepticismo.

Los niveles de energía de esta persona son bajos. Suele ser alguien enfermizo al que le cuesta mucho emocionarse con un proyecto.

Es poco o nada creativo y sí muy «quejica», y hay que transmitirle detalladamente la tarea a realizar. Se encuentra con frecuencia en puestos administrativos o rutinarios.

La forma de llevar a estas personas es no abrumarlas con información, no darles demasiados detalles sobre las excelentes bondades del proyecto y reforzarlas positivamente muy a menudo.

4. *El empleado «hipermotivado».* Tiene altos niveles de energía y es fácilmente motivable, aunque se «desinfla» o se viene abajo también rápidamente. Es desorganizado e incluso caótico.

Se caracteriza por ser también bastante individualista, puesto que en su fuero interno cree que nadie puede llevar su ritmo y se considera más listo que los demás. Realmente es muy egocéntrico.

Cuando entras en profundidad a analizar su desempeño, hace aguas por todos los lados. No le gusta seguir las reglas y quiere incluso ir por delante de su jefe en muchos temas.

Desempeña usualmente labores de comercial, diseñador o innovación.

La forma de dirigir a esta persona es poniéndole puntos de control o evaluación que midan su desempeño con datos objetivos. Incidir en la necesidad de cumplir con las normas establecidas y reforzarle positivamente cuando se viene abajo.

5. *El empleado «normalista».* Casi más que en una empresa privada, les pega trabajar para la administración pública. Les encantan las normas y los procedimientos, y salir de ellos es desconcertante e inquietante. De hecho, los procedimientos son su Biblia.

Se niegan a realizar acciones que consideren que van en contra de las reglas. Chocan frontalmente con los «hipermotivados».

Se caracteriza por tener un nivel de energía bajo, ser muy poco creativo y algo más optimista que el triste. En general, son personas grises.

La forma de dirigir a estas personas es dándoles instrucciones muy claras y precisas, acordes totalmente con los procedimientos generales establecidos de la compañía. Necesitan también de un reforzamiento positivo continuo, para elevar su nivel de energía y motivación.

6. *El empleado «estratega».* Tiene diseñada una minuciosa estrategia de supervivencia en la organización, que es su principal objetivo.

Tiene mil caras que utiliza en función de las circunstancias y de la persona que tiene delante. Cuando llega al trabajo, se pone el «disfraz» que le conviene para esa ocasión. Puede adoptar el papel de pelota, de hipermotivado, de triste, de normalista. Es un manipulador nato. Manipula a su jefe y a sus compañeros.

La naturalidad la deja para cuando sale del trabajo. Es a menudo una persona que lleva muchos años en la organización y sabe cómo funcionan las cosas allí. Tiene

bastante influencia y es el causante del despido de muchos jefes y compañeros.

Suele liderar grupitos y tener su propio reino de «taifas». Es el perfil más peligroso y tóxico en una organización, y puede arruinar el clima laboral fácilmente.

La forma de dirigir a esta persona es (si se le identifica, puesto que es un «camaleón» que se camufla muy bien) «atarle» muy de cerca, con muchos puntos de control y evaluación 360 grados.

## ¿ERES LÍDER O SOLO LO PARECES?

Mucho se ha escrito y se ha hablado sobre liderazgo, pero no es mi intención en este libro hacer una tesis doctoral sobre este amplio y apasionante mundo. Pero tampoco quería desaprovechar la ocasión de dedicarle por lo menos un capítulo a este tema y contarte cuál es mi visión personal.

Son muchas las clasificaciones que se han hecho sobre los tipos de liderazgo que existen; se habla del líder auténtico, del líder autoritario, del líder formal, del líder *coach*, etc. Pero para mí hay, en esencia, dos clases de líder: el que sirve a los demás y el que se sirve a sí mismo. Desgraciadamente, el primer tipo está en peligro de extinción. Estamos hablando de un tipo de persona con un altísimo nivel de consciencia. ¿Qué distingue a uno de otro?

### 1. *El líder que se sirve a sí mismo:*

- Piensa que es el dueño del «cortijo». Percibe su identidad como la suma de las posesiones, posiciones y relaciones que tiene, y todo lo que hace va encaminado a proteger esto.
- No teme fallar, sino perder su estatus o poder. Encuentra cualquier crítica como un ataque, así que realmente no le gusta conocer la opinión de los demás, aunque diga lo contrario. Suele estar muy a la defensiva, debido a su falta de autoconfianza.
- Tiene miedo igualmente a que, en algún momento, algún colaborador le pueda quitar el puesto. Por tanto, no está muy interesado en desarrollar a su equipo.
- Actúa de forma reactiva frente a las cosas que le ocurren. Es rápido para juzgar, se ofende rápidamente y echa la culpa a los demás. Los méritos, para él.
- Tiene claro que él guía y los demás le siguen.

### 2. *El líder que sirve a los demás:*

- Asume que tiene prestada esa posición por aquellos a los que sirve y además entiende que servir al grupo es un honor.
- Enseña y prepara a otros para el día que toque sustituirle. Es consciente de que estará temporalmente en esa posición.
- Acepta la crítica como oportunidad de mejora y aprendizaje. Tiene la humildad necesaria para no ver en la crítica una amenaza.
- Sabe que puede cometer errores, pero está seguro de sí mismo y de sus decisiones. Sabe pedir perdón.
- Se toma su tiempo para actuar, en vez de hacerlo reactivamente ante las circunstancias, comprobando y analizando datos y no dejándose llevar por la emoción del momento.
- Escucha mucho, no juzga y felicita constantemente a la gente de su equipo.
- Asume todas las responsabilidades.

Las diez principales características que debe poseer un verdadero líder:

1. *Determinación.* Equivale a tener una voluntad inquebrantable. Para tener determinación hay que tener previamente foco, es decir, saber adónde se va. No hay liderazgo sin un rumbo claro.
2. *Autocontrol.* La persona que no se autocontrola, no puede controlar a otros. El autocontrol sirve además para dar ejemplo a los demás.
3. *Cooperación.* Un líder hábil debe ser capaz de colaborar con los demás y promover la participación entre los miembros de su equipo, evitando los individualismos.
4. *Valor.* Se basa en el conocimiento de sí mismo y en el conocimiento técnico asociado al área que se lidera. No creo que haya personas que quieran ser lideradas por alguien que no confía en sí mismo.
5. *Sentido de la justicia.* Un líder que se considere como tal debe tener un amplio sentido de la equidad, sobre todo para no generar desequilibrios o injusticias palpables, que desestabilicen el entorno.
6. *Planificación.* Sin un buen plan, no hay un buen líder. Aquel que se basa en conjeturas, suposiciones o hipótesis acaba fracasando. Una buena planificación incluye la obtención y un análisis de los datos lo más objetivamente posible.
7. *Resiliencia.* Equivale a tener una alta capacidad para afrontar las adversidades y frustraciones, sin perder el control o el rumbo. Una persona resiliente es la viva imagen

de alguien que se cae y se levanta rápidamente y se lidera en primer lugar a sí mismo.

8. *Atención al detalle*. Los detalles marcan la diferencia. Muchas veces en ellos está la línea entre el éxito y el fracaso. No se le deben escapar a un líder eficiente.

9. *Simpatía*. Equivale a tener humor. El humor es señal de inteligencia. Los buenos líderes son simpáticos y agradables con su gente y con los demás.

10. *Asunción de responsabilidad*. Los líderes están para «comerse» los «marrones». Al igual que cuando se tiene éxito en una misión, cargan con la mayor parte de las felicitaciones y recompensas, cuando no se alcanza el objetivo, tienen que asumir sus responsabilidades. La dimisión, renuncia o despido son parte inherente al liderazgo auténtico.

Complementando a estas características primordiales que debe tener el líder, aquí tienes las principales causas que llevan a una persona a fracasar como tal.

Los diez errores del líder:

1. *Egoísmo*. Aquel líder que se apropia de los éxitos de las personas de su equipo está condenado a crear grandes resentimientos y a perder la confianza de su gente.

El verdadero líder no reclama para sí el mérito, sino que disfruta viendo cómo los demás integrantes del equipo se «cuelgan las medallas». Sabe que eso les motiva y les anima a continuar.

2. *Deslealtad*. Probablemente la causa más importante de fracaso en el liderazgo. La persona que no es leal con su equipo o con sus superiores tiene los días contados como líder.

La lealtad es básica en todos los aspectos de la vida.

3. *Falta de imaginación*. Sin imaginación, el líder es incapaz de hacer frente a las emergencias y de crear planes alternativos en caso de problemas. Además, un buen líder requiere de un potente pensamiento lateral y una fuerte capacidad de improvisación y adaptación a los cambios no previstos.

4. *Mal humor*. Al líder con mal humor se le acaba por perder el respeto. Aunque al principio pueda conseguir la implicación de la gente por el miedo que transmite por sus salidas de tono extemporáneas, las personas acaban por abandonarle.

5. *Mala disposición para prestar servicios modestos*. Aunque un líder debe centrarse en los asuntos más relevantes y tener una visión más general que el resto, bien es verdad

que debe estar preparado para «arremangarse» y hacer determinadas tareas no habituales, que las circunstancias o la urgencia requieran.

El ser capaz de «bajar a la arena» y hacer pequeños servicios a los demás está relacionado con la humildad y la empatía. No hay líder auténtico sin vocación de servicio. Un líder no está nunca demasiado ocupado cuando le piden ayuda.

6. *Miedo a que le quite el puesto alguno de sus seguidores.* He visto que es demasiado habitual entre mandos intermedios y directivos, y está relacionado básicamente con la falta de seguridad personal y autoestima.

El líder capaz está siempre dispuesto de formar a personas para que le ayuden en la misión y así poder llegar más lejos. La capacidad de delegación es esencial para poder multiplicarse, estar en muchos lugares a la vez y prestar atención a los detalles.

Por otra parte, un líder que no es capaz de hacer un equipo fuerte a través de la capacitación de su gente está condenado a no llegar muy lejos.

7. *Incapacidad para fijarse en los detalles pequeños.* Es, muchas veces, en los detalles pequeños donde fracasan los proyectos. Hoy en día hay un exceso de oferta, rápido acceso a la información y equiparación en la calidad de bienes y servicios. Por tanto, son los pequeños detalles los que distinguen el éxito del fracaso.

El líder que no muestre interés por los detalles estará dejando sin taponar una «vía de agua» por la que se puede hundir el barco. El líder de éxito debe ser quien controle todos los detalles relacionados con su posición.

8. *Muestra excesiva de autoridad.* Si como líder tienes que recurrir a exhibir la autoridad, es decir, la fuerza, entras dentro de la categoría de líder autoritario. Tener que estar exhibiendo constantemente tu poder o tu título significa que tienes grandes carencias como líder natural.

9. *Deseo de hacerse amigo de todos.* Otro gran error estratégico de un líder es querer ganarse la confianza de su gente, pretendiendo que los demás le vean como un amigo. Un líder no es un amigo, es un guía. Si como líder pretendes hacerte amigo del grupo, te topará, cuando tengas que tomar decisiones duras y antisociales, con grandes dificultades, por el «entramado» afectivo que has montado.

El líder «amiguito» de todos acaba, con el tiempo, por no ser respetado.

10. *Tendencia a formar grupitos.* Tan catastrófico para un liderazgo exitoso es tratar de hacerse amigo de todos como formar grupos separando entre los que están «a muerte» contigo o te caen bien y los que no están tan «a muerte» contigo o no te caen muy bien.

Es muy humano sentirse más cómodo con unas personas que con otras. Pero un líder debe saber separar muy bien entre, por un lado, capacidad y rendimiento

profesional y, por otro lado, forma de ser o características personales.

Por desgracia, he conocido a muchos, y de hecho son insoportablemente abundantes, jefes «maniáticos». Aquellos que se fijan más en que les sigas «el rollo» y nos les contradigas, que en tu verdadera valía profesional y desempeño.

Me duele decirte esto, pero, hoy por hoy, si quieres sobrevivir como empleado, debes ser poco crítico y bastante «pelota». Y si no estás dispuesto a ello, pronto tendrás la puerta de salida abierta.

En mis años buscando la empresa ideal donde trabajar y topándome con jefes «mierdas» (mierda recoge al jefe cobarde, poco transparente, desleal y «trepa»), he llegado a la conclusión de que en la mayoría de las empresas no se aprecia tu verdadera opinión, bueno, a decir verdad, ni se quiere, simplemente se exige que te limites a cumplir con lo que se te encomienda.

Y lo que más me ha molestado siempre de esto es que cuando me estaban entrevistando como candidato, ya fuera la misma empresa o una consultora de selección, siempre me contaban la misma «milonga»: «Queremos gente que aporte ideas nuevas, con iniciativa, que quiera cambiar las cosas, bla, bla, bla...». ¿Te suena? Y luego nada de nada.

Ahora bien, al igual que he visto falta de liderazgo, también me he topado con mucho empleado «perro» (perro recoge al empleado «escaqueado», mal compañero, desleal y chivato). Y todo esto está relacionado con estar haciendo un trabajo que no te gusta o que incluso odias.

Y es triste ver que las empresas están llenas de quejicas y llorones que no aportan nada y que piensan que es la empresa la que tiene que sacarles las «castañas del fuego», que no tienen los cojones de salir de ahí y buscarse la vida porque están «cagados» de miedo.

## SI SABES VENDER, NUNCA PASARÁS HAMBRE

Como dije en otro capítulo y estoy convencidísimo de ello, quien sepa vender, no pasará nunca hambre. Y con ello quiero decir que a quien sea un buen vendedor no le van a faltar nunca ingresos.

La venta es la muerte de los emprendedores. Si eres muy bueno técnicamente y además tienes un buen producto, pero no sabes vender, será muy difícil que sobrevivas como empresario.

Vender es toda una ciencia que requiere de un buen conocimiento del funcionamiento del cerebro humano. De ahí el concepto de «neuroventas».

El principal motivo que nos aleja de ser un vendedor es que nos da mucho miedo que nos digan que no. Nuestro cerebro no está preparado para recibir rechazo. Pero fíjate que, en el proceso de venta, cuando alguien te dice que no, no te lo está diciendo a ti como persona, sino que es un no a un determinado producto o servicio en un momento concreto. Eso puede cambiar. De ahí la necesidad de que el vendedor sea una persona constante, persistente y muy servicial.

Desgraciadamente, la imagen del vendedor no siempre es todo lo buena que debiera. A veces tenemos la imagen de que es alguien que nos quiere vender su «moto». Y en muchas ocasiones es verdad. Pero vender no es engañar ni «meter por los ojos» algo, es servir a los demás, es dar valor.

Hemos de saber que todo lo que compramos, o lo que compra nuestro cerebro, lo hacemos para reducir miedos. Por ejemplo, si compras un coche, estará detrás el miedo a tener un accidente (y por ello buscarás un coche seguro) o a no ser aceptado en un grupo (y por ello querrás un coche de cierto nivel). Lo mismo si adquieres cualquier cosa, siempre estarás huyendo de algún miedo (aunque no seas consciente).

Muchas compañías apelan a ese miedo para tratar de vender sus productos. Un ejemplo de esto lo encontramos en las empresas de alarmas para el hogar, siempre metiendo miedo.

¿Cuáles son las características de un buen vendedor?

1. *Sabe escuchar.* Atrás quedaron los tiempos de los vendedores charlatanes. Hoy un buen vendedor sabe escuchar mucho para entender o captar la necesidad del cliente. Muchas veces el cliente realmente no tiene claro lo que quiere y es en el proceso de compra cuando lo descubre. Por eso el vendedor ha de ser capaz de empatizar y descubrir las motivaciones de la persona que tiene enfrente, porque cada persona necesita una cosa y lo genérico ya no vende.

2. *Es muy servicial.* Se desvive por sus clientes y se entrega a la causa. Se esfuerza enormemente para que el cliente viva una gran experiencia de compra. Soluciona problemas con eficacia y sabe que el cliente es la vida o la muerte del negocio. Entiende que vender es, en esencia, servir.

3. *No miente.* No se compromete a cosas que sabe seguro que no va a poder cumplir. El riesgo de mentir es que puedes hacer esa operación, pero perderás al cliente para siempre. Y no solo a ese cliente, sino a otros clientes potenciales, por tu mala reputación. Vender no es estafar, ni engañar, ni vender «humo».

4. *Es constante.* Mantiene una gran perseverancia o regularidad en el seguimiento de clientes y operaciones. Maneja a la perfección su portfolio. Llama, se preocupa, se anticipa. Siempre está ahí para lo bueno y para lo malo.

5. *Domina su producto.* Esto que parece lógico no siempre es así. ¿Cuántas veces has preguntado a un camarero por un plato y no ha sabido responder de qué estaba compuesto? La falta de formación o actualización es un lastre para cualquier vendedor (y un camarero es un vendedor o debería serlo).

Un buen vendedor muestra interés por conocer su producto o servicio a fondo. Busca incesantemente información sobre sus productos y los de la competencia. No para de formarse.

6. *Habla de los beneficios de su producto.* Veo muy habitualmente que a los vendedores les encanta hablar de las características técnicas de su artículo, pero poco de los beneficios del mismo. Por ejemplo, un vendedor de electrodomésticos es muy probable que te acabe comentando la potencia del aparato, la tecnología «*blue efficiency*» que posee, el sistema de refrigeración que lleva, etc. y se olvide de cuáles son los beneficios reales y palpables para las personas.

Hoy en día, la tecnología se ha equiparado en casi todos los productos, por tanto ya no puede presentarse como argumento de peso. Las personas compramos cosas por la experiencia de compra o el valor añadido que nos aportan, más que por unas determinadas especificaciones técnicas.

7. *Se preocupa de la posventa.* Una vez cerrada una venta, hace un seguimiento posterior para recabar la satisfacción del cliente en cuanto a plazos de entrega, calidad del producto, posibles mejoras, etc.

Sabe que es mucho más interesante y fácil fidelizar un cliente actual que buscar clientes nuevos.

8. *No baja precios para vender más.* Bajar el precio sistemáticamente para vender más es la estrategia de los malos vendedores. Es una táctica fácil y cortoplacista que te abocará con seguridad al fracaso.

Bajar demasiado el precio de un producto o servicio, solo transmite que tienes un producto malo. En este sentido, se usa el término «precio de aceptación» para señalar aquel precio que, por debajo del mismo, el cliente potencial desconfía de la calidad del producto o servicio. Uno asume que un Ferrari o un bolso de Vuitton valen alrededor de cierta cantidad de dinero. Si los viésemos por debajo de un determinado precio, desconfiaríamos de la autenticidad o calidad del producto.

9. *Es un gran automotivador.* El proceso de venta consiste en «recolectar» una buena cantidad de «noes» para finalmente acabar en un «sí» y, como dije anteriormente, a nuestro cerebro no le gusta recibir un «no». Por consiguiente, un vendedor tiene que estar muy preparado para el rechazo a su producto o servicio.

La capacidad de automotivación es esencial si quiere resistir la presión de clientes, mercado o jefes.

10. *Es buen compañero.* No compromete a otros departamentos para «salvarse» él. Se adapta a los plazos y normas de su compañía y no trata de hacer «la guerra por su cuenta». No critica los errores de sus compañeros delante de los clientes y asume la responsabilidad de los fallos y retrasos.

Ayuda a los nuevos vendedores y se alegra de que vendan incluso más que él.

## SI NO SABES HABLAR EN PÚBLICO, NO TRIUNFARÁS

El dominio de la oratoria es para mí una habilidad esencial que toda persona debería poseer si quiere caminar con solvencia por la vida.

Cuántas carreras y sueños se han visto rotos por no haber sabido manejar el lenguaje en un momento clave en el que nos jugábamos mucho.

De qué te sirve tener un gran currículum académico, si luego no eres capaz de defenderlo eficazmente en una entrevista de trabajo. O para que te «curras» tanto una tesis doctoral si no vas a saber exponerla con plenas garantías. O, sin ir más lejos, de qué te vale ser tan guapo o guapa, si luego no tienes «labia» para ligar.

La oratoria es utilísima para todo y en el sistema educativo no se le da la importancia que tiene. Ni siquiera nosotros, ya de adultos, le otorgamos su justo valor. Sé que has hecho cursos de ofimática, ventas, riesgos laborales, redes sociales, etc., pero... ¿te has gastado la «pasta» alguna vez en un curso de oratoria o de hablar en público? ¿Verdad que no?

Creo que tu empresa no te va a regalar un curso de este tipo, así que ya sabes que te toca invertir una cantidad de dinero en ti. Porque es pura inversión, no lo tomes como un gasto. Además, no te creas que son solo los políticos los que deben formarse como oradores.

La buena oratoria requiere control sobre el verbo, pero también sobre nuestra propia corporalidad o lenguaje no verbal. A continuación, ocho claves para manejarla eficazmente:

1. *La entonación.* La entonación es el tono más la velocidad. El tono incluye la sonoridad más el volumen. Dependiendo de a qué audiencia queramos llegar (no es lo mismo hablar a un grupo de amigos, dar una conferencia o hablar con tu jefe), debemos ser capaces de variar el tono y la velocidad. Por ejemplo, si queremos enfatizar algo, nos tocará subir el tono y bajar la velocidad.

Ten en cuenta que el cerebro de los oyentes se desconectará de tu mensaje si mantenemos siempre el mismo tono y misma velocidad. Las personas que hablan

siempre gritando o muy deprisa acaban perdiendo la efectividad en lo que quieren transmitir.

Estos cambios en tono y velocidad son muy útiles especialmente para hablar con niños, pues su cerebro, que está formándose, se conecta muy bien con estos altibajos.

2. *Tu cuerpo.* Es uno de los grandes elementos olvidados cuando tratamos de comunicarnos eficientemente. El cuerpo nos da más información que la palabra. Es más, el cuerpo no miente, la palabra muchas veces sí. Si eres capaz de entender lo que la corporalidad del otro nos dice, poseerás además una herramienta muy poderosa aplicable a entrevistas de trabajo, ventas, relaciones personales y demás.

Si quieres ser un buen orador, tienes que ser consciente de tu cuerpo. Porque va a ser el cuerpo, y sobre todo la forma en que utilizas las manos, lo que dé verdaderamente fuerza a tu discurso. En una exposición ante una determinada audiencia, trata de tener siempre las manos libres de papeles, micros y otros objetos que dificulten el libre movimiento de tus brazos.

Si haces una exposición de pie, que, por cierto, conecta mucho más con el cerebro de los oyentes que sentado, muévete un poco por el escenario y conseguirás atraer mucho más la atención que si te quedas estático.

Te recomiendo, pues, que te formes en comunicación no verbal, hay gran cantidad de cursos y libros sobre la materia.

3. *Tu ropa.* La ropa que usas también envía mensajes en un sentido o en otro al cerebro de la persona que te está escuchando. Es bien importante qué colores y estampados usas cuando tienes que hablar a una audiencia. Aquí tienes varias reglas:

- El color negro es el más indicado para hablar en público, puesto que va a orientar y centrar el cerebro de los oyentes hacia tu cara y al mensaje que estás transmitiendo. Tu rostro va a destacar del resto del cuerpo, y eso es muy positivo como complemento a tus palabras.
- Los estampados, rayas, dibujos y demás distraen la atención del cerebro de los oyentes hacia ese exceso de colores y se pierde la atención sobre el orador y su mensaje. Esto se ha podido comprobar científicamente con gafas especiales que recogen las zonas o puntos donde los ojos fijan más la atención. Esta tecnología es la que usan las grandes cadenas de distribución para determinar cuál es la mejor ubicación para los productos en las estanterías. Por tanto, mejor usar colores sólidos.
- No hagas coincidir el color de tu ropa con el del fondo de la sala donde tienes que hablar. De esta forma, te «mimetizarás» con el fondo y serás menos visible para el cerebro de los oyentes. Puedes imaginarte que si, por ejemplo, la pared del fondo es blanca y tú vas de blanco casi no se te verá.

- El uso de logos en la ropa también es contraproducente, puesto que desviará hacia esa o esas imágenes, la atención del cerebro de los asistentes.
- Mostrar las manos y antebrazos, es decir, remangarse la camisa, trasmite confianza y cercanía. También habrá que tener en cuenta qué tipo de exposición tienes que hacer (si es muy formal o no tanto).

4. *El tiempo.* La gestión del tiempo de exposición de un tema es esencial. Si nos pasamos, conseguiremos dormir a la audiencia (aunque parecerán despiertos). Es necesario dividir la exposición en pequeños bloques o apartados de pocos minutos. En minitemas de cinco o diez minutos sería efectivo.

5. *Tu interacción.* Interactuar con tu público resulta muy eficaz para mantener la atención del mismo hacia tu discurso. Puedes hacer preguntas, requerir algún tipo de ejercicio, provocar movimiento, etc. Tu presentación será mucho más divertida y con mayor gancho. Bien es verdad que hay que tener en cuenta el contexto; no es lo mismo la presentación de una tesis que un discurso en una boda, una presentación ante un consejo de administración o una charla a universitarios.

6. *Tu estilo.* Soy de los que piensa que tienes que poseer un estilo propio y no pretender parecerte a nadie. Si haces un papel que no te corresponde, se te notará y perderás gran parte de la fuerza del mensaje que pretendes transmitir.

Sé auténtico, sé tú mismo. Diseña tu «personaje» con una identidad propia y con la que se te asocie inequívocamente. No tengas miedo a la crítica, ten en cuenta que siempre va a haber personas a las que vas a causar rechazo. Pero no te preocupes, no es un problema tuyo, sino suyo.

Por el contrario, si eres auténtico siempre tendrás una legión de seguidores y gente a la que inspirarás y que te admirará.

A mí me gusta usar sombrero de *cowboy* y botas para mis conferencias, porque ese soy yo. No me veo con traje y corbata, ni con pantalones de pinzas, con todo mi respeto.

Recuerdo que en una de mis primeras conferencias, al finalizar se me arrimó un amiguete y me dijo al oído: «Qué cojones tienes por ir con esas pintas, te felicito».

Crea tu propio estilo único y diferente, tu marca personal.

7. *Tu presentación en pantalla.* Si vas a utilizar una presentación para apoyar tu exposición, ten cuidado no te robe todo el protagonismo. Hay varias características que debe cumplir toda presentación si queremos llegar realmente al público:

- *No llenes la hoja de tablas Excel y datos.* El exceso de números, porcentajes y cuadros satura el cerebro de los espectadores, con lo que al poco acaban perdiendo la atención. Es mejor mostrar pocos datos (los más relevantes o impactantes), en gran tamaño y usando atractivas infografías.

- *No pongas vídeos virales de internet.* La gente va a oírte y verte a ti y lo más probable es que ya hayan visto ese vídeo, así que no les vas a sorprender.
- *Las presentaciones demasiado dinámicas tipo «Prezi» acaban volviendo «loco» al cerebro de los que miran y encima te quitan protagonismo a ti como orador.* Es mejor utilizar presentaciones estáticas, pues, al fin y al cabo, lo más importante es tu palabra.
- *De todas las tipografías existentes, la más recomendable es la helvética.* Las letras sencillas, cuadradas, grandes y gruesas generan mayor impacto. No se debe usar letras demasiado barrocas, curvadas o finas.
- *Utiliza fondo negro mejor que blanco.* Aunque estamos más acostumbrados a los fondos blancos con letras negras (por venir por defecto en Windows), captura más la atención un fondo negro con letras blancas.

8. *Tu mensaje.* Aparte de las otras características anteriormente descritas, cómo no, el mensaje en sí mismo es crucial para captar la atención e interesar a las personas ante las que estás exponiendo. Dicho mensaje tiene que tener unas características esenciales:

- *Original.* Aunque te hayas basado o inspirado en diferentes fuentes o autores, tienes que crear tu propio mensaje evitando imitar o plagiar discursos ajenos. Principalmente porque se te notará que no eres verdaderamente tú y perderás mucha credibilidad.
- *Claro.* Debe ser transparente, con un lenguaje adaptado al tipo de audiencia, con las partes bien estructuradas, con una línea argumental coherente y con los tiempos bien medidos.
- *Visual.* Siempre es bueno añadir a tu discurso algún gráfico o esquema que pueda complementar la palabra (y nunca sustituirla).
- *Práctico.* Me refiero a útil, aplicable. Los mensajes que más calan son aquellos que trascienden el mero plano teórico y conllevan una aplicación inmediata. Las personas siempre prestaremos más atención a mensajes realistas, demostrables, basados en experiencias personales que nos incentiven a la acción que a aquellos que se limitan a obviedades teóricas o complejidades técnicas. Bien es verdad que hay que tener en cuenta el contexto donde se produce el discurso. No es lo mismo un congreso médico, una conferencia motivacional o una presentación de un producto.

15

**LOS NIÑOS**

## LOS NIÑOS Y LA ESCUELA: QUÉ HORROR DE EDUCACIÓN

Son el futuro y no tenemos el suficiente cuidado en enseñarles lo verdaderamente importante de la vida. Pero claro, ¿es que acaso nos lo han enseñado a nosotros? Oigo a padres preocupados por elegir a qué colegio o a qué universidad irán sus niños, pero poco interesados en saber qué cosas aprenderán sus niños que les hagan tener verdadero éxito en la vida.

El sistema educativo actual está obsoleto, es rancio e inútil. Nació durante la revolución industrial del siglo XIX con el objetivo de formar trabajadores en serie para las cadenas de producción de las fábricas. Y eso es lo que sigue formando, a futuros trabajadores en serie. Con la pequeña diferencia de que antes los trabajadores se incorporaban a las fábricas y ahora engrosan las listas del paro.

Y en ese sentido no hay mucha diferencia entre colegios públicos y privados. El sistema educativo actual consiste en enseñar a todos lo mismo, independientemente de sus capacidades o potencialidades. ¿Te imaginas que en una clase de animales, en la asignatura de «salto», se evaluase de igual forma a un león, un elefante, una serpiente, un salmón o a un halcón? Pues esta metáfora sirve para entender cómo funciona, a grandes rasgos, la educación en los colegios.

A todos los niños les mandan los mismos deberes, a todos les explican lo mismo, y a todos les hacen los mismos exámenes, midiéndoles por el mismo rasero.

Además, te pasas desde los tres años hasta los veintidós o veintitrés yendo a la escuela. Eso son cerca de... ¡veinte años! Me parece una barbaridad, teniendo en cuenta lo que se está enseñando en las aulas y comprobando luego el nivel de desorientación y falta de propósito que veo en los jóvenes recién graduados.

Viendo a mis hijos, observo que lo que se premia es que hagas lo que te han dicho, es decir, que si te mandan que colorea la figura sin salirte, hazlo, si no, te suspenderán. Y esto solo es un ejemplo de cómo se trabaja la creatividad en el cole.

Lo malo de esto es que deriva en que, cuando somos adultos, tenemos miedo a salirnos de lo estándares o normas establecidas, convirtiéndonos en parte de la masa homogénea de personas que se limitan a hacer de forma automática lo que se les manda, sin poner en duda el *statu quo* o los paradigmas dados.

El sistema se basa en memorizar un montón de datos, hacer exámenes para ver qué tal has memorizado, aprender a hacer operaciones matemáticas sin saber qué utilidad para la vida real tienen, aprender algún idioma regional que tampoco te va a servir para mucho para moverte por el mundo, y a hacer muchos deberes en casa, para tener al niño (y a los padres) liado e impedirle que haga algo que es imprescindible para él, que es jugar.

Todavía hoy recuerdo la definición que me hicieron aprender de «límite de sucesión». Más o menos decía así: «Para todo radio que se elija, existe un número natural tal que a partir de él se cumple que la sucesión pertenece a un entorno de centro

en límite y radio delta». ¿Tiene algún sentido esto? No. También recuerdo a mi madre largas tardes preguntándome los verbos que yo me aprendía para recitar como un papagayo.

Otro aspecto que me llama mucho la atención es que, cuando somos adultos y trabajamos para cualquier empresa, se le da enorme importancia al trabajo en equipo, pero toda nuestra educación escolar se basa en el trabajo individual. Haces los deberes solo, los trabajos solo y los exámenes son individuales. El trabajo en equipo en las aulas es casi inexistente. De hecho, es penalizado; si intentas colaborar con uno o varios compañeros en un examen os suspenden.

Yo, que centro mis jornadas de *outdoor training*, entre otros aspectos, en el trabajo en equipo, compruebo cada día este hecho: no sabemos, en general, colaborar con nuestros compañeros. Hay exceso de individualismo en los centros de trabajo. Pero, claro, no me extraña, viendo cómo nos educan.

Hay que transformar el sistema. Sé que no hay mucho interés, sé que a las autoridades lo que les importa es tener «rebaños de ovejas». Sé que parte de la comunidad educativa tampoco pone mucho empeño. Hace unos meses decidí que debía contribuir a mejorar la educación de un cole cercano y me ofrecí, como licenciado en economía que soy, a impartir de forma voluntaria una actividad extraescolar que consideraba que debía añadirse a las ya ofertadas por este cole y que yo llamo «finanzas personales para niños». Tras conseguir por fin una entrevista con la directora, no sin dificultad y contarle mi propuesta, me dijo que le parecía interesante y me pidió que le enviara el temario que yo había pensado. Y así lo hice, resultado: nunca obtuve respuesta. Hoy en día en ese cole se sigue con judo, ballet, baile, etc. ¿Huele a clásico o no? ¡Ah, bueno! Tienen «lego», que en mis tiempos no teníamos.

## LOS NIÑOS Y LOS PADRES: CUIDADO CON LO QUE LES DICES

¿Cómo educo a mis hijos? ¿Esto es bueno o malo? ¿Soy muy duro o no? ¿Le dejo hacer esto o no? Estas son algunas de las preguntas que nos hacemos los papás en el fascinante mundo de enseñar a nuestros hijos. Y para esto hay muchas teorías, algunas contradictorias entre sí. La verdad es que vamos dando «palos de ciego», pero sinceramente, esto de experimentar con niños lo veo muy peligroso.

En este sentido, de todo lo que he leído y he escuchado sobre el tema, me quedo con algunos puntos que me enseñó mi amiga y compañera Verónica Carrascosa, brillante *coach* con un gran conocimiento en el manejo de niños y jóvenes:

1. *Hablar en positivo.* Mira que repetimos cosas como: «No hagas eso», «No te subas ahí», «No te portes mal». Sin embargo, podemos decir lo mismo de una forma positiva. «Me gustaría que hicieses...», «¿Has visto que puedes subir por otro lado?» «¿Para qué te comportas así?». Es lo mismo, pero en positivo. Con ello evitamos el excesivo «bombardeo» con la palabra «no», sobre el subconsciente del niño.

2. *No poner etiquetas negativas.* Cuando a un niño le dices: «Eres malo», le estás poniendo una etiqueta, bueno, un etiquetón diría yo. Le estás transmitiendo la idea de que él es malo siempre, como si fuese una condición permanente. Y este mensaje, repetido muchas veces, queda fijado interiormente en el crío, de tal forma que se puede llegar a creer que verdaderamente es malo (ten en cuenta que quien lo dice son sus papás, que son sus ídolos) y que como tal se debe comportar.

Ese «eres malo» se puede sustituir por «te estás portando mal», y acotarás a ese momento la mala acción. No estás juzgando al niño, sino lo que acaba de hacer.

3. *Colocar primero el uno y luego el dos.* Debemos ser claros en los mensajes que transmitimos a los niños. Y la mejor forma es pedirle con orden las cosas. Primero una y después otra.

El problema es que solemos lanzarle un montón de peticiones en un mismo momento, a veces incluso contradictorias entre sí, que provocan en el pequeño una sensación de bloqueo, consiguiendo, en último caso, que no haga nada de lo que se le ha pedido.

4. *Indicar, ¿para qué?* Esta es una pregunta muy utilizada en el mundo del *coaching*. Con el niño debemos sustituir el «¿por qué?» por el «¿para qué?». Si utilizamos la primera opción, corremos el riesgo de que la contestación sea «porque sí» y no haya más explicación. Sin embargo, con la segunda opción, estamos forzando al niño a que trate de desarrollar su respuesta mediante la reflexión.

Compara estas dos preguntas: ¿por qué quieres que te compre ese juguete? Y ¿para qué quieres que te compre ese juguete? La respuesta que obtendremos será probablemente muy diferente.

5. *Responsabilizar*. Vivimos en la era de los papás superprotectores, hiperdependientes de los hijos y de satisfacer sus necesidades. Les damos el desayuno, les llevamos la mochila, les hacemos los deberes, nos enfrentamos con los profesores si dicen algo malo de ellos, les compramos el último modelo de tablet, etc.

Y lo curioso es que van creciendo y los papás (en especial las madres) les seguimos tratando como niños: «Come esto», «No hagas eso», «No llegues tarde», «¿Quieres un filete o un poco de pescado?».

Veo, a grandes rasgos, que lo que falta, aparte de que les demos todo, es que les asignemos también responsabilidades. Ser niño o joven implica que, además de tener «derechos» en casa, tengan asignadas una serie de responsabilidades u obligaciones y que además se les pidan explicaciones por las mismas.

Sacar al perro, recoger la mesa, regar el jardín, sacar la basura, poner el lavavajillas, hacer la cama o lavar el coche son ejemplos de actividades domésticas de las que pueden responsabilizarse ellos. Es muy positivo que estas responsabilidades sean acompañadas de motivación y reconocimiento por parte de los padres.

6. *Dejar expresar emociones*. Cuántas veces decimos: «¡No llores!». Pero ¿por qué no le dejamos que exprese sus emociones, ya sea llorando o gritando? El llanto no es más que el reflejo de una emoción de rabia, enfado o ira y debemos permitir al niño canalizar esas emociones. Llorar no es de bebés, como a menudo les transmitimos. Llorar es muy bueno y muy liberador, y es una de las principales maneras de expresión del pequeño.

La frecuencia de los llantos va disminuyendo según va creciendo, dando paso a otras formas de expresar emociones.

Permite que el niño se exprese y sé sensible a sus preocupaciones y miedos. De esa gestión que hagamos, dependerá mucho la personalidad que adoptará cuando sea adulto.

7. *Dar reconocimiento o feedback*. Como a los adultos, a los niños y jóvenes les gusta que sus papás les reconozcan el esfuerzo. También que les den *feedback* sobre si están haciendo algo correctamente o no.

Reconoce que ese dibujo lleno de garabatos y manchurriones que hace tu hijo es una obra de arte (algunos pintores famosos es lo que hacen).

Dile lo bueno que es jugando al fútbol (aunque sepas que es bastante malo), leyendo, jugando a las cartas, etc. Ten en cuenta que lo que tú les digas es lo que se creen y en lo que se van a convertir el día de mañana. Si le animas afirmando que pinta muy bien, él se creará que es bueno en eso y tendrá una motivación extra para mejorar y hacer bien las cosas.

Si por el contrario hay aspectos de su conducta o actitud que deseas cambiar, házselo saber de manera tranquila, soportada y con argumentos claros. Recuerda no poner etiquetas, ni encasillar al niño.

8. *Dar muchos besos.* Los besos tienen múltiples beneficios, a nivel físico y a nivel psicológico. Los besos para los niños significan amor. No renuncies a besarlos constantemente, porque además les inyectas con los mismos, altas dosis de autoconfianza y seguridad.

## LA PAREJA Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Es abrumador el dato de divorcios y separaciones en la actualidad. El último dato que he escuchado es que su número en España ha igualado ya al número de matrimonios. Y la cosa sigue subiendo.

En pocos entornos es tan vital desplegar una buena dosis de inteligencia emocional como en el conyugal, no solo porque es el ambiente donde más horas pasas (si no eres un adicto al trabajo), sino porque además tu pareja (si la tienes) es uno de los pilares esenciales sobre los que se sustenta tu felicidad. Con ello no estoy queriendo decir que para ser feliz tienes que tener pareja, sino que si la tienes y quieres ser feliz, es muy importante que ella también lo sea.

El ser humano es un ser social y no es nada natural una vida de aislamiento o soledad. Sentirte solo (es decir, la soledad no decidida voluntariamente) es una emoción devastadora. A cualquiera que le haya pasado alguna vez habrá comprobado los terribles efectos sobre la persona.

La soledad va acompañada de tristeza, estrés, ansiedad, insomnio, desequilibrios alimentarios, etc. Las personas necesitamos de otras personas, socializarnos, sentirnos parte de un grupo humano (club, asociación, comunidad, equipo, etc.), para poder expresarnos, ser escuchados y sentirnos valorados.

Y dentro de esta necesidad de relación con otras personas está la necesidad de formar pareja. Es biología pura. Esa unión está, desde el punto de vista biológico y más primitivo, diseñada para dar continuidad a la especie. Ahora bien, también existen hoy en día uniones entre personas que trascienden el mero fin reproductor.

Convivir en pareja requiere altas dosis de inteligencia emocional y madurez.

Desde mi punto de vista, esas son las principales claves para ser feliz en pareja:

1. *Amor por uno mismo.* Todo parte de amarte y aceptarte. No se puede amar a nadie si no te amas primero a ti mismo. Asume que no eres perfecto y que tus imperfecciones te hacen ser único y especial.

Pero ojo, aceptarse no quiere decir que no tengas cosas que mejorar o cambiar. Quererse a sí mismo implica un largo camino de autodescubrimiento. Un camino donde eliminar creencias limitantes y trascender heridas del pasado y miedos.

Cuando te quieres a ti mismo, tiendes a sentirte bien, estés donde estés, y hagas lo que hagas. Eres flexible, abierto, asertivo, proactivo y entusiasta.

Por el contrario, cuando no te quieres demasiado, te vuelves una persona quejica, malhumorada, inflexible, autoritaria y extremadamente sensible.

Pero yo te diría algo: sé que eres especial, vales mucho y tienes un talento único. Eres increíble y tienes mucho que ofrecer a los demás. El mundo te necesita fuerte. Sal ahí y demuestra de lo que eres capaz.

2. *Generosidad*. Significa dar mucho sin esperar nada a cambio. Como dije en un capítulo anterior, nos han educado en el «Si das, te quedas sin ello». Pero yo te digo que lo que das a los demás te lo das a ti mismo. Porque si das, el mensaje que transmites al universo es el de que tienes, el de que eres un ser abundante.

Tener pareja es dar en todo momento al otro. Es empoderarla. Es darle tu tiempo y tu sabiduría.

3. *Empatía*. Empatizar es ponerse en la piel del otro para tratar de sentir lo que él siente. Empatizar no es simpatizar, porque simpatizar es permanecer en tu posición y estar de acuerdo en la idea del otro. Sin embargo, empatizar es trasladarse al otro lado para tratar de entenderlo y sentir como él.

Para mí, es uno de los aspectos más difíciles de conseguir. Y no solo en una relación de pareja, sino en un entorno de amistad o laboral.

Una de las conclusiones a las que he llegado, después de haber visto a miles de personas en mis cursos y seminarios, es que es casi imposible alcanzar un alto nivel de empatía. Primero, porque estamos demasiado centrados en el yo, y luego porque para poder sentir como siente la otra persona, tienes que ser, ni más ni menos, que esa persona.

4. *Escucha activa*. Escuchar activamente no es hacer creer al otro que le estás prestando atención porque le miras y asientes con la cabeza. Escuchar es sobre todo hacer preguntas a tu interlocutor para determinar que nos ha quedado claro el mensaje que nos quiere transmitir.

Lamentablemente, hoy escuchamos poco. En el mundo desarrollado donde todo transcurre tan deprisa, parece que no tenemos tiempo para parar y escuchar a la otra persona. Primero, intento trasladar mi mensaje, y luego, si queda tiempo, que me cuente el otro lo que quiera, ¿verdad? Bueno, ya sé que tú no, me refería al resto.

5. *Paciencia.* Una de las grandes virtudes, diría yo. La falta de paciencia nos lleva a la ansiedad y al estrés, y por tanto, a alejarnos del éxito, pero no ya en el plano de la pareja, sino en todos los planos de la vida.

La paciencia está relacionada con caminar y confiar en que los resultados tarde o temprano llegarán. La paciencia no es estar parado esperando que ocurra un milagro, o que alguien tome una decisión por nosotros.

La vida en pareja requiere inmensas dosis de paciencia, primero porque una pareja está formada por dos individuos con diferentes bagajes, historias y dolores, y compartir todo ello con el otro es una labor majestuosa, épica diría yo, y eso exige, entre otras cosas, mucho tiempo. Y, en segundo lugar, porque tal y como avanza la tecnología, nos hemos acostumbrado a conseguir cosas con un solo *click* y en un tiempo exprés. Queremos inmediatez y eso lo trasladamos a todas las áreas de nuestra vida. Y vivir en pareja está relacionado con cocinar a fuego lento y no con enviar un mensaje instantáneo esperando otro mensaje ya.

6. *Expresión de emociones.* Para que una relación sea lo más sana posible, se precisa que ambos miembros sean capaces y se sientan libres de expresar todo lo que sienten. Y no siempre es fácil porque, en general y sobre todo los hombres, hemos sido educados en la represión de nuestras emociones. Posiblemente habrás oído algo de esto de pequeño: «¡No llores!», «¿Para qué gritas?», «Llorar es de bebés», «No tienes por qué enfadarte», «No te alegres demasiado, que todavía te faltan más exámenes», «No le digas nada, cállate», «Los hombres no lloran».

Expresar emociones es tremendamente saludable, de hecho hay enfermedades como la úlcera de estómago o la hernia de hiato que están relacionadas con la no expresión de las emociones. Si conocéis a alguien que sufra de alguna de estas enfermedades, veréis que es una persona reservada, introvertida.

En la pareja, expresar emociones equivale a ser capaz de transmitir al otro tus inquietudes, preocupaciones, anhelos y alegrías, pero también todo aquello que te molesta o con lo que no estás de acuerdo. Y esto está vinculado con la escucha activa y empatía de la que hablábamos antes, y que tienen que desarrollar las dos personas para poder captar y ser sensibles al mensaje de su interlocutor.

7. *Humildad.* La humildad está enfrente de la arrogancia, la prepotencia o el egocentrismo. Supone reconocer que todavía te queda mucho por aprender y mejorar, que tu punto de vista no es mejor que el del otro, y que te equivocas a menudo.

En la pareja, ser humilde lo identifico con eliminar creencias que me alejan de la otra persona, para buscar puntos de equilibrio y comunión. Es renunciar a ser un poquito tú, para ser un poquito más el otro. Eso sí, sin que quedes irreconocible en esencia.

Ser humilde es el primer paso del éxito, puesto que reconoces tus carencias e ignorancia, paso inicial de toda transformación personal

## LOS CABALLOS NOS PUEDEN TRANSFORMAR

Las reglas para sobrevivir en las empresas están cambiando. Ya no se nos valora tanto por el tipo de formación y experiencia que tengamos, sino más bien por cómo gestionamos nuestras emociones y cómo nos relacionarnos con los demás. Ser un profesional de éxito está cada vez más asociado a una gran variedad de habilidades personales e interpersonales.

En mis programas de crecimiento personal y desarrollo organizacional, he elegido a unos grandes maestros para que nos ayuden, entre otras cosas, a conocernos mejor, a determinar cuál es nuestro verdadero potencial y a dotarnos de poderosas herramientas de inteligencia emocional. Estos maestros son los caballos.

Los caballos son animales herbívoros que viven en manadas jerárquicamente organizadas, con una serie de estrictas reglas, y que son guiados por un líder elegido por el grupo. Dicha jerarquía no es algo fijo, sino un proceso de cambio que se va generando a medida que aparece algún caballo que desafía a su superior en el organigrama de la manada.

Estos animales basan su medio de defensa en la huida, pero para aumentar sus posibilidades de supervivencia deben ser capaces de anticiparse a una posible amenaza proveniente de algún depredador. Para ello, la comunicación con otros miembros de la manada es clave.

Si esta condición natural del caballo la llevamos a la relación con las personas, podemos apreciar que cuando alguien se aproxima o interactúa con uno de ellos, estos animales ponen en marcha una especie de radar o escáner para determinar la intencionalidad con la que esa persona se acerca.

Podemos decir que el caballo lee en nuestro interior, pues realmente no le importa quién eres, ni tu posición o estatus social. Solo le importa lo que sientes en ese momento y cómo estás actuando frente a él.

Como animal sensible al entorno y experto en comunicación no verbal, responde ante nuestras acciones de forma automática y transparente, utilizando su cuerpo para darnos un *feedback* sincero, sin filtros y despojado de la influencia de todo ego.

Podemos decir que el caballo actúa como un espejo emocional donde reflejarnos y tomar conciencia de nuestras fortalezas y debilidades, obligándonos a cambiar determinadas actitudes si queremos relacionarnos efectivamente con él.

Los caballos nos ayudan a descubrir y entender, desde un punto de vista metafórico, quiénes somos y cómo nos relacionamos con el resto de personas de nuestro entorno. Y si pensamos en equipos de trabajo, la colaboración con caballos ofrece una solución directa, efectiva y reveladora para organizaciones que estén buscando mejorar el talento de sus líderes y de sus equipos: los caballos pueden marcarnos el camino para llevar a sus miembros a los más elevados estándares de cohesión y complicidad.

Cuando ponemos a los equipos frente a los caballos a través de dinámicas grupales e individuales con unos objetivos que deben cumplir, estos han de orientarse, entre otras cosas, a establecer los roles de los miembros del equipo, desarrollar estrategias de actuación, comunicarse entre ellos de manera eficaz, determinar planes alternativos, buscar soluciones creativas o novedosas, resolver conflictos, gestionar la incertidumbre y, en general, colaborar entre ellos, profundizando en el conocimiento del resto de los miembros del equipo y en el de uno mismo.

La interacción con caballos es una experiencia inolvidable y el aprendizaje memorable (queda fijado profundamente a nivel subconsciente). Esta interacción con los caballos, que se lleva a cabo en centros hípicas, trasciende el tipo de aprendizaje teórico tradicional, basado en escuchar o leer sobre determinadas materias en un aula. Y si queremos hacer cambios significativos en nuestra manera de actuar, es necesario un cambio a nivel de nuestras conexiones neuronales.

El aprendizaje que se produce en un entorno distinto al habitual es tan directo que las personas empiezan a notar los cambios de manera inmediata.

## LOS 10 PRINCIPALES BENEFICIOS DE LA INTERACCIÓN CON LOS CABALLOS

### 1. *Desarrollo de un estilo propio de liderazgo.*

Como los caballos están acostumbrados a ser liderados eficazmente por su «líder equino», solo confiarán en una persona que cumpla con las condiciones de un líder natural. Si no, asumirán ellos ese rol (pensemos que les va la vida en ello).

El caballo te ayudará a desarrollar esas habilidades propias de un líder.

### 2. *Mejora de la capacidad de comunicación con otras personas.*

Si quiero ganarme el respeto del caballo y evitar conflictos, he de ser capaz de comunicarme correctamente con él. Lo mismo ocurre en el caso de las personas. Sabemos que los principales problemas en los grupos humanos provienen de una mala comunicación o interpretación de las señales.

3. *Incremento de la autoestima y la seguridad personal.*  
Te aseguro que ser capaz de interactuar con un animal de 500 kg y poder llegar a liderarlo supone un incremento exponencial de autoestima que aplicaremos sin lugar a dudas en nuestro día a día.
4. *Desarrollo de la empatía.*  
Para liderar a un caballo debemos ser capaces de meternos en su mente. Si sabemos lo que le motiva o le preocupa, lo tendremos ganado.
5. *Desarrollo de la creatividad y el pensamiento lateral.*  
Buscar formas originales para «convencer» al caballo de que somos dignos de confianza es esencial en un entorno desconocido y complejo como es el de este animal. Encontrar herramientas que nos ayuden a liderar al caballo se convierte en una de las claves del éxito.
6. *Desarrollo de la paciencia y la tolerancia.*  
Cuando interactúo con un caballo, él marca los tiempos. No tiene la misma noción del tiempo que nosotros. Es curioso cómo por un lado es un ser explosivo y por otro posee una paciencia infinita, que le permite tomarse el tiempo que necesita para conseguir sus objetivos. Normalmente, si intentamos forzar las cosas, podemos crear un conflicto.
7. *Aumento de la capacidad para tomar decisiones en entornos complejos.*  
Si eres capaz de tomar ciertas decisiones en un entorno en general tan desconocido como el del caballo, cómo no vas a ser capaz de hacerlo también en tu vida.
8. *Disminución de los niveles de estrés.*  
Una vez superado el miedo inicial que nos puede producir aproximarnos y relacionarnos con un caballo, lo que nos invade es una tremenda sensación de paz y logro difícilmente igualable. De todos es sabida la utilización de estos animales para fines terapéuticos.
9. *Aumento de nuestra capacidad para gestionar la incertidumbre.*  
En un entorno tan frenético y cambiante como el actual, el caballo nos ofrece la posibilidad de vernos reflejados en situaciones de máxima incertidumbre y duda. Nos ayudará a tomar conciencia de cuáles son nuestros pensamientos y por tanto nuestras emociones en momentos difíciles.
10. *Incremento de la capacidad para comunicarnos no verbalmente.*  
Como ya he dicho, el caballo es sinónimo de comunicación corporal, que es precisamente el tipo de comunicación que menos trabajada tenemos los seres humanos. El animal nos ayudará a prestar más atención a las señales que de forma normalmente inconsciente mostramos en nuestras relaciones con otras personas. Tomaremos mayor conciencia sobre los cambios que pueden producir en el otro, el manejo de nuestras expresiones faciales y la postura corporal.

## HISTORIAS DE HÉROES

**E**stamos rodeados de héroes, todos conocidos, ninguno anónimo. Que tú no los conozcas no quiere decir que sean desconocidos, simplemente que no has tenido la suerte de encontrarte con ellos.

Están por todos los lados, los puedes tener en el piso de abajo, en el asiento de al lado del bus, en la cola del súper, sentados en la mesa de enfrente. Solo tienes que abrir los ojos, estar muy atento, porque si te fijas bien, son fácilmente reconocibles.

Aunque parecen iguales que el resto de los mortales, son muy distintos. Se distinguen por su forma de ser, por su forma de pensar. Son seres con el alma llena de cicatrices e incluso con algunas heridas abiertas que todavía no han cerrado bien. Ríen más de la cuenta, parecen más pacientes, bondadosos y tolerantes. Ven oportunidades donde otros ven problemas, andan de aquí para allá ayudando a los demás y disfrutan con las pequeñas cosas de la vida de manera extraordinaria.

En este libro quiero rendir un sentido homenaje a todos estos héroes cerca de nosotros, de los que cada día aprendo cosas nuevas y que me hacen ser mejor persona.

A través de dos relatos os presento a verdaderos héroes que viven cerca de ti. No de los que llevan capa, mono ajustado y vuelan, sino de los que compran el pan en el mismo sitio que tú y lloran como tú. Algunos me han pedido mantener su identidad oculta y por ello he utilizado pseudónimos, a otros no les importa revelar su verdadero nombre.

Me ha sido muy difícil sintetizar sus maravillosas historias en unas pocas líneas, pero creo haber podido rescatar los detalles más significativos de sus increíbles vidas de dolor y superación.

Aunque la vida les ha marcado y les ha obligado a cambiar, han decidido tomar un camino (y no otro). Han decidido ser felices y «tirar para adelante» inspirando a otras personas. Podrían (y tienen motivo) haber enfermado o adoptado una actitud de rencor y odio contra el mundo y sus semejantes. Sin embargo, sacaron fortaleza extrema de esa terrible situación.

## «MIS SUPERHÉROES»

Conocí a José porque vino a hacer una ruta a caballo conmigo hará aproximadamente dos años y a Carmen, su mujer, tiempo después, en otro paseo a caballo.

Reconozco que me gusta dar conversación a todas las personas a las que guío a caballo, e incluso soy demasiado «preguntón», y ese día José tuvo el detalle de contarme una desgarradora historia que le había pasado a su familia años atrás, y que les cambió para siempre.

Christian, el hijo pequeño de Carmen y José, había nacido un 20 de octubre de 1988 y trabajaba ayudando a su padre en pequeñas obras y reformas. Era un chico alegre, vital, lleno de ilusiones, lo normal en un joven de veintidós años. Tenía novia y hacían planes como cualquier pareja para salir, viajar, ahorrar...

Tenía un cachorro de Shar Pei, al que gustaba sacar a pasear diariamente un par de veces.

El jueves 20 de agosto de 2010, Christian había estado trabajando con su padre con normalidad, aunque sí le había comentado que le dolía un poco la cabeza. Pero como era muy ligero el dolor, nadie le dio importancia.

Por la noche decidió quedarse junto a su chica viendo una película en la cama de su habitación, cosa que, por otro lado, era bastante habitual. Muchas veces incluso cenaban en la misma cama. En torno a las dos, cogió el coche y llevó a su novia a su casa, no muy distante de allí. Cuando volvió se acostó. Todo parecía normal.

A la mañana siguiente, era día de trabajo y Christian debía levantarse temprano como siempre para ir con su padre a una reforma. Pero ese día parecía que se estaba haciendo un poco el «remolón». Mientras su padre cargaba la furgoneta, él seguía durmiendo plácidamente.

Como se hacía tarde, su madre entró en la habitación para despertarle, «¡Christian, levanta!», pero el chico seguía tranquilamente en la cama. Solo cuando Carmen se inclinó y le tocó para despertarle, descubrió que algo no iba bien. El chaval no respondía y su piel estaba fría. La madre lo zarandó, pero nada, Christian seguía inmóvil.

En ese momento, viendo que algo grave le pasaba a su hijo, Carmen, muy nerviosa, llamó a José, que estaba en la planta baja cargando herramientas para la jornada.

Cuando José entró en la habitación, decidió hacerle, por puro instinto y sin conocimientos, la reanimación cardiopulmonar. Pero Christian seguía sin responder. Habían llamado a la ambulancia y a la policía, pero allí no aparecía nadie, con lo que José tomó la decisión de trasladar a su hijo en coche hasta el hospital de Manises, que estaba a poca distancia de la casa. Cuando intentó levantar el cuerpo de Christian, evidentemente no pudo (el chico era un «tiarrón» de uno ochenta y más de 80 kilos).

Con la ayuda de un vecino, consiguieron bajar el cuerpo hasta el coche y llevarlo al hospital.

Mientras Christian estaba siendo atendido por el equipo médico de urgencias a ellos les tocó esperar. José, Carmen y otras personas de la familia aguardaron en una sala con la esperanza de recibir buenas noticias sobre la recuperación de Christian.

Cuando apareció la doctora, no pudo traer peores noticias: Christian había fallecido. Motivo: aneurisma cerebral.

A Carmen y a José se les paró el corazón. El *shock* fue terrible. El impacto fue tan brutal que la negación fue inmediata. «¡No puede ser!, ¡Algo habrá que se pueda hacer! ¡Mi hijo, no!», gritó Carmen con desesperación. La médica tuvo la poca delicadeza de amenazarla con echarla del hospital por escándalo. Lamentable.

Como era viernes, ese fin de semana lo pasaron en casa de la madre de Carmen. No eran capaces de asumir todavía lo que había pasado. José deambuló de un lado para otro, sin ser consciente del todo y abrumado por los hechos.

Me contaron que uno de los momentos más duros fue cuando el lunes regresaron a casa y se dieron cuenta de que Christian no estaba y no iba a volver. La casa estaba silenciosa, llena de objetos de su hijo. El cachorrito Shar Pei también notaba la ausencia de su dueño y el dolor de sus padres. Se acurrucó con ellos, como dando y buscando consuelo.

Otro momento brutal para su padre fue al recoger, en el cementerio de Valencia, las cenizas de su hijo. Cuando José entró con la urna en el piso, le invadió una extraña sensación de alivio: «¡Ya está aquí!», exclamó, como dando a entender que ya volvía a estar con ellos.

A los dos días decidieron acudir a Caminar, la asociación valenciana de apoyo en el duelo, donde les ayudarán en el proceso de aceptación-superación de la marcha de su hijo. Asisten a charlas, cursos, actividades, leen libros, comparten experiencias, instruyen a otras personas, etc. Esto les dio fuerzas para seguir.

Pero ya nada será lo mismo. Carmen y José sufren una transformación personal.

Me contó José que las emociones que más le rondaban a él inicialmente eran la culpabilidad, el fracaso y la rabia. Sin embargo, Carmen solo siente amor y conexión con su hijo. Maravilloso, opino yo.

José tuvo que medicarse para poder dormir y Carmen tomaba flores de Bach. Mientras tanto se convirtieron en unos integrantes muy activos de la asociación, ayudando a otras personas en su misma situación. Recuerdo un día que asistí a una charla de José y me impresionó la entereza y el empaque que exhibía hablando de un asunto tan doloroso.

Desde que conocí las historias de estas dos inspiradoras personas, me sentí atraído irremediabilmente por su forma de afrontar la vida y el amor que son capaces de dar y

recibir.

Para mí son unos superhéroes. Siempre he creído que nunca unos padres deben ver morir a un hijo. Pero también opino que todo ocurre por algún motivo.

Ellos dos y mis tíos Carmen y Emiliano, que también vieron partir a su hijo y a los que amo profundamente, me han hecho ver lo gilipollas (eso lo digo yo) que somos no siendo capaces de disfrutar de las pequeñas cosas y de los pequeños instantes que nos regala el universo. Nos pasamos la vida haciendo planes de futuro, convencidos de que vamos a morir de viejos, intentando acaparar bienes materiales, desconfiando de los demás e intentando fastidiar la vida a otros (en la mayoría de los casos inconscientemente), sin tener claro que la línea entre la vida y la muerte es un suspiro, un mal paso o una mala decisión.

Ahora Carmen y José están centrados en amarse mutuamente, amar a su hija y a sus nietos y a todos los que tienen la suerte de aproximarse a ellos.

¡Seguid así! Os necesito.

## «LA PRINCESA QUE LLEGÓ DE ORIENTE»

Coincidió con Amaya en el verano de 2017 a través de Juan, una de las mejores personas que conozco y que ha venido muchas veces a mi rancho para disfrutar de las fantásticas rutas a caballo que organizamos por el parque natural del Turia (Valencia-España).

Amaya acompañaba a Juan y a otras personas en una ruta. Asigné los caballos siguiendo los criterios que suelo seguir con cada grupo y dio la casualidad que a ella le tocó ir justo detrás de mí.

Al poco de comenzar el paseo, ya noté que esta chica de veinte años era especial, que tenía una conversación distinta a la que suele ser normal en las chicas de esa edad y que rebosaba un optimismo y una alegría nada habitual.

Me hablaba de buscar tu camino, de luchar con todas las consecuencias por aquello en lo que crees y de ser feliz.

A esta primera ruta le siguieron dos más en días posteriores, con lo que pude conocer un poco mejor la historia tan increíble que había detrás de esa bella mujer de ojos tristes y tez oscura.

Amaya nació en Islamabad, capital de Pakistán, en el seno de una familia de clase media, conservadora y de firmes creencias religiosas, cuyo padre era un funcionario del cuerpo diplomático y su madre ama de casa. Tenía dos hermanos y dos hermanas.

Cuando ella contaba dos años, su familia decidió peregrinar a la ciudad saudí de La Meca, como es obligatorio para todos los musulmanes. Y lo que iba a ser un viaje de unos días, se convirtió en uno de tres meses.

Ella recuerda que en ese periodo su madre llevaba burka, el típico traje que cubre el cuerpo en su totalidad y que solo puedes ver a través de una especie de rejilla, y que a ella le ponían un velo.

Tras ese breve periodo de tiempo en Arabia Saudí, a su padre lo trasladaron a Alemania, a la embajada de Pakistán en Berlín, adonde viajó acompañado de toda la familia. Tras Berlín, vivirán en Bonn para terminar regresando nuevamente a Berlín.

Aún siendo ella muy pequeña, recuerda que su padre vestía traje para ir a trabajar. Su hermana más mayor tenía once años más que ella, y la anterior a Amaya, tres más.

El comienzo del infierno para Amaya comenzó cuando un día su hermana mayor, con quince años, decidió fugarse de casa sin avisar. En ese momento nadie en casa sabía el motivo de la desaparición, por lo que comenzó una búsqueda desesperada. Sus padres llegaron a pensar incluso que había sido raptada. Ella jamás volvió a casa. Amaya se enteró unos ocho años después de la fuga de su hermana cuando sus padres decidieron contárselo.

De esa época en Alemania en la que ella tenía unos cuatro años, se acuerda de que uno de los hermanos estaba en la cárcel y que, a partir de la desaparición de su hermana, sus padres se volvieron muy violentos y ella empezó a ser maltratada física y psicológicamente por parte de los dos.

La situación económica empeoró y decidieron salir de Alemania y venir a España, aprovechando las facilidades dadas por el Gobierno de Zapatero. Pero esta etapa fue muy dura económicamente hablando. Su padre encontró trabajo como vigilante nocturno en las obras, pero incapaz de llegar a fin de mes, tuvieron que recibir ayuda de Cáritas. Amaya recuerda pasar hambre.

Sus padres, de profundas creencias islámicas, les obligaban a rezar cinco veces al día y a cumplir estrictamente los preceptos del Corán, pero ella no lo entendía y se negaba.

Ante la presión que ejercían sus padres y hermanos varones, decidió llevar una doble vida. De cara a su familia, cumplía con lo que le exigían, pero, de puertas para fuera, se mantenía alejada de la religión y muy activa en las redes sociales.

A los quince años, sus padres descubrieron su vida encubierta en las redes sociales y la obligaron a entregar todas las claves de acceso.

A partir de ese momento, su vida se convirtió en un auténtico infierno. Sufría tortura psicológica a diario y cayó en una profunda depresión de la que, en ese momento, no creía que podía salir.

Bajo esas condiciones, ante la imposibilidad de mejorar su situación, decidió quitarse la vida. Es significativo el hecho de que le estaban administrando medicación para esquizofrénicos.

A los diecisiete años se produjo un hecho que la marcó para siempre y supuso un punto de inflexión en su terrible vida: conoció a David en las redes sociales y se enamoró de él. Después de contarle su situación, él se comprometió a ayudarla. Amaya encontró en David un estímulo para seguir adelante, aunque su vida familiar seguía siendo un infierno.

Hay que decir que su hermana, tres años mayor, supuso un apoyo importante para ella, puesto que las dos sufrían la misma dramática situación.

Una noche, su madre les dijo que tenían que imprimir las conversaciones de las redes sociales para mostrarlas a la familia, a modo de humillación, y les tiró el móvil.

Ante la situación extrema, decidieron llamar a la policía e irse de casa. Necesitaban protección. La policía escoltó a las dos hermanas al hospital en donde recibieron ayuda psicológica. David supuso para ellas un gran apoyo y les consiguió alojamiento en casa de una señora amiga suya.

Un momento muy duro para ellas fue cuando tuvieron que regresar a la casa familiar a recoger sus cosas. Tuvieron que ir acompañadas por la policía. Amaya no fue capaz de subir y se quedó esperando a su hermana. Durante algún tiempo tuvieron pesadillas. No terminaban de creer lo que les estaba pasando. Acabaron por denunciar a su familia y el juez dictó una orden de alejamiento contra sus padres.

Entre tanta desgracia, recibieron una bocanada de oxígeno en forma de 400 euros mensuales para cada una, en concepto de Renta Activa de Inserción, que es la que

corresponde a las mujeres maltratadas. Eso les permitió ir subsistiendo, no sin dificultades.

Lo único que deseaban era llevar una vida normal, pero la hermana de Amaya empezó a frecuentar algunas amistades y lugares poco recomendables y ambas se distanciaron.

Para Amaya la situación se volvió entonces todavía más difícil, puesto que su hermana había sido siempre su principal apoyo durante toda la vida. Trató de convencerla de que la senda que había tomado no le parecía la correcta, pero sus esfuerzos fueron vanos.

A principios de julio de 2016 y ante la imposibilidad de reconducir la situación, Amaya decidió romper con su hermana. Desde ese momento, perdieron el contacto.

A partir de ahí, Amaya resolvió hacer su vida, centrándose en sus estudios de administración a la vez que realizaba labores de voluntariado.

Tras trabajar en algunas compañías durante cortos periodos de tiempo, hoy en día, nuestra heroína se esfuerza por terminar sus estudios de administración, lo que compagina con un empleo a media jornada.

Cuando oigo historias como esta no dejo de pensar en lo que nos quejamos por cosas que no tienen importancia y lo poco que a veces sabemos disfrutar de este regalo que se nos ha concedido, que es la vida.

Nos enfocamos en lo que nos falta, sin darnos cuenta de que lo que tenemos es mucho más. Nos quejamos del trabajo, pero cuántas personas darían cualquier cosa por tener uno como el nuestro. Gruñimos del tiempo de ese día, sin percatarnos que ni siquiera podemos influir en él. Nos quejamos de nuestra pareja, pero cuando la perdemos, la añoramos. Protestamos cuando hay atasco a la salida de la ciudad el viernes, sin acordarnos de que tenemos la suerte de que nos vamos de fin de semana, y dejamos de hablarnos con nuestros hermanos sin ni siquiera haber tratado de ponernos en su piel.

Amaya es un ejemplo de coraje, de compromiso con la superación de los paradigmas y creencias limitantes que le han inculcado desde niña. Tiene veinte años y una madurez propia de una persona con muchas «heridas de guerra», una guerra que le tocó librar en la etapa de su vida que debiera haber dedicado a otras cosas. Pero eso la ha hecho más fuerte, más lista emocionalmente y mejor persona.

Ánimo, Amaya, tuyo es el presente y el futuro, y como maestra de la vida en la que te has convertido, espero que enseñes a otros, sobre todo a la gran masa de juventud desorientada que veo cada día, que la vida es un regalo que se nos brinda para cumplir con nuestro propósito y no podemos desaprovecharla.

## Las 50 frases que me han cambiado la vida

1. Si tú cambias, todo cambia (*Hermes Trimegisto*).
2. Lo que no te gusta de los demás es lo que no te gusta de ti.
3. Nunca digas «no puedo», di «todavía no sé cómo hacerlo».
4. Pregúntate cuál es el propósito en tu vida.
5. Todos somos buenos en algo.
6. Nunca te rindas (*Winston Churchill*).
7. La felicidad no es el fin, es el medio (*Paul Claudel*).
8. El más grande secreto de la felicidad es estar bien con uno mismo (*Bernard Le Bovier de Fontenelle*).
9. La felicidad es la ausencia de sufrimiento (Epicuro).
10. No quemes tu vida ayudando a cumplir el sueño de otro.
11. Pensamiento-emoción-acción-hábito. Ese es el camino del éxito.
12. Estamos programados desde niños.
13. Nuestro pasado no tiene por qué determinar nuestro futuro.
14. Tus creencias acaban creando tu realidad (*De la Ley de la Atracción*).
15. La felicidad está dentro de nosotros. No la busques fuera.
16. El universo es perfecto, todo ocurre por algo.
17. Las casualidades no existen (*De la Ley de Causa y Efecto*).
18. Las cosas nos pasan para que aprendamos (*Joe Dispenza*).
19. Los pensamientos crean la realidad. Todo lo físico se ha creado previamente en la mente (*Kenneth Blanchard*).
20. Antes de liderar a alguien, líderate a ti mismo.
21. Si haces las cosas con amor, siempre salen bien (*el autor*).
22. Para recibir hay que dar.
23. Lo que das a otros te lo das a ti mismo (*Sri Ramana Maharshi*).
24. Tanto si crees que no puedes como que sí, estás en lo cierto (*Henry Ford*).
25. Sé tú el cambio que quieres ver en el mundo (*Mahatma Gandhi*).
26. El fracaso es la antesala del éxito.
27. Equivócate, pero hazlo pronto, barato y no en lo mismo (*Raimon Samsó*).
28. Soy perfecto tal y como soy.
29. Vender no es engañar, vender es servir (*Sergio Fernández*).
30. Empieza a cultivar pensamientos de sabiduría.

31. Necesitas altas dosis de energía vital.
32. No dejes que nadie te diga que no puedes (*Will Smith*).
33. Una vida sin propósito no merece la pena ser vivida (*Sócrates*).
34. Apaga la tele y tu vida dará un salto cuántico.
35. Piensa en grande.
36. El dinero no es ni bueno ni malo. Es simplemente energía (*Raimon Samsó*).
37. Los millonarios piensan muy diferente a los pobres.
38. Nada puede hacerte sufrir. Solo tus pensamientos (*Jorge Bucay*).
39. Se pueden tomar decisiones desde el ego o desde el amor (*Louise Hay*).
40. La vida es lo que te ocurre mientras esperas que te pase otra cosa (*John Lennon*).
41. Tu personalidad viene marcada por lo que aprendiste entre los cero y ocho años.
42. El éxito es para cada persona una cosa distinta (*Steve Jobs*).
43. Cuando juzgas a alguien, no dejas espacio para comprenderlo (*André Malraux*).
44. Todos llevamos dentro un animal, un niño, un adolescente, un adulto, un genio y un dios.
45. *Now or never*.
46. A veces nos preocupamos por cosas que igual no llegan nunca a ocurrir.
47. Sé auténtico, no quieras ser alguien que no eres.
48. Pregúntate si lo que estás haciendo hoy es lo que quieres hacer el resto de tu vida (*Steve Jobs*).
49. Antes de ayudar a los demás, procura ayudarte a ti mismo (*Wayne Dyer*).
50. Siendo rico, podrás ayudar a más gente que siendo pobre (*Tonny Robins*).

## Bibliografía

- BERNSTEIN, A. J., *Vampiros emocionales*, Edaf, Madrid, 2001.
- BLANCHARD, K. y HODGES, P., *Un líder como Jesús*, Grupo Nelson, Tennessee, 2005.
- CLASON, G. S., *El hombre más rico de Babilonia*, Taller del Éxito, Sunrise (Florida), 2017.
- COVEY, S., *Los siete hábitos de la gente altamente eficiente*, Paidós, Barcelona, 1997.
- , *El octavo hábito*, Paidós, Barcelona, 2005.
- DE BONO, E., *El pensamiento lateral*, Paidós, Barcelona, 1986.
- DÍAZ ESCOTO, M. A., *15 cosas que aprendí en el MIT*, Circulo Rojo, El Ejido, 2015.
- DYER, W. W., *Tus zonas erróneas*, Penguin Random House, Madrid, 1978.
- FELTON, J., *Unbridled Success*, Panoma Press, St. Albans, 2012.
- FERNÁNDEZ, S., *Vivir sin jefe*, Plataforma, Barcelona, 2013.
- , *Vivir con abundancia*, Plataforma, Barcelona, 2015.
- GODIN, S., *La vaca púrpura*, Gestión 2000, Barcelona, 2011.
- HAY, L. L., *Usted puede sanar su vida*, Urano, Barcelona, 1989.
- HILL, N., *Piense y hágase rico*, Penguin Random House, Madrid, 1990.
- y STONE, W. C., *La actitud mental positiva*, Debolsillo, Barcelona, 1982.
- IRIONDO, J., *Donde tus sueños te lleven*, Espasa, Barcelona, 2012.
- JOHNSON, S., *¿Quién se ha llevado mi queso?*, Empresa Activa, Barcelona, 1998.
- LOWNEY, C., *El liderazgo al estilo de los jesuitas*, Norma, Bogotá, 2008.
- MIEDANER, T., *Coaching para el éxito*, Urano, Barcelona, 2002.
- PIÑUEL, I., *Jefes tóxicos y sus víctimas*, Aguilar, Madrid, 2004.
- ROBBINS, A., *Controle su destino*, Penguin Random House, Madrid, 1986.
- , *Poder sin límites*, Penguin Random House, Madrid, 1991.
- SAMSÓ, R., *El código del dinero*, Obelisco, Barcelona, 2009.
- SÁNCHEZ, J. P., *La palanca del éxito, S.L.*, Kolima Books, Madrid, 2016.
- SHARMA, R., *El monje que vendió su Ferrari*, Penguin Random House, Madrid, 1997.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra ([www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com); 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

© Luis Lentijo Fernández, 2018  
© La Esfera de los Libros, S.L., 2018  
Avenida de San Luis, 25  
28033 Madrid  
Tel.: 91 296 02 00  
[www.esferalibros.com](http://www.esferalibros.com)

Primera edición en libro electrónico (mobi): septiembre de 2018  
ISBN: 978-84-9164-406-4 (mobi)  
Conversión a libro electrónico: J. A. Diseño Editorial, S. L.

# Índice

Dedicatoria	4
Agradecimientos	5
Prólogo del autor	6
1. EMPECEMOS	8
2. ¿EN QUÉ ERES BUENO?	9
3. LAS CUATRO PATAS DEL ÉXITO	11
4. PATA UNO. EL FOCO. ¿SABES ADÓNDE VAS?	13
Distracciones, autodesconocimiento y miedos	14
¿A qué te puedes dedicar?	16
5. PATA DOS. DETERMINACIÓN. UN DURO CAMINO	25
Las cuatro partes de la determinación	26
Diecinueve ideas básicas sobre la toma de decisiones	29
6. PATA TRES. GESTIÓN DE LAS EMOCIONES. ¿QUÉ TE DICES A TI MISMO?	36
Formas básicas de tratar las emociones	37
¿Qué emociones procuramos evitar?	39
Las emociones más poderosas	41
Otras ideas sobre gestión emocional	47
El poder de las preguntas	49
Principales causas de que no seas feliz (y sus beneficios)	52
7. PATA CUATRO. GESTIÓN DE LA ENERGÍA. TIEMPO Y DINERO	58
Dinero. Tu cuenta bancaria puede dispararse	61
Tiempo. El día de veintiséis horas	77
8. ACABA CON TU MENTE MEDIOCRE	83
Siete características de la mente mediocre	84
Cinco creencias que capacitan y te llevan a obtener grandes resultados	87
9. CLAVES PARA ALCANZAR LA FELICIDAD	89
10. FRACASAS PORQUE QUIERES	91
11. LA JUNGLA DEL ENTORNO LABORAL	96
Jefes tóxicos	98

Empleados tóxicos	101
12. ¿ERES LÍDER O SOLO LO PARECES?	104
13. SI SABES VENDER, NUNCA PASARÁS HAMBRE	109
14. SI NO SABES HABLAR EN PÚBLICO, NO TRIUNFARÁS	112
15. LOS NIÑOS	116
Los niños y la escuela: qué horror de educación	117
Los niños y los padres: cuidado con lo que les dices	119
16. LA PAREJA Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL	122
17. LOS CABALLOS NOS PUEDEN TRANSFORMAR	125
18. HISTORIAS DE HÉROES	128
«Mis superhéroes»	129
«La princesa que llegó de Oriente»	132
Las 50 frases que me han cambiado la vida	135
Bibliografía	137
Créditos	138