

EL GEN EXITOSO

Los secretos de la gente exitosa y cómo
ponerlos en práctica de manera sencilla



Ricardo Perret

*Autor de El Código de Innovación,
Innovation Home Runs, New Me, El Factor Gratitude,
El Gran Maestro, El Secreto de la Motivación
y La Montaña*



Todos los derechos reservados

Primera Edición: agosto de 2014

Segunda Edición: noviembre de 2016

Autor: Ricardo Perret Erhard

Facebook: Ricardo Perret FB

Mail: rperret@mindcode.com

Teléfono (México): 52.55.5596.7212

Derechos de autor

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio electrónico o mecánico, incluso fotocopiado, sin permiso expreso del autor por escrito.

ISBN: 978-607-00-6879-9

Impreso en México / Printed in Mexico

AGRADECIMIENTOS

A

Raúl Ferráez, Presidente de Líderes Mexicanos, por creer en este proyecto.

A Ivonne Bacha, Editora en Jefe de Líderes Mexicanos, por apoyarme en la tarea de conseguir entrevistas.

A José Manuel Figueroa, CEO del Sistema Educativo Valladolid, y a Cynthia Figueroa, Coordinadora del Congreso Educativo Multidisciplinario, por confiar en mí e invitarme a exponer los resultados de este estudio ante miles de maestros.

A Adriana Martínez, Reclutadora de Mindcode, por su esfuerzo para reclutar a muchos de los participantes en las sesiones de exploración del inconsciente para esta investigación.

A las personalidades que me permitieron extraer de ellos grandes aprendizajes del camino al éxito tanto personal como profesional: Carlos E. Represas, Ing. Jaime Uribe de la Mora, Ana María Olabuenaga, Isaac Chertorivsky, José Rivelino Moreno Valle, Jesús “Chuy” Navarro, Alma Flores Castrejón, Lourdes Martínez de León, Elena Villarreal, Mariano Méndez, Pablo Moreno, Eduardo Graniello, Coach Frank González, Eduardo Matus, Nora Toledano, Estela Salinas y otras 22 personalidades que prefirieron no ser mencionadas.

A las más de 1200 personas que participaron en los ejercicios vía web para El Gen Exitoso.

A las 96 personas que participaron en las sesiones presenciales de investigación para este proyecto, todas y cada una de las cuales han vivido momentos de éxito y siguen en busca de que éste sea más permanente.

A todas aquellas personas a las que, sin ellas saberlo, las observé en busca de la identificación de patrones que han contribuido en su camino al éxito.

Un especial agradecimiento a Moi Marcovich, Alejandro Revuelta y Jorge Dryjanski por su lectura completa del texto y por aportar puntos de vista complementarios que agregaron mucho valor.

ACERCA DE RICARDO PERRET

M Me aceptaron con beca del 90% en el Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey, en agosto de 1993, logro estudiantil que marcó un punto crucial en mi vida. Poco tiempo después de graduarme como Licenciado en Comercio Internacional fui a estudiar una Maestría en Políticas Públicas en *Carnegie Mellon University*, quería meterme de lleno al gobierno de México y hacer un cambio. Al volver me bastaron dos años en el Gobierno Federal y dos en el Banco Mundial para darme cuenta que el objetivo de mi vida, por el momento, no era transformar la administración pública sino dedicarme a la vida empresarial.

En el Banco Mundial, estudiando por qué el dinero que prestaban los gobiernos de Latinoamérica a las MIPYMES no regresaba al gobierno, descubrí que había una gran área de oportunidad ayudando a las empresas a pasar de tener ideas creativas a tener ideas innovadoras, ideas para crear y desarrollar productos y servicios generadores de verdadero valor en los clientes. Este descubrimiento me motivó a fundar, en el 2003, mi primera Consultora enfocada en la Innovación, con oficinas en México y Colombia. A los pocos meses, y después de apoyar a algunos clientes en sus esfuerzos de innovación, me di cuenta que para innovar era fundamental entender a profundidad al consumidor, cliente o usuario. En aquel tiempo la investigación de mercados no permitía entender las emociones e instintos del consumidor, la parte profunda, por lo cual decidí comenzar a desarrollar nuestras propias metodologías de investigación aprovechando la Psicología. Poco tiempo después me asocié con otros profesionales e incorporamos metodologías de las Neurociencias, la Semiótica, la Antropología y la Economía Conductual, para entender mejor a los seres humanos y sus decisiones.

Como Socio de *Mindcode*, a partir del 2006, abrimos oficinas en siete países en el Continente Americano y hemos trabajamos para más de 250 empresas medianas y multinacionales, ayudándoles a conocer a profundidad a sus clientes, sus ejecutivos, e innovar. Muchas de estas empresas son grandes multinacionales. Junto con mis socios internacionales, socios locales y muchos brillantes colaboradores, hemos hecho de *Mindcode* una empresa multinacional con proyectos en prácticamente todos los países del Continente Americano y con expansión hacia Europa y Asia. También me enorgullece haber apoyado a decenas de otras empresas pequeñas en sus sueños de crecer.

En el 2010 fundamos *BrainScan*, una empresa de Neuromarketing en donde nos esforzamos por comprender mejor el funcionamiento neurofisiológico del cerebro y generar recomendaciones de innovación y marketing. A partir

de todo el conocimiento acumulado como consultor escribí los libros *Código de Innovación* y *Home Runs de Innovación*. En aquellos años descubrí que las metodologías para explorar y comprender el inconsciente de los consumidores también nos podían ayudar a entender el inconsciente de los seres humanos y ayudarlos a hacer mejoras en su vida. A partir de estos conceptos y experiencias creé el *Sistema Life Re-Design*, que detallo en el libro *New Me*, a través de la cual hemos apoyado a miles de personas a vivir más felices, sanas y productivas. Con *Life Re-Design* buscamos ayudarles a entender mejor lo que guarda su inconsciente, encontrar el origen de sus dolores emocionales y reprogramar su mente para siempre.

A principios del 2014 inicié un Doctorado en Psicología Profunda en *Pacífica Graduate Institute*, pues quería especializarme en el inconsciente del ser humano, pero a finales de ese año el Universo me colocó en una situación muy dura emocionalmente y, para sanar, me vi en la necesidad de abandonar los estudios y dedicarme a aplicar en mí mismo las metodologías y conocimientos de la Psicología y las Neurociencias que yo mismo había desarrollado para apoyar a otros, pero que ahora llegaba el momento de aplicarlas en mí. Al interiorizar a un nuevo nivel caí en cuenta que algo me faltaba y concluí que sin espiritualidad el ser humano no puede ser completamente feliz. Todo esto me llevó a iniciar una búsqueda profunda de experiencias espirituales que me ayudaran a sanar y a crecer, y también a compartir mis aprendizajes en territorios espirituales. Por ello decidí escribir los libros *La Montaña* y construir el Centro de Transformación La Montaña.

Una de mis pasiones ha sido escribir y la he satisfecho escribiendo diversos libros, cada uno de los cuales es una síntesis de profundas y extensas investigaciones. Algunos sobre Innovación Empresarial como *Código de Innovación* e *Innovation Home Runs* (publicado por Penguin Random House). Otros sobre Innovación Personal como *New Me*, *El Gen Exitoso*, *Factor Gratitude* y *El Secreto de la Motivación*. Uno sobre educación, *El Gran Maestro* y recientemente he escrito el ya mencionado sobre la transformación basada en el conocimiento espiritual: *La Montaña* (Volúmenes 1, 2 y 3). Con excepción de *Innovation Home Runs*, todos mis libros son descargables gratuitamente en mi sitio web.

He llevado a cabo más de 1000 conferencias en México y en otros 12 países y muchos talleres a empresarios, ejecutivos, profesores y universitarios, en los cuales hemos aprendido mutuamente. He dado clases en varias universidades y he publicado más de 300 artículos en revistas y periódicos, entre ellos *Forbes México* y *El Universal*. Algunas de estas conferencias y artículos están disponibles en mi sitio web:

www.ricardoperret.com
Mail: rperret@mindcode.com
Facebook: Ricardo Perret FB

CONTENIDO

Metodología del estudio	7
Introducción	9
La importancia del éxito en nuestra vida	11
Éxito personal y éxito profesional	17
Visión machista del éxito	23
La autoaceptación	27
La verdad detrás de tus intenciones y objetivos	35
Definición de objetivos	51
Definen, no son definidos	59
Estar en control y con fuerza de voluntad	67
Identidad y personalidad muy claras	83
Enfoque, enfoque, enfoque	95
Pasión por lo que se hace	109
Aprovechan momentos de oportunidad	125
Más mente, menos manos	137
Ejecución, ejecución, ejecución	155
Superación de miedos a las potenciales consecuencias negativas de tus decisiones	163
Entornos que potencializan capacidades y habilidades	167
Jugadores de equipo	179
Simplificar lo complejo	193
El valor que agregan	195
Los maestros	205
La importancia de la credibilidad	215
Adaptación a los cambios	217
Autoprogramación aprovechando el lenguaje	221
El dinero para los exitosos	225
La humildad	229
El autosabotaje al éxito	235
La gratitud y el reconocimiento a los demás	237
Planear, clave para el éxito	229
La responsabilidad de los exitosos de edad	243

METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

Por más de 12 años he llevado a cabo proyectos de investigación para empresas con el fin de apoyarlas en la innovación de productos, servicios, espacios y modelos de negocios. Junto con mis colaboradores he aplicado metodologías de investigación derivadas de la Psicología, la Antropología, la Semiótica, la Economía Conductual, la Sociología y las Neurociencias.

Desde hace cinco años he estado invirtiendo grandes cantidades de tiempo y esfuerzo aprovechando estas metodologías y conocimientos de investigación para estudiar fenómenos sociales con la intención de contribuir un poco al debate y poner en práctica la transformación positiva de nosotros mismos y de nuestras comunidades.

Con base en lo anterior llevé a cabo una investigación sobre qué es lo que hace que un maestro sea un gran maestro en la mente de los estudiantes, la cual concluyó con la publicación del libro *El Gran Maestro*, esfuerzo que pretende contribuir con mi granito de arena en un territorio tan vital para el desarrollo de nuestras sociedades.

También hice un estudio sobre la GRATITUD, ya que la considero como uno de los grandes valores, incluso virtudes que puede tener un ser humano y que también concluyó con un libro al que titulé *El Factor Gratitude*.

Además, al desarrollar el Sistema *Life Re-Design*, llevamos a cabo un estudio sobre el origen de las emociones negativas, detallado en el libro *New Me*.

Todos estos libros los puedes descargar sin costo de mi página
www.ricardoperret.com/libros

El Gen Exitoso es mi cuarto proyecto de investigación profunda y espero que contribuya al desarrollo de las nuevas generaciones y a una reprogramación de la actual para que vivamos más productivos, en paz y felices. Este proyecto de investigación y análisis nos tomó alrededor de dos años durante los cuales aplicamos diferentes metodologías cuantitativas y cualitativas que nos permitieron extraer tanto datos duros como información de mucha profundidad.

Llevé a cabo 41 dinámicas metafóricas de investigación profunda con personajes considerados exitosos en las cuales, jugando con legos, indagando con preguntas y profundizando con ejercicios, extraje mucha información de sus vidas, de sus momentos de éxito y fracaso, de sus sistemas emocionales

en cada etapa de vida, de sus maestros y mentores, de los pensamientos y estrategias que los han acompañado a lo largo de su vida y en síntesis de todo aquello que ha contribuido con su camino al éxito, al menos en lo profesional. Apliqué cinco ejercicios vía web en los que participaron más de 1500 personas de más de seis países, en los que encontré muchísima riqueza de información. Luego de analizarla durante un par de meses logramos extraer una invaluable información y pudimos generar conclusiones sumamente interesantes.

Adicionalmente, para profundizar de una manera poderosa, llevé a cabo 17 sesiones grupales de exploración del inconsciente, en las cuales busqué respuestas a preguntas sobre cómo hemos sido programados como sociedad alrededor del éxito, qué realmente consideramos éxito, cuáles son los símbolos o asociaciones alrededor del éxito, qué guardan en común todos estos momentos en que nos hemos sentido exitosos en nuestra niñez, adolescencia y juventud, los sabotajes que uno mismo carga en su inconsciente para ser exitoso y muchísimos insights o información valiosa adicional. Este proceso lo llevamos a cabo bajo una metodología con derechos reservados de *Mindcode*, empresa de la que soy socio, durante la cual hiperoxigenamos el centro administrador de las experiencias emocionales (hipocampo e hipotálamo) para descubrir cómo viven ciertos significados en nuestra mente inconsciente.

Al final recogimos abundante información valiosa que procesamos a partir de metodologías de análisis tanto psicológicas como antropológicas y semióticas. De esta forma podemos compartir aquí, de manera sintetizada aunque con bases profundas, reflexiones y recomendaciones que toda persona puede seguir para entender su programación alrededor del éxito y aumentar sus probabilidades de obtenerlo. Un conocimiento verdaderamente útil, además, para compartir con hijos, estudiantes o aprendices, a fin de ayudarles en su propio camino al éxito.

INTRODUCCIÓN

En marzo del 2012, al terminar de dar una conferencia en el Tec Campus Tampico, un joven se acercó y me dijo: “Ricardo, todo lo que expusiste sobre la innovación, la creatividad, el inconsciente del consumidor, los tres cerebros del ser humano y eso del Neuromarketing me quedó muy claro, pero mi duda es: ¿cómo puedo desde ahorita, antes de graduarme, prepararme para ser exitoso?”. Me quedé pensando un momento ante su mirada, que denotaba ansiedad para que yo le dijera los secretos del éxito, para que pusiera en sus manos la piedra filosofal que convierte el metal en oro, las tristezas en sonrisas, y para su decepción sólo pude responderle: “No tengo la respuesta, pero yo también quisiera saberlo. Te prometo que investigaré el tema del éxito y pronto te responderé”. Pocos meses después comencé la investigación que me llevó a escribir este libro, investigación que se prolongó por casi dos años.

Sin embargo, aún a pesar de esta profunda investigación, hoy no puedo decir que le tenga la respuesta esperada a ese joven universitario. Me refiero a que no podría sintetizar en un minuto, ni siquiera en diez minutos, el cómo ser exitoso. Precisamente por ello tuve que escribir un libro al respecto con los resultados de mi investigación, ya que la pregunta implica en sí muchísimas otras, y cada cual a su vez conlleva múltiples respuestas.

Este libro no pretende ponerle un punto final a las investigaciones alrededor del éxito, el camino al éxito o las fórmulas para ser exitoso, pero sí pretendemos al menos avanzar algo al respecto y desde una perspectiva consistente. Lo que encontrarás aquí no es una receta secreta ni una fórmula. Hallarás, sí, un conjunto de patrones formados por habilidades, momentos, emociones, características, pensamientos y estrategias que contribuyan al éxito de las personas y que podrán aumentar tus probabilidades de alcanzarlo.

Este libro explora tanto la perspectiva de las personas exitosas como la de quienes han observado a los exitosos y a los que se mantienen en la búsqueda de serlo. Me interesó explorar no sólo qué han hecho los exitosos para serlo, sino también qué ven los observadores en quienes han “triunfado”, qué consideran que han hecho los exitosos para lograr sus metas, y qué es lo que hacen diariamente quienes pretenden, eventualmente, ser considerados exitosos.

Mi objetivo con este análisis es aumentar las probabilidades de éxito de cualquier persona. También deseo contribuir a la educación puesto que aquí se encontrarán muchísimas recomendaciones para ayudar a nuestros hijos, aprendices y estudiantes en su camino al éxito.

La forma de entender estas estrategias o recomendaciones que leerás a continuación es considerándolas como *patrones que se repiten entre los exitosos*, es decir, son capacidades o habilidades en común que presentan algunos de ellos. Sin embargo, no pienses que tendrás que seguir todas y cada una de ellas para ser exitoso; nadie es perfecto, ni tampoco lo son los hombres y las mujeres que tienen éxito. Adopta algunas, potencialízalas en tu vida y tendrás más probabilidades de ser una persona exitosa.

LA IMPORTANCIA DEL ÉXITO EN NUESTRA VIDA

El "éxito" está en el ojo de quien lo observa. El éxito, como cualquier otra cualidad descriptiva de un ser humano, es subjetivo: depende de quién evalúa al otro, de si este otro cumple o no con ser exitoso ante los ojos de quien lo juzga. Quien juzga a otros utiliza variables para calificar tanto a otros como a sí mismo y ello es producto no de una definición universal de éxito, sino de una definición que la experiencia, su momento de vida o la historia ha sembrado en él. Pregúntate: ¿Qué variables tomas en cuenta a la hora de calificar a una persona en cuanto a su nivel de éxito? ¿Han sido las mismas que has utilizado toda la vida, o son propias de este momento de tu vida? ¿En dónde aprendiste que esas variables eran las que debías usar para evaluar el éxito de alguien? ¿Utilizas las mismas variables para describir el éxito de otros que las que empleas para evaluar tu propio éxito? Sin duda hay mucho por reflexionar empezando por este pequeño detalle: ¿Qué variables utilizas cotidianamente para decidir si alguien es, ante tus ojos, exitoso o no, y si tú eres exitoso o si aún no lo eres?

Cuando evaluamos a alguien o a nosotros mismos en torno a cualquier cualidad, tenemos que usar puntos de referencia, extremos comparativos tanto positivos como negativos, pues de otra manera no sería una evaluación como tal. Comparar es una tarea que hacemos de manera instintiva, pues rara vez nos sentamos a hacer procesos científicos de comparación. Vemos o escuchamos a alguien y tendemos a asignarle cualidades o adjetivos más altos o más bajos que nuestros puntos de referencia alrededor del tema: qué alta es esa mujer (¿comparada con quién?), ese hombre es un gran empresario (¿comparado con quién?), ese gobernante es muy listo (¿comparado con quién?). Al evaluar el nivel de éxito en una persona sucede lo mismo, lo comparamos, tomando como referencia a personas a quienes creemos exitosas. A lo largo de nuestra vida hemos leído, escuchado o hablado sobre "personas exitosas", aunque no nos hayamos detenido a pensar si ellas realmente lo son. Esto también nos obliga a reflexionar: ¿aquellos a quienes hemos utilizado como referencia de éxito por tantos y tantos años, realmente lo son?

En muchas ocasiones un empresario, deportista, artista o político sumamente exitoso en el terreno profesional no lo es en el campo personal. En tal caso ¿es realmente digno del adjetivo "exitoso"? Tal vez sí, pero precisando que lo es en el territorio profesional. Sin embargo, rara vez hacemos la distinción y tendemos a calificar a las personas por sus éxitos en el terreno profesional, asumiendo que son exitosos en el terreno personal. Este estudio prueba que no siempre es así.

Como en muchos otros territorios de nuestro lenguaje, tendemos a simplificar nuestro uso del concepto "éxito". Sin embargo, este concepto es mucho más poderoso que muchos otros y por ese solo hecho deberíamos cuidar su uso, ser más conscientes y más racionales al usarlo, sobre todo frente a niños, adolescentes y jóvenes. De no ser así, podríamos programarlos de una manera incorrecta en su propia búsqueda del éxito y este estudio prueba que la sociedad lo está haciendo actualmente de manera inconsciente.

Uno de los objetivos de este libro es ayudarte a darle un nuevo significado al sustantivo "éxito" y a los adjetivos "exitoso" y "exitosa", y ayudarte a generar nuevas referencias alrededor del éxito, dándote nuevas variables para la evaluación. Soy un convencido de que pensar, sentir o hablar en automático sólo nos hace actuar y vivir en automático. Por eso considero que con este estudio podré ayudarte a pensar, sentir, hablar, actuar y vivir mucho más conscientemente alrededor del éxito, pues este concepto define muchas de las actividades y esfuerzos que haces cotidianamente. El concepto y uso de "éxito" en nuestra vida, define también nuestras emociones y sentimientos hacia los demás y hacia nosotros mismos, ya que el que te sientas exitoso o fracasado, definirá tus emociones en gran parte.

La misma reflexión que harás a lo largo de estas páginas sobre el éxito y sus connotaciones te ayudará a ser más consciente de ti mismo, de tus objetivos y de tu búsqueda del éxito.

Durante este estudio muchos me preguntaron por qué me interesaba estudiar el éxito. Al principio mi respuesta no era lo suficientemente clara, pero hoy es contundente: **porque DEPENDIENDO DE LO QUE TÚ CONSIDERAS EXITOSO, ASÍ DEFINIRÁS TU VIDA, CÓMO TE SENTIRÁS Y CÓMO VIVIRÁS.**

El mundo entero se mueve en torno a lo que los seres humanos consideran éxito y fracaso. Es lo que impulsa a todo ser humano a hacer o dejar de hacer. Desde niños hemos sido programados para buscar el éxito, ya que este producía aplausos, admiración, atención y atracción de recursos. Los abuelos se refieren a ciertos nietos como los exitosos, los padres se refieren a artistas, empresarios, deportistas, escritores o políticos como exitosos. Muestran admiración por ellos, respeto y sentido de emulación. Desde niños vemos cómo nos motivan a imitar o repetir lo que los exitosos hacen. Se vuelven un referente educativo, son la referencia para felicitarnos o para regañarnos. Hoy, desafortunadamente, la educación no se basa en la autenticidad y la autocomparación sino en la comparación con otros, a quienes se les considera como "exitosos". En este caso empleo comillas, porque estos "exitosos" no han sido realmente evaluados conscientemente bajo las condiciones integrales del éxito.

Las felicitaciones o castigos que recibiste y sigues recibiendo dependen de qué tanto te pareces a los “exitosos”. La atención y en muchos casos el amor que recibes como persona exitosa, crea fuertes vínculos en tu sistema emocional. Pero lo peligroso es que ese nivel de éxito que alcanzas suele depender totalmente de los ojos de quien te evalúa. Esto es extremadamente delicado porque en tales casos tus emociones están vinculadas o programadas al nivel de éxito que otros creen o creyeron (en tu infancia) que alcanzabas. ¡WOW!

Lo que creemos que nos hará exitosos nos mueve a definir nuestros tiempos, esfuerzos, objetivos y emociones. Este estudio te permitirá comprender en qué medida el “éxito” es lo que te motiva. Ya es hora de que retomes el control sobre lo que realmente te motiva.

El ser humano lleva en su biología, en su cerebro primitivo o reptílico, el instinto de comparar todo. Nos comparamos todo el tiempo tanto con respecto a nosotros mismos como con respecto a otros, y esta comparación la hacemos en tres tiempos: pasado, presente y futuro. Si nos comparamos hoy con respecto a nosotros mismos en el pasado, tal vez sintamos que hemos avanzado o que hemos retrocedido en algunos indicadores. Eso generará una emoción interna, ya sea felicidad, orgullo, tristeza, coraje o nostalgia. Si nos comparamos con nosotros mismos hacia el futuro, tal vez sintamos esperanza o emoción, o bien en el otro extremo emocional podremos experimentar incertidumbre o miedo. Lo mismo sucede cuando nos comparamos con otros: sentimos envidia, celos, tristeza, miedo si vemos que otros son más “exitosos” o van mejor en otro indicador, o bien nos sentimos felices, orgullosos, satisfechos o confiados si en nuestra evaluación nos sentimos mejor que los otros.

Es triste que nuestro sistema emocional dependa de las comparaciones que hacemos. Dependemos mucho de ellas; tal vez esto es algo que no podemos cambiar, lo llevamos en nuestro cableado biológico como humanos. Pero lo que sí podemos programar y modificar son las variables que utilizamos en el proceso de comparación, así como el tipo de emociones que sentimos al percibir a otros más arriba o abajo en los indicadores o variables que utilicemos. Lo que sí podemos cambiar es dejar de vivir en automático alrededor del éxito y tomar ya control de nuestras acciones alrededor de él. El éxito no sólo define nuestros esfuerzos, tiempos, objetivos y hasta nuestras emociones y percepción sobre nosotros mismos; el éxito también se ha vuelto un determinante del nivel social. Muchas personas se refieren a nosotros a partir de

nuestro éxito y el éxito que normalmente se tiene en cuenta es el profesional, no el personal. El éxito profesional se ha vuelto un lubricante social ya que les permite, a las personas que lo han alcanzado, penetrar en ciertos grupos y espacios sociales, ser reconocidos y relevantes socialmente. Sin embargo el éxito, sólo visto así tras los lentes profesionales, es limitado. También debería incluir el territorio personal.

Considerando el poder del éxito profesional en un entorno social, las personas buscan comúnmente mostrarlo a través de símbolos culturalmente reconocidos: carros, ropa, joyas, diplomas, premios y hasta historias alrededor de las personas. Esto es parte de lo que los biólogos evolucionistas consideran la Teoría de la Señalización (Signalling Theory), la cual argumenta que la gran mayoría de los animales han desarrollado mecanismos para enviar señales sobre la calidad de sus genes, su estado reproductivo, su capacidad protectora y su lugar dentro de la manada o tribu. Así, mientras el pavo real despliega sus plumas, los carneros presumen la fuerza de sus cornamentas enfrentándose a otros, las palomas hacen gala de sus capacidades de construcción de nidos y los seres humanos muestran su reloj y sus diplomas en búsqueda de modificar las conductas y percepciones de quienes los rodean.

Y mientras los animales buscan atraer una buena pareja para procrear y hacer que la especie sobreviva emitiendo señales determinadas por la evolución biológica, así los hombres buscan atraer a las mujeres por las que se sienten atraídos mediante señales de éxito profesional, mientras que las mujeres buscan leer las señales inteligentemente para no caer en trampas o ser engañadas. Y hoy la mujer también comienza a hacer uso de los símbolos de éxito para ser aceptada tanto en círculos sociales y profesionales como por una pareja.

El éxito profesional se ha convertido en una herramienta que entre los seres humanos también sirve para la conquista. Y esto no es nada nuevo, ya entre los hombres de las cavernas había indicios de que los hombres más exitosos para la cacería tenían incluso varias mujeres, ya que gracias a sus presas podían alimentar a toda su prole. Entre más éxito “profesional” tenían los hombres de las cavernas más mujeres podían tener, más sexo, más hijos y por ende sus genes adquirirían más relevancia para la supervivencia de esa tribu específica. Esto, la poligamia, sigue sucediendo dentro de algunas tribus como la Himba en el norte de Namibia y la Massai en Kenia. Y todos hemos escuchado de grandes monarcas de la antigüedad que gracias a su poder económico y político tenían permitido tener múltiples esposas. Algunas culturas de la antigüedad permitían la poligamia siempre y cuando el hombre pudiera sostener económicamente a todas las novias, a las esposas y a sus descendientes. Todas estas costumbres, así como la programación a la que hemos sido sometidos por la propia cultura en que vivimos, nos han motivado o son

un aliciente para buscar el éxito profesional o estrategias para mostrarlo de la mejor manera, y nos restan capacidades y tiempos para buscar nuestro éxito personal.

Muchos padres le prestan más atención a educar o entrenar a los hijos para que produzcan dinero que a ayudarles a ser felices. Sin embargo esto constituye un error de programación para las futuras generaciones, no sólo porque los hijos buscarán mucho más su éxito económico-profesional que el personal, familiar, emocional, intelectual o espiritual, sino porque crecerán pensando que para que sus padres y maestros los quieran y los prefieran, es más importante conseguir dinero que ser más felices. A la postre esto puede incluso generar envidias y resentimientos entre los propios hermanos en su búsqueda por ser el predilecto de los padres a través de su éxito económico.

Es hora de entender y analizar nuestra programación alrededor del éxito y reprogramarnos de una manera más consciente. Es hora de tomar el control de tus deseos y objetivos y del rumbo de tu vida. En esto reside la importancia del estudio del éxito y mi decisión de invertir tiempo, dinero y esfuerzo en este proyecto. Si fueras más consciente de lo que implica el éxito en tu vida, con toda seguridad podrías cambiar un poquito, tus hijos otro poco y el mundo otro tanto.

EN EL LENGUAJE DE TODAS LAS ESPECIES VIVAS EXISTEN SÍMBOLOS QUE REPRESENTAN ÉXITO. TODO ANIMAL TIENE SU FORMA DE TRANSMITIR EL MENSAJE DE QUE ES EXITOSO Y DE QUE OTROS LO SON. EL CONCEPTO DE ÉXITO ESTÁ ÍNTIMAMENTE VINCULADO AL CONCEPTO DE SUPERVIVENCIA DE UNO MISMO, DE LOS DE SU GRUPO Y DE LA ESPECIE. POCOS CONCEPTOS TAN PODEROSOS... TAL VEZ EL OTRO TAN PODEROSO COMO EL DE “ÉXITO” SEA EL DE “AMOR”... TAL VEZ HASTA ESTÉN RELACIONADOS.

ÉXITO PERSONAL Y ÉXITO PROFESIONAL

Hablamos como nos educaron o programaron para hablar, usamos las palabras que nos dijeron o enseñaron que debemos usar, pero rara vez nos detenemos a analizar nuestro propio lenguaje y las palabras que utilizamos. La palabra ÉXITO (así como sus antónimos FRACASO y MEDIOCRIDAD) es utilizada con frecuencia en el lenguaje popular, no sólo para describirnos sino para describir a otros, no sólo para criticar o envidiar, sino para admirar y respetar. Y, más allá de utilizarla, en ocasiones en demasía en nuestro lenguaje y frases cotidianas, vivimos alrededor del ÉXITO. Planeamos, invertimos, nos esforzamos e incluso sufrimos por motivos del “éxito”.

Hemos sido programados desde niños y adolescentes. Una y otra vez hacemos automáticamente y sin pensarlo, mucho de lo que hemos observado repetidamente a nuestro alrededor. En mi caso, debido a mi propia programación alrededor del éxito, por lo que he escuchado de éste, leído y por los personajes que han sido mencionados en televisión, en revistas y por las opiniones de personas a mi alrededor, comencé a investigar la vida de personas exitosas en el territorio profesional, incluso buscaba a aquellas que hubieran hecho bastante dinero. Inicialmente me parecía que éste era el camino natural para abordar esta investigación. Pero pronto me di cuenta que la búsqueda no sólo debía ir por ese lado, ya que aunque entrevistaba a personajes de mucho dinero y éxito profesional, no todos ellos presentaban indicios de éxito personal.

¿A cuáles nietos tu abuela los mencionaba como exitosos? Seguramente tu respuesta coincidirá con mi reflexión del párrafo anterior. Tal vez, al reflexionar un poco más, surgirán otros nombres derivados de otras variables, pero por lo general, de entrada, era el nieto que se había graduado, que estaba “triunfando” en el trabajo, que le acababan de aumentar el sueldo, que traía una tarjeta de crédito con mucho límite de crédito, que iba a Europa cada vez que quería, que manejaba un auto grande de lujo y estaba viendo casas para comprar al contado.

Mi programación era igual a la de la mayoría de personas. En los ejercicios cuantitativos, cuando les pedía que me mencionaran personas exitosas, más del 80% mencionaba a empresarios con grandes fortunas. Sin embargo, si profundizamos en la vida de tales personas, no todas tienen una vida exitosa personal ya sea emocional, espiritual o familiar. Lo curioso es que nuestro instinto nos motiva a pensar en el dinero, poder y grandes empresas como una condición necesaria en la vida de personas exitosas y seguramente por

nuestra programación actuamos en busca de ello. Si comenzamos a mencionar a otras personas dentro del universo de exitosas, una vez que reflexionamos caemos en cuenta que no sólo los ricos pueden ser exitosos. Es decir, el filtro inconsciente de éxito pasa por grandeza, poder y riqueza, mientras que el filtro consciente de éxito aprecia la paz emocional, los grandes maestros, una alta espiritualidad, unión familiar, balance personal y familiar, etcétera. Sin embargo, como la neurociencia afirma, nuestros instintos son mucho más poderosos que nuestra razón en lo cotidiano.

Si nuestro cerebro busca eficiencia de recursos prefiere operar de manera automática que de manera racional ya que la razón ocupa demasiados recursos. Así que seguramente en nuestra vida también nos juzgamos a nosotros y a las personas a nuestro alrededor como exitosos si tenemos dinero, poder (empresarial, gremial o político) o hemos hecho crecer enormemente alguna empresa u organización. Ahí residen las presiones, en nosotros mismos y en otros; ahí reside la búsqueda diaria de estrategias para convertirnos y ser referencia de éxito para otros. Si repentinamente se nos pregunta por personajes exitosos, con mucha frecuencia mencionamos a los admirados públicamente, como artistas, deportistas o políticos, estos se vuelven también una base de comparación por los aplausos y aceptación del público. Esta es una base poco consciente y poco racionalizada.

El éxito empresarial, profesional o económico no es un camino seguro al éxito personal, emocional o familiar. En ocasiones es justo lo contrario.

Uno de mis aprendizajes durante la realización de este proyecto es que quienes son exitosos en el terreno profesional y que también son exitosos en el territorio personal, primero fueron exitosos en su vida personal antes de ser exitosos en el territorio profesional. De hecho muchos mencionan que su fuerza personal los llevó a tener éxito en su vida profesional. En cambio, no encontré referencias de personas que habiendo logrado riqueza, admiración y poder profesional hayan logrado por ende un éxito personal.

Si a raíz de este estudio tuviera que quedarme con un gran aprendizaje o si tuviera que recomendarte uno a ti, sería: **VUÉLVETE EXITOSO EN TU VIDA PERSONAL Y TENDRÁS MÁS ÉXITO EN TU VIDA PROFESIONAL. El éxito personal SÍ es una variable que te apoya o impulsa a lograr el éxito profesional, mientras que el éxito profesional NO es per se una variable que te ayude en tu camino al éxito personal.** Pero sigamos avanzando que hay muchísimos más aprendizajes valiosos, incluso muchos alrededor de *cómo ser exitoso personalmente.*

Desde niños y adolescentes hemos sido mal programados en torno al éxito, no sólo en nuestra casa, sino en la escuela y por la televisión. De hecho esta última está ejerciendo una profunda influencia en nuestras generaciones. Confundimos nuestra misión de vida con nuestra misión profesional y esta última termina siendo la que domina todo nuestro tiempo y esfuerzo. Claro, cuando nuestra misión y objetivos de vida no están claros, para fortalecernos como individuos adoptamos los roles y objetivos de nuestra profesión y son estos los que se imponen en nosotros.

La contundencia de los objetivos personales de un individuo lo blindo y protege ante la imposición de los objetivos de otros. Esta es una premisa que más adelante analizaremos. Quienes basan totalmente su búsqueda del éxito en el terreno profesional o laboral es porque la profesión se ha aprovechado de su debilidad individual y ha insertado sus objetivos económicos y profesionales donde ha encontrado vacíos personales, emocionales y espirituales.

Lo mismo sucede en las escuelas: nos educan para el éxito profesional pero rara vez para el individual, cuando en realidad el éxito personal es el más importante, el camino más seguro para el éxito integral como seres humanos. Imagínate que en la clase de contabilidad o planeación te enseñaran primero los principios para tu vida personal (administración responsable de tu tiempo y esfuerzo, colaborar al desarrollo de la sociedad, balance de vida-trabajo-familia, definición de objetivos personales, visión-misión individual, planeación futura de la familia, ser un gran mentor para tus hijos y otros, el debe y el haber de tus emociones, etcétera) y luego te enseñaran a aplicar estos principios en la empresa, en una organización de individuos.

Ser exitoso a nivel personal implica una totalidad, una integralidad. Implica que tu más importante “profesión” o “empresa” sea tu propia vida y que tus indicadores de éxito califiquen todo lo que a ti se refiere y no sólo lo que se refiere a tu empresa, trabajo o cuentas de banco. Por donde sea que veas el tema del éxito, sería un error caer en valorar únicamente el territorio empresarial o profesional para evaluar el éxito en una persona. Esto aplica para políticos, deportistas, artistas, académicos y para cualquier otra profesión.

ÉXITO = éxito personal + éxito profesional

Si decimos que el éxito es cumplir o superar objetivos, una persona puede tenerlos tanto en el territorio profesional como en el familiar, espiritual, emocional, social e incluso intelectual. Sin embargo, es difícil encontrar a personas que te describan claramente sus objetivos personales, mientras que la mayoría tiene mejor definidos sus objetivos profesionales. Si asumimos que ser exitoso es ser reconocido y admirado por los demás, normalmente encontraremos más personas admiradas por sus logros profesionales que por los personales, aunque también las hay, pero menos. Si pensamos que ser exitoso es ser el mejor en algo o exceder lo que otros han hecho, esto también puede abarcar muchos ámbitos en la vida de un individuo, aunque rara vez se contempla en premiaciones.

Es cierto que lo más estudiado, admirado, '*viralizado*' y promocionado es el éxito relacionado con lo profesional, con actividades remuneradas económicamente y que la remuneración conseguida como ejecutivo, como socio o dueño se ha convertido en el indicador de éxito más mencionado, pero no podemos pensar que sea lo único. En realidad el éxito no sólo tiene que ver con conquistar mercados o posiciones profesionales, también tiene que ver con conquistarse a sí mismo, con estar en control de sus instintos más primitivos, no ceder a tantas tentaciones, mantenerse firme en promesas y objetivos personales, liberarse de traumas emocionales de la niñez o adolescencia.

En realidad es más difícil cumplir muchos objetivos personales que profesionales. Por ello cuando vencemos en el territorio personal, el éxito profesional se da con mayor facilidad, no a la inversa.

El éxito, según nuestra investigación, se logra o experimenta más fácilmente cuando los objetivos son definidos por uno mismo. Alcanzar objetivos impuestos por los demás cuesta mucho más trabajo y suele reportar poca felicidad. En cambio la satisfacción que experimentamos al lograr objetivos que nosotros mismos definimos es más duradera y legítima que la satisfacción de lograr objetivos que otros nos impusieron o que la sociedad nos impuso. Estas dos variables o condiciones, facilidad para lograr nuestros objetivos y satisfacción por lograrlos o estar en el camino a ello, nos llevan a reflexionar: si hemos sido programados para pensar que sólo los indicadores económicos

o de la profesión importan en el éxito, y si los objetivos que perseguimos no son en realidad nuestros, sino los de nuestros padres, maestros, la profesión o los medios de comunicación, ¿realmente se nos facilita alcanzarlos y nos sentimos plenos en el camino a alcanzarlos o incluso habiéndolos alcanzado?

Nadie puede ser completamente feliz logrando objetivos que otros le marcaron. Sólo cumpliendo con aquellos que él o ella misma se ha definido y trazado conscientemente. Por ello, éxito no es sinónimo de felicidad. La felicidad es un estado que alcanzamos cuando caminamos, aún con muchos esfuerzos, hacia los objetivos que nosotros mismos nos definimos. Y, por supuesto, también al lograrlos.

Las personas que realmente logran el éxito integral no se dejaron distraer por el mundo, sino que definieron conscientemente sus objetivos, lucharon por alcanzarlos y eventualmente los lograron. Si en el camino se hicieron ricos y famosos, como consecuencia, eso es otra cosa; pero no era su indicador de éxito, sino que fue una consecuencia de su éxito.

La persona más exitosa es la que sigue su agenda
y no la que el mundo le define.

Todo esto nos permite educar a nuestros hijos de una forma muy diferente. No definirles nosotros la calificación que tienen que lograr sino que ellos definan la que quieran alcanzar. No imponerles un deporte o actividad sino dejarlos que después de conocer varias escojan la de su preferencia. En ocasiones los padres o maestros funcionamos como LA PROFESIÓN O EMPRESA para nuestros hijos y les imponemos roles y objetivos, en lugar de dejar que ellos los definan.

Es hora de cambiar nuestra programación alrededor del éxito, liberarnos de la imposición de objetivos por parte de entes externos a nosotros. Comenzar por ser exitosos en nuestra vida personal para luego serlo en la vida profesional y como consecuencia ser más felices, sanos y hasta productivos para la sociedad. ¡Avancemos en esta exploración, conozcamos algunos patrones de las personas exitosas, tanto personal como profesionalmente, interioricémoslos, reflexionemos un poco sobre nuestra vida, adoptemos algunas de estas estrategias y salgamos felices y apasionados a dar todo lo que vinimos a dar en esta vida!

VISIÓN MACHISTA DEL ÉXITO

Históricamente se ha medido el éxito con indicadores que pertenecen más al territorio de los hombres que al de las mujeres. El cerebro del hombre está cableado para buscar adictiva e instintivamente el poder, el triunfo, la superación sobre los demás, ser considerado un héroe. Los indicadores de éxito se alinean con los deseos inconscientes del cerebro del hombre, no así con los del de la mujer.

El cerebro masculino presenta ciertas diferencias fisiológicas cerebrales, así como el sistema hormonal, que lo predisponen a buscar ciertos indicadores de triunfo más en el territorio profesional que en el personal. Por ello es necesario redefinir los indicadores de éxito, tanto porque la visión actual de éxito se adapta más al cerebro masculino, como porque muchas mujeres están persiguiendo estos indicadores y dejando de lado su parte femenina en su día a día profesional.

Veamos algunas diferencias entre hombres y mujeres a nivel neurofisiológico:

- el núcleo dorsal premamilar es más grande en los hombres que en las mujeres. Esta área es la encargada de la defensa del territorio, de la agresión y la masculinidad.
- la amígdala, responsable de poner en alerta al humano ante amenazas y peligros, activada por la testosterona, es también más grande en el hombre que en la mujer, haciendo que reaccione con mayor fuerza y determinación para pelear y luchar tanto físicamente como contra competidores en el territorio profesional.
- el área tegmental ventral es también más activa en hombres que en mujeres. Esta área es considerada el centro de la motivación, la responsable de fabricar la dopamina (hormona altamente relacionada con el logro, triunfo y recompensa), lo cual fomenta que el hombre se vuelva adicto a los logros, se ponga objetivos más altos y se mantenga motivado para alcanzarlos.
- la corteza prefrontal, considerada el área planeadora del cerebro, se desarrolla más lentamente en hombres que en mujeres, lo que hace que el hombre sea más impulsivo y egoísta.
- la hormona testosterona, mucho más abundante en el cerebro y cuerpo del hombre que en el de las mujeres, es gran responsable de que el hombre busque dominar y ser superior a los demás, o al menos mantenerse cerca de aquellos que dominan. El feto masculino, concebido con cuerpo de mujer en las primeras semanas de gestación, recibe grandes descargas de testosterona a las cuatro semanas de desarrollo, lo que provocará una serie de

cambios físicos y neurológicos en él. Esta hormona es también la que motiva al hombre a conquistar, a toda costa, a la mujer considerada atractiva en el grupo social.

- la hormona dopamina, altamente adictiva, que nos mueve a querer lograr siempre más y sentir ansiedad por nuevos retos, está más presente en el cerebro del hombre que en el de la mujer.

En su libro *The Male Brain*, Louanne Brizendine, considerando las anteriores diferencias entre hombres y mujeres, hace las siguientes anotaciones que tienen que ver directamente con la búsqueda insaciable del éxito en los hombres:

“Los hombres son programados para moverse, hacer que las cosas se muevan y ver cómo estas se mueven... hoy sabemos que la motivación por el movimiento está biológicamente cableada en el cerebro masculino”.

“El cerebro de los jóvenes (hombres) es más motivado que el de las mujeres por la emoción y recompensa de tomar en sus manos un objeto deseado, incluso habiendo un riesgo de castigo”.

“Los hombres están más interesados en los juegos de competencia, mientras que las mujeres están interesadas en juegos de cooperación”.

“Ellos ponen en práctica más los instintos de protección agresiva y de defensa”.

“La victoria es muy importante para los hombres desde niños, ya que uno de los grandes objetivos de los hombres es ascender en la posición social”.

“El neuroquímico de la dopamina es adictivo, al cerebro le gusta y cada vez quiere más, así que los niños y hombres siempre están buscando la emoción del próximo reto”.

“Estudios muestran que a los dos años, el cerebro de los niños los mueve a establecer posiciones de dominio social y físico. Y para la edad de seis años, los niños consideran en lo que tienen que ser los mejores es en la pelea”.

Hoy los indicadores de éxito en la sociedad están mucho más alineados con el desarrollo y búsquedas instintivas del cerebro del hombre que de la mujer. Mientras un niño busca a diestra y siniestra ganar, incluso haciendo uso de trampas y violencia, la niña prefiere ceder con tal de conectar emocionalmente con los demás y con esto ganar alianzas.

Estudios demuestran que jugar al Wii u otros juegos interactivos activan la producción de dopamina, lo que motiva a los hombres, mucho más que a las mujeres, a querer ganar. Después quieren comprar otro juego y volver a ganar y así interminablemente, durante noches y noches de desvelo. Y así es precisamente como viven los hombres en el territorio profesional, luchan incansablemente por pasar al siguiente nivel. Las mujeres en general no piensan ni sienten así, aunque muchas han sido arrastradas al lado “oscuro” de la masculinidad ya que los territorios profesionales aún son muy masculinos y, de no perseguir lo mismo que los hombres, dejarían de ser tan relevantes y competitivas.

Hoy, con la muy activa participación de las mujeres en las áreas que antes eran predominantemente de la responsabilidad de los hombres, es fundamental redefinir los indicadores de éxito que los medios, los directores de empresa, los gobernantes, los autores de libros, los maestros y la sociedad en general utilizamos de manera cotidiana.

Nuestro estudio El Gen Exitoso nos permitió descubrir algo sumamente interesante para el éxito: cuando la mujer permite que aflore su lado femenino en el territorio profesional es cuando empieza a ser plena, feliz y sumamente productiva.

Así nos los confesaron más del 70% de las mujeres que participaron en el estudio. Una de ellas, una mujer sumamente exitosa en los negocios y también en su vida personal, admirada y premiada a nivel internacional, me dijo en una ocasión: “Me di cuenta que quería imitar a los hombres en el trabajo, tenía que ser dura, ambiciosa, insensible y enemiga de mis competidores. Pero un día estallé en una junta de consejo, dije no más y comprendí la situación. Entonces dejé salir mi lado femenino y comencé a realmente fluir en el trabajo, a sentir el negocio, a ejecutar mis mejores ideas y a ser creativa, conectando con la gente”.

Esta profunda reflexión, momento de autodescubrimiento y redefinición de objetivos, liberó a esta mujer, la transformó y le permitió integrar a su búsqueda del éxito no sólo los indicadores profesionales sino sus indicadores personales. Esto ya está ocurriendo en muchas otras mujeres y debemos propiciar condiciones para que este conocimiento se difunda más y más.

Hoy en día en el mundo de los negocios, de la política y de las organizaciones sociales, al igual que en otros campos, se necesita mucho el lado femenino de las mujeres: que vivan al máximo, que salgan las emociones, que haya relaciones honestas. Necesitamos su capacidad negociadora y de bienestar mutuo. Dejemos de imponerles indicadores de éxito que cuadran más con los impulsos cerebrales de los hombres. Necesitamos más lágrimas, abrazos, saltos y gritos en el mundo profesional. Necesitamos más mujeres, madres, hermanas, hijas exitosas tanto en lo personal como en lo profesional.

LA AUTOACEPTACIÓN

Un patrón es algo que se repite de manera constante, que emerge en variadas situaciones y que nos permite inferir verdades. Para el caso de este estudio, los patrones surgieron a partir de las interacciones con personas participantes (observadores de exitosos y buscadores de éxito) así como del análisis de personajes exitosos. Un patrón, como el que surgió en este caso, revela verdades escondidas, verdades que ponen en evidencia una programación social dentro de una cultura. Un patrón es algo que en muchas ocasiones se cree, se acepta, se practica, sin siquiera cuestionarlo.

El Gen Exitoso es un viaje exploratorio, una aventura de descubrimiento que, aunque comenzó con muchos interrogantes -y estos se multiplicaron conforme avanzábamos- fue generando hipótesis y después validaciones en torno de patrones alrededor del éxito. Este libro presenta muchos patrones, estructuras, pensamientos, acciones, hábitos, características y emociones alrededor del éxito. Cada sección o tema explora un patrón o común denominador alrededor del éxito, sin pretender que cada uno sea algo que se repita en el 100% de los casos.

Sin embargo, de entre todos los patrones alrededor del éxito, emerge uno icónico, heroico, pieza fundamental y cimiento para gran parte de los demás. Un patrón que, como bien se analizará, es parte del viaje de muchos seres humanos exitosos pero también objetivo del mismo viaje. Es difícil identificar si con este patrón comienza o termina el éxito, si es el primero por desarrollar o el fin último a lograr. De lo que sí estamos seguros es que este patrón, al que denominamos **UN PATRÓN CÓDIGO ALREDEDOR DEL ÉXITO**, es experimentado con intensidad, ya sea de manera consciente o inconsciente, por las personas ya exitosas o las que se percibe que pronto conquistarán sus objetivos.

Es incluso un patrón o característica que hace que muchas personas ya se sientan exitosas por el mismo hecho de mantenerse firmes en su dirección al éxito, a pesar de muchas tempestades y obstáculos. Este patrón es una simple palabra compuesta que integra, connota y detona múltiples significados todopoderosos, herramientas para ser exitoso, tanto en lo personal como en lo profesional. Este patrón tan poderoso, prácticamente llave secreta al éxito es: **AUTOACEPTACIÓN**. Medítalo, reflexiónalo por un momento, respíralo, no lo cuestiones tan deprisa. Recuerda un momento en que hayas experimentado una profunda autoaceptación, hazlo y te darás cuenta que el sentimiento de éxito, satisfacción combinada con certidumbre, alegría y orgullo personal,

brotará alineado de ese momento. En todo momento en que estés experimentando una profunda autoaceptación has abierto las puertas a tu propia autenticidad, lo cual te lleva a sentirte extraordinariamente exitoso o exitosa, porque comprendes que eres único o única, que estás conectado(a) con tu vocación profunda sin necesidad de compararte con nadie, aunque sientes la inspiración para emular a los grandes.

Un descubrimiento interesante fue que el éxito, cuando NO va acompañado de una autoaceptación profunda, no es duradero, es muy temporal, efímero. Cuando existe una autoaceptación profunda, la autopercepción del éxito es mucho más permanente.

Durante nuestras múltiples sesiones de exploración del inconsciente, guiábamos a los participantes por momentos en que experimentaron el éxito en su niñez, adolescencia y juventud. Y allí, de una manera constante, emergía este patrón tan poderoso alrededor del éxito: LA AUTOACEPTACIÓN. Los participantes recordaban momentos, para muchos ya olvidados pero almacenados en su mente inconsciente, en que habiendo logrado algo, incluso habiéndose tan sólo planteado metas importantes o habiéndose mantenido con mucho esfuerzo en un planteamiento o dirección definida, habían experimentado una profunda autoaceptación. No lo decían así tal cual, utilizaban muchos sinónimos o interpretaciones, pero todas apuntaban en la misma dirección. Muchos de estos participantes, no teniendo hoy objetivos lo suficientemente altos, no haciendo lo que les apasiona, con miedos y sin confianza plena, alejados la dirección considerada por ellos como óptima en su vida, sintieron nostalgia por esos momentos en que habían experimentado éxito y autoaceptación. Muchos otros sí tenían a estos momentos como referencias de vida y concluían que hoy estaban en la búsqueda de experimentar de nuevo esas emociones e incluso llevarlas a un nuevo nivel.

Todos hemos sentido momentos de autoaceptación, pero no debemos confundirlos con momentos en que hemos sido aceptados por los demás. Aquí nos referimos a aceptarte a ti mismo con tus fuerzas y debilidades, en tus aciertos y errores.

Durante este estudio pude conversar largamente con muchas personas consideradas exitosas. Algunas vivían notablemente el patrón de la autoaceptación, pero otras no tanto, así que tuvimos que revisar si estas últimas eran o no realmente exitosas. Hay que tener presente que de aquí en adelante sólo

consideraremos realmente exitosos a los que presenten indicadores de éxito tanto en lo profesional como en lo personal. Entre los personajes exitosos con los que conversé durante los ejercicios que hacíamos, pude ver que incluso identificaron momentos icónicos y memorables en su pasado, momentos que dejaron una impronta positiva en ellos, en que se autoaceptaron y decidieron responsabilizarse de quienes eran realmente, echar mano de sus posibilidades y fuerzas, así como identificar sus debilidades, vencerlas y fortalecerse. Esos momentos de autoaceptación siguen presentes en ellos y los motivan cada día para el logro de objetivos definidos por ellos mismos, no impuestos por otros.

La autoaceptación, por lo que hemos podido analizar, le permite a una persona no sólo experimentar mayor satisfacción y alegría, sino que le permite identificar sus características únicas, sus fuerzas y sus oportunidades, y aprovecharlas. Al mismo tiempo le otorga a la persona un halo de confianza y seguridad que contagia, mueve a otros y convence.

En un plano espiritual, la autoaceptación implica la eliminación del autorechazo, del enemigo interno que a todos nos acosa, esa fuerza autodestructiva que se disfraza de miedos, tristezas, dudas, corajes o culpas. Así lo expresan algunas de las frases de muchos participantes: “Dejé de tener miedo y me dispuse a actuar”, “no me importaba lo que dijeran de mí”, “todos me criticaban, pero yo sabía que iba bien”, “al principio me sentí culpable, pero luego me di cuenta que era para bien de todos”, “fue cuando me di cuenta de lo que era capaz”, “me cayó el veinte de que a lo que le tenía miedo no era en realidad gran cosa”, “sabía que desde niña venía arrastrando miedos e inseguridades”.

La autoaceptación no se logra de la noche a la mañana. En ocasiones es un proceso largo de autodescubrimiento, de análisis y de superación de muchos conflictos internos. En otras ocasiones aflora en un momento contundente e icónico, sumamente poderoso, ya sea muy doloroso o bien de éxtasis pleno; es un momento que cambia tu percepción de ti mismo, comienza un profundo reconocimiento y emerge la autoaceptación. Entonces sientes que es momento para salir con toda confianza y energía a abrazar el éxito personal y profesional.

Desde tiempos inmemoriales, en una gran cantidad de culturas se ha utilizado el símbolo del laberinto para representar la búsqueda humana de lo misterioso, de lo más valioso, de aquello que se encuentra en el más recóndito centro. La larga y misteriosa travesía para llegar allí implica mucha inteligencia, paciencia, valor

para superar obstáculos, vencer miedos y redimir demonios que emergen sorpresivamente en el camino y dificultan la llegada al descubrimiento más sublime. Para algunos autores lo que hay en el centro del laberinto, según estudios comparativos de muchas mitologías y teologías, es tu propio yo, tu realidad, tu misión, tu conexión con la divinidad. Llegar hasta allí implica un autodescubrimiento profundo que eventualmente genera la tan añorada autoaceptación.

En esta búsqueda interna lo que se pone a prueba es la fuerza psicológica o mental de la persona y, para triunfar, deberá poner en juego todas sus capacidades emocionales, mentales y espirituales. Solo así podrá superar las emociones negativas y los dolores, algunos de los cuales viven escondidos en las profundidades de la memoria de largo plazo, aunque no adormilados, y ejercen su poder negativo desde sus cuevas. Otros que, así sean ya conocidos, tendrán que revivirse una y otra vez hasta que el dolor se haya convertido en gratitud, una vez que se encuentre el por qué y su lado positivo. Para muchos, mientras más dura sea la catarsis, mientras más profundo y negro parezca el abismo emocional, mayor será el proceso de transformación. La persona ha evocado todas sus fuerzas internas y sale de este proceso fortalecida, con una gran confianza y seguridad, sintiéndose héroe en su propio laberinto.

Este triunfo de autodescubrimiento y autoaceptación hará que sientas que, ahora sí, eres digno como persona y estás listo para una misión, para una tarea de gran envergadura. Sentirte autoaceptado no sólo te permite revisar y redefinir tus intenciones y objetivos, sino llenarte de energía para cumplirlos a cabalidad.

El ser humano puede irse conociendo y descubriendo todo el tiempo, pero debe tener el valor, la voluntad y la consciencia para irlo haciendo. No hay viaje más fantástico que el viaje de autodescubrimiento. Para ello puedes empezar conociendo tus gustos en alimentos, en colores, en ropa, en pasatiempos. Pero después tendrás que ir a mayor profundidad: saber por qué te acercas a ciertas personas y te alejas de otras, por qué ciertos espacios te generan seguridad y otros inseguridad; cuál es tu relación con tu propio cuerpo, cuánta plenitud sientes en territorios como el sexual. Hasta cosas vitales o primordiales como tu relación con tu papá y con tu mamá, qué tan bienvenido te sentiste (y sigues sintiéndote inconscientemente) en el mundo, qué tan capaz te sientes de hacer cosas realmente grandes, qué tan rechazado o

aceptado te sientes y qué tanta claridad o confusión tienes alrededor de tu identidad. Este proceso de autodescubrimiento es para los exitosos y para ti puede ser un Rito de Paso transformacional, del que ninguna persona que yo conozca o de la que haya leído, se ha arrepentido.

Muchas personas no invierten normalmente en conocerse a sí mismas. Pagan más por conocer una nueva ciudad, ver una película nueva o descubrir en un museo la historia de pinturas, esculturas o artistas. Pero no invierten tiempo, dinero y esfuerzos en conocer su pasado, sus emociones, su estado espiritual. ¿Cuál fue la última vez que le preguntaste a tu papá o a tu mamá cómo eras de niño, de qué te enfermabas, cómo empezaste a hablar y cuáles eran tus miedos de pequeño? Hay invaluable información sobre tu persona lista para ser descubierta en el proceso de autoaceptación pero a veces la evadimos por pereza, por miedo, por no tener conocimiento de las técnicas adecuadas o por considerarla innecesaria. Es hora de comenzar. ¡Seguro disfrutarás el camino!

La autoaceptación y los factores de dolor emocional:

Buscando aprovechar las metodologías de exploración del inconsciente que habíamos desarrollado en mi empresa *Mindcode*, hace cuatro años estructuré un sistema junto con un equipo de psicólogos para que cada persona pudiera explorar su inconsciente, encontrar el origen de sus dolores emocionales, analizarlos y reprogramar su mente para sanar su pasado y ser más felices, productivos y hasta saludables (www.liferedesign.com).

En mi libro NEW ME, el cual presenta las conclusiones del estudio de numerosos casos de personas que participaron en las sesiones de *Life Re-Design* pude encontrar tres factores que son LAS PRINCIPALES CAUSAS DE LA MAYORÍA DE LOS DOLORES EMOCIONALES y que provocan un distanciamiento de ti mismo, falta de comprensión de lo que realmente quieres en la vida, falta de energía o fuerza y falta de autoaceptación. Estos factores son: FACTOR PERCEPCIÓN DE INCAPACIDAD, FACTOR PERCEPCIÓN DE RECHAZO Y FACTOR CONFUSIÓN DE IDENTIDAD.

No entraré en detalle aquí en cada uno, puedes descargar sin costo y leer el detalle el libro New Me. Por el momento puedo decirte que cuando una persona lleva en su mente inconsciente “verdades” sobre sí misma y cree que es incapaz de algo o de todo y/o que es rechazada por alguien o por todos, así como que no se conoce a sí misma o tiene confusión sobre quien verdaderamente es, es muy difícil que llegue a la autoaceptación. Muchas personas no son conscientes que estas verdades y su confusión de identidad vive en su inconsciente. Sin embargo estas fuentes de dolores emocionales, generadas por improntas o situaciones dolorosas cuando eran niños o adolescentes,

ejercen gran influencia en su vida todos los días. La autoaceptación pasa por un proceso de autoconocimiento y definición de una identidad. Para ello, en la mayoría de las ocasiones es necesario entrar y explorar tu mente inconsciente para descubrir lo que guarda tu memoria de largo plazo, los efectos que tiene en ti y reprogramar tu mente sobre ti mismo. Si tu mente tiene pensamientos negativos, que consideras verdaderos acerca de ti y te los repites todos los días, será muy difícil que logres la autoaceptación y te sientas profundamente exitoso o exitosa.

Por ende, el proceso para lograr el éxito también implica una eliminación de estos tres factores:

- Eliminar cualquier “verdad”, afirmación inconsciente o pensamiento de INCAPACIDAD y construir una verdad nueva en tu mente, una afirmación o pensamiento constante de SI PUEDO hacer lo que me propongo.
- Eliminar cualquier “verdad”, afirmación inconsciente o pensamiento de RECHAZO y construir una verdad nueva en tu mente, una afirmación o pensamiento constante de ME QUIERO y ME ACEPTO tal como soy.
- Superar la confusión de identidad y definir una identidad claramente, reforzando con pensamientos y afirmaciones aquello en lo que SOY ÚNICO, FUERTE y más CAPAZ que otros.

Para lograr el éxito debes cambiar la mentalidad, primero sobre ti mismo y después sobre tu entorno. Primero sobre tus capacidades, aceptación, reconocimiento e identidad y después sobre lo que quieres lograr y cómo lo vas a lograr. En el camino al éxito la primera meta está dentro de ti. Alcázala y alcanza después las metas externas.

Autoaceptación y mediocridad

Hace poco, luego de una de mis conferencias en la que hablé sobre el poder de la autoaceptación se me acercó un joven y me dijo: “Ricardo, tú enseñas que una de las variables más importantes para ser exitoso en lo personal y en lo profesional es la autoaceptación. Sin embargo, para mí autoaceptación es sinónimo de mediocridad. ¿Me puedes explicar la diferencia?”. Mi respuesta fue: “Son dos cosas muy distintas. Por una parte, no hay forma de ser y sentirte exitoso si no te autoaceptas. Me refiero a una autoaceptación real, profunda, verdadera, activa y dinámica. La mediocridad, en cambio, es una aceptación pasiva de ti y de tu realidad, sin posibilidad ni esperanza de mejorarla. Entonces dices: Así soy yo, aquí estoy y se acabó, sin poder ver tantas áreas de oportunidad en las que podrías mejorar. Lo más importante es que LA AUTOACEPTACIÓN IMPLICA TU PROFUNDA ACEPTACIÓN DEL POTENCIAL QUE TIENES COMO SER HUMANO. Hay muchas personas que no aceptan su realidad como plataforma para liberar un tremendo potencial de hacer cosas

positivas por la humanidad, no solamente terrenales sino también espirituales. Un empresario puede ser muy poderoso en términos financieros, pero si no se acepta integralmente como ser humano, en todas sus dimensiones, si no tiene buena relación con sus padres, pareja, hijos y hermanos, no puede ser exitoso en lo personal. Detrás de toda barrera a la autoaceptación hay profundos miedos. Si un político se apropia de dineros que no le corresponde es porque no ha aceptado su realidad. No ha aceptado las carencias, quizá de dinero, que tuvo de niño y sigue cargando con ese dolor, creyendo que lo sanará con más y más dinero. Y es tal su desesperación que incluso llegará a obtenerlo por medios ilícitos. En cambio, una persona realmente exitosa comprende que para poder liberar su máximo potencial integral debe afrontar sus miedos, hacer las paces con su pasado y, liberando su extraordinario potencial, se convierte en un extraordinario hermano, esposo hijo, amigo y empleado o empresario”.

Paz emocional en venta

Uno de los grandes motivadores para usar maquillaje...

Existen pocas industrias con una rentabilidad mayor al 40%. Una de ellas es la del petróleo y otra es la industria de cosméticos-perfumes; algunas especulaciones hablan de niveles de rentabilidad en esta industria de más del 60%. Así que cuando a la entrada de tiendas departamentales te regalan algo de estos productos, en realidad no es gratis, de alguna manera lo estás pagando o ya lo pagaste en compras anteriores.

Los cosméticos son un instrumento o herramienta que las mujeres utilizan para exponer mejor sus genes y su estado fisiológico. El maquillaje permite potenciar las características fisiológicas de mujeres aptas para la reproducción. Por ejemplo, el rubor en pómulos permite enrojecer áreas en donde naturalmente se acumulan estrógenos y progesterona para transmitir el mensaje de "estoy en mis momentos de fecundidad". El lápiz labial permite enfocar las miradas de los hombres en los labios de la mujer, así como engrosarlos, lo que normalmente sucede en días de ovulación cuando las partes carnosas del cuerpo de la mujer retienen líquidos.

Adicional a esto, existe otro beneficio poderosísimo de los maquillajes por lo cual las mujeres están más que dispuestas a pagar altos precios: los cosméticos les permiten a las mujeres aparentar una gran estabilidad y paz emocional. El maquillaje otorga ciertos efectos a la piel, cara, ojos y labios de la mujer que hacen que parezca estar en su mejor momento emocional, que no vive problemas, que todo está bajo control, lo cual es una característica muy deseada tanto por las amigas como por los hombres, ya que ¿a quién le gusta estar cerca de alguien inestable emocionalmente? Así, la industria del maquillaje no sólo vende productos sino estabilidad emocional, no sólo vende belleza sino autoaceptación.

Lo triste de todo es que cuando la mujer llega a su casa y tiene que quitarse el maquillaje, usando otro producto caro que vende la misma industria, emerge el verdadero rostro y queda en evidencia su estado emocional real. Por ello, dicen que una mujer verdaderamente bella es aquella que se ve hermosa aún sin maquillaje. Mi intención no es criticar a la industria, aunque sí podrían bajar un poco sus precios. Mi intención es poner en evidencia que cuando existe una gran y profunda necesidad en la mujer, como la de ser aceptada o aparentar tener mejores genes para ser escogida, esté dispuesta a invertir grandes cantidades de dinero.

La verdadera autoaceptación no está en venta y tampoco debe ser temporal, sino algo permanente en tu vida, así que tu gran reto es transmitir gran paz emocional, aún sin maquillaje...

LA VERDAD DETRÁS DE TUS INTENCIONES Y OBJETIVOS

Permíteme iniciar con una fábula que creé para esta sección. En un árbol gigante, en medio de la tupida selva, coexistían tres insectos y un chimpancé. El chimpancé era un ser muy reflexivo y cuestionador, se preguntaba por el color de las hojas del árbol, la extensión de las ramas y el por qué estas habían brotado desde cierta parte del tronco. Se preguntaba: ¿Sería que el árbol quería que estas nacieran en cierto lugar porque con ellas pretendía alcanzar algo, o porque le daba comezón una parte del tronco y las ramas le evitaban la comezón? ¿Era una estrategia para balancear el peso y mantenerse erguido? El chimpancé, de avanzada edad, se preguntaba sobre las formas de las nubes y las figuras que dibujaban en el cielo: ¿Sería que estas formaban ciertas imágenes para alegrar a los que abajo habitaban, o bien que la divinidad quería mandar un mensaje y las nubes eran sus mensajeras? ¿Sería que el viento era el mensajero, el cielo su lienzo y las nubes sus acuarelas?

Inmerso en profunda reflexión, mientras balanceaba su peso en una rama y frotaba sus barbas canosas, vio pasar una hormiga que cargaba una pesada hoja y, sin pensarlo dos veces, con una voz autoritaria (tal vez motivada por su tamaño que le hacía pensar que tenía la vida de la pequeña hormiga en sus manos) le cuestionó: “Detente hormiga y respóndeme: ¿Por qué todos los días desde el amanecer hasta el anochecer cargas hojas pesadas, aplicando todo tu esfuerzo, desde el extremo superior del árbol hasta el suelo?”. La hormiga, de manera automática y sin pensarlo dos veces, respondió: “Porque para eso nací, como todas las demás hormigas de mi tamaño y clase, llevar hojas de arriba hasta abajo utilizando todas nuestras fuerzas; ese es nuestro objetivo”. Y siguió su camino. El chimpancé se quedó reflexivo y aunque trató de detenerla, para continuar indagando, no pudo hacerlo puesto que no pudo generar una segunda pregunta, ya que la respuesta de la hormiga lo saturó de pensamientos.

Más tarde, cuando el chimpancé avanzó en sus cuestionamientos, vio a una araña que meticulosamente tejía uno de los hilos que sostenía su telaraña y aprovechó la oportunidad para preguntarle: “Tú, araña, detente y contesta esta pregunta: ¿Por qué has dedicado toda una semana, desde el amanecer hasta el anochecer, a construir esa telaraña tan perfecta?”. La araña respondió rápidamente: “Porque con ella atrapo las moscas que pasan por mi red”. El Chimpancé, antes que la araña siguiera tejiendo su telaraña, la detuvo con aires de maestro que detiene a un aprendiz y le lanzó una segunda pregunta: “¿Y para qué quieres atrapar moscas?”. La araña se detuvo, frotó dos de sus patitas como meditando, pues parecía haber olvidado por qué lo hacía, pero

después de unos segundos pensando respondió con mucha seguridad: “Con las moscas me alimento y alimento a mis crías, así sobrevivimos”. Y continuó segregando hilo por sus glándulas para continuar con su telaraña. El Chimpancé al parecer quería hacerle una próxima pregunta, pero la seguridad de la araña al responder lo saturó de pensamientos. Se abstrajo de tal manera en sus pensamientos que no se dio cuenta cuando la araña se apartó de su vista. Tras reflexionar por casi dos horas, ya tenía una tercera pregunta por hacerle a cualquier otro insecto que por ahí atravesara. De repente, una mariposa se posó plácidamente en el hombro del reflexivo e impaciente primate. Se quedó contemplándola por unos instantes, como dejando que ella terminara de aletear y se sintiera cómoda en el pelaje de su hombro. No quería que se asustara y saliera volando puesto que tenía lista no una ni dos, sino tres preguntas que hacerle a la colorida mariposa. En cuanto vio que esta había cesado de aletear le preguntó: “A ti, mariposa, te veo aletear día y noche por los aires, agitando millones de veces tus alas, te pregunto: ¿Por qué lo haces?”. Ella respondió: “Porque disfruto mucho haciéndolo”, y continuó reposando plácidamente sobre el hombro del Chimpancé. Este, de manera apresurada, lanzó la segunda pregunta: “¿Y por qué lo disfrutas?”. De manera muy calmada, segura de sí misma, sin apresurarse, como si hubiera respondido (tal vez a sí misma) muchas veces esta pregunta, le dijo: “Porque mis alas son muy coloridas, el color es vida y creo que con el color de mis alas le alegro la vida a las plantas, insectos y mamíferos en la selva”.

¡Ajá! pensó el Chimpancé, la oportunidad que esperaba para una tercera pregunta, más profunda aún, para satisfacer lo que su naturaleza inquisitiva estaba buscando: “¿Y por qué le quieres alegrar la vida a las plantas, insectos y mamíferos?”. La mariposa, con su mirada fija hacia adelante, comenzó a reflexionar. Su respiración comenzó a acelerarse y sus alas empezaron a moverse ligeramente. El Chimpancé intuía que algo importante estaba pasando por el pequeño cerebro y el corazón de la mariposa y cuando pensó que su visitante estaba por volar, observó que ella se volteó a verlo con lágrimas en sus ojos y, con una voz entrecortada, le respondió: “Quiero alegrarle la vida a los demás para que me quieran”. El Chimpancé sintió una euforia enorme. Había llegado a una tercera pregunta y sabía que aún debía hacer una cuarta pregunta, que lo llevaría a indagar con mayor profundidad lo que movía a la mariposa. Pensaba que tal vez descubriendo lo que la movía podría descubrir el porqué del crecimiento y el tamaño de las ramas del árbol, el porqué de las figuras y formas de las nubes y, tal vez, todo este conocimiento lo acercaría a su verdadero objetivo que era saber por qué él mismo dedicaba tanto tiempo a hacer preguntas. La mariposa quiso volar, pero sus lágrimas habían empapado sus alas y, por más esfuerzos que hacía, no lograban agitarlas con suficiente fuerza como para emprender el vuelo. El Chimpancé, aprovechando que la mariposa no podía volar, pensaba y pensaba en busca de una cuarta pregunta. Reflexionaba en las razones detrás del llanto de la mariposa, sabía

que estaba triste porque se había dado cuenta que sólo volaba para alegrar a los demás y lograr así que la quisieran. Entonces, pensó él, si necesitaba que otros la quisieran era porque necesitaba su amor, si necesitaba su amor era porque tal vez ella no se amaba a sí misma. ¡La tengo! Pensó emocionado el Chimpancé, estremeciendo a la mariposa, que no dejaba de llorar y aletear al mismo tiempo: “¿Y por qué necesitas el amor de las plantas, los insectos y los mamíferos?”. La mariposa, abriendo primero suavemente sus ojos inundados de lágrimas y después súbitamente hasta tenerlos completamente abiertos y fijos en la mirada de su cuestionador, respondió con el alma abierta de par de par: “Porque cuando fui niña fui un gusano”. Ambos se quedaron perplejos, ninguno pronunció más palabras, por unos instantes hubo solo silencio. El viento dejó de soplar, la araña dejó de tejer su tela y la hormiga suspendió sus pasos. La mariposa continuó: “De niña me arrastraba por el suelo, veía a todos corriendo y saltando, subían y bajaban árboles y yo no podía, nadie me quería porque era lenta y torpe. Y como si eso fuera poco, de niña era muy fea”. Y continuó llorando pero en sus ojos ahora se percibía un profundo descanso, como si algo estuviera filtrándose y renovándose en su interior, como si estuviera transformándose.

El Chimpancé sabía que la cuarta pregunta había sido la crucial, la que le había ayudado a encontrar el porqué de los objetivos y acciones de la mariposa. En su interior él comenzó a sentir envidia, de la buena, por la mariposa. Supo que ella ya estaba lista para conocerse a sí misma y conocer la causa de sus acciones, para aceptarse a sí misma y para seguir alegrando a las plantas, insectos y mamíferos, aunque por otros motivos, ahora menos dolorosos y más placenteros: buscaba ser querida por los demás como compensación por no haberlo sido de niña. Él ya estaba ansioso por comenzar a hacerse esas preguntas a sí mismo, le urgía llegar a la cuarta pregunta de su propia vida, su momento también había llegado. Como en esta historia, los objetivos siempre son consecuencia de algo que sucedió previamente, ya sea una situación, un pensamiento, una ilusión o una emoción. Incluso pueden ser resultado de una instrucción que te dieron tiempo atrás. Por más que veas que alguien se mata trabajando por algo, por más que veas que alguien dedica todo su esfuerzo y pasión a un objetivo, por más noble y precioso que el objetivo parezca, no siempre la persona está consciente de por qué persigue esos objetivos, como en el caso de la mariposa. Puede ser una programación a la que fue expuesto mucho tiempo atrás y de manera colectiva (como la hormiga) o bien sus objetivos pueden estar motivados por algo tan básico como la supervivencia a secas (como la araña). Los objetivos no son causa sino efecto, no son el principio sino el fin de un profundo proceso intelectual y emocional. Para ser una persona verdaderamente exitosa tendrás que ser consciente de qué es lo que está detrás de tus objetivos, no dejar que éstos sean una consecuencia sin explicación en tu vida, porque estarás navegando sin control, programado automáticamente. Al avanzar en el desafío de cono-

certe y conocer tus motivaciones profundas, cada vez serás una persona más auténtica, más segura, y entonces progresarás a grandes pasos hacia tu éxito personal y profesional.

Cuando luchas por objetivos que tú has definido conscientemente, el camino es mucho más fácil y lleno de emociones positivas.

Detrás de los objetivos hay muchas condiciones adicionales. Los objetivos están precedidos por intenciones, las intenciones están precedidas por necesidades, estas a su vez van precedidas por verdades y las verdades por improntas. Lo explico descriptivamente y también gráficamente comenzando por el inicio y con el ejemplo de la mariposa:

La *impronta* es la situación o momento profundamente emocional en tu vida que te marca: en el caso de la mariposa la impronta es haber sido discriminada por ser gusano, no poder saltar aunque quisiera, no poder volar aún queriéndolo.

La impronta es un momento muy emocional en tu vida que se queda grabado en tu mente inconsciente de manera permanente. Aunque hoy no estés al tanto, hay muchas improntas de niño, adolescente o joven que siguen vigentes en tu mente inconsciente.

Otros ejemplos de improntas negativas son: rechazo de tu papá o alguien más, ser incapaz de algo, ser criticado por no poder hacer algo o haber sido forzado a ser quien no eras (confusión de identidad). Ejemplos de improntas positivas: disfrutar algo nuevo, recibir un regalo, ser consentido por alguien de quien lo esperabas con ansia, triunfar en algo y ser reconocido o admirado.

Una *verdad* es una afirmación acerca de ti mismo que vive en tu mente como una “verdad” aunque no siempre lo sea: en el caso de la mariposa, “nadie me quiere”, “soy fea”.

La verdad es la interpretación que obtienes de esa impronta, el significado sobre tu persona que le agregas a tu memoria de largo plazo de ese momento emocional. La mariposa se llevó verdades como que nadie la quería o que era fea y que por eso la discriminaban. Mientas la impronta tiene que ver con una situación o situaciones, la verdad tiene que ver con lo que interpretas de estas situaciones. Cuando somos niños y adolescentes, incluso ya de adultos, tendemos a generar interpretaciones inocentes o equivocadas. Recordemos que

la duda le duele al cerebro y siempre vamos a llenar el vacío mental con una afirmación que trate de explicar la situación. Ejemplo: “Papá no vino a verme al festival (impronta)... ¿por qué hizo esto?... porque no me quiere (verdad o interpretación)... pero sí fue al festival de mi hermano (impronta)... entonces lo quiere más a él que a mí (verdad o interpretación)... ¿por qué?... porque mi hermano es más inteligente que yo (verdad o interpretación).

Necesidad, también llamada *carencia*, es lo que tienes que satisfacer para aminorar, debilitar o eliminar el sufrimiento de una verdad. En el caso de la mariposa, “que otros me quieran”, con lo que aminora el sufrimiento de la “verdad” que generó.

La necesidad normalmente es la búsqueda constante, por lo general inconsciente, de neutralizar el poder negativo de la verdad mediante experiencias que sean interpretadas como lo opuesto, positivas. Ejemplos concretos: cuando sientes sed necesitas agua; cuando sientes que eres rechazado inconscientemente buscas algo que necesitas que te haga pensar que eres aceptado. La necesidad te mueve poderosamente a lograr algo y esta necesidad se mantiene enraizada en tu mente inconsciente, la cual provoca grandes batallas emocionales internas y acciones sin control.

Aunque no te des cuenta, existen necesidades de tu niñez o adolescencia que aún laten dentro de ti y te mueven a definir intenciones y objetivos, incluso aquellos que no buscas conscientemente.

Ejemplos:

Tengo que ser hermosa (para que mi papá me quiera)...

Tengo que participar en muchos eventos sociales (para que me reconozcan)...

Tengo que recibir muchos aplausos y reconocimientos (para saber que soy aceptado en el mundo)...

Tengo que ser fuerte (para poderme defender en este mundo)...

Tengo que tener muchos colaboradores en mi empresa (para que mis amigos sepan que sí soy inteligente)...

Tengo que tener el control pleno del entorno (para que no vuelvan a hacerme sufrir)...

Intención (enfoque de tiempo y esfuerzo en una gran meta). En el caso de la mariposa, “aprovechar lo que me hace única (alas coloridas) para alegrar a otros”.

La intención es la planeación y madre del objetivo. Mientras la intención es una, grande y sólida, de ella pueden derivar muchos objetivos, todos capaces

de llevarte a lograr la intención... que satisfaga tus necesidades.

Vivimos bajo intenciones, no bajo objetivos; las intenciones son el tronco del árbol y los objetivos las ramas del árbol.

Ejemplos:

Ser un gran empresario
Ser modelo reconocida
Salir en las portadas de periódicos
Trabajar en una empresa multinacional
Ser querido por varias mujeres
Tener ropa cara
Organizar las fiestas más majestuosas
Vivir en una casa enorme y llevar mucha gente a admirarla

Objetivo (acciones concretas que pienses hacer para lograr la intención): en el caso de la mariposa, "aletear mostrando el colorido de mis alas para alegrar a los demás... y que me quieran".

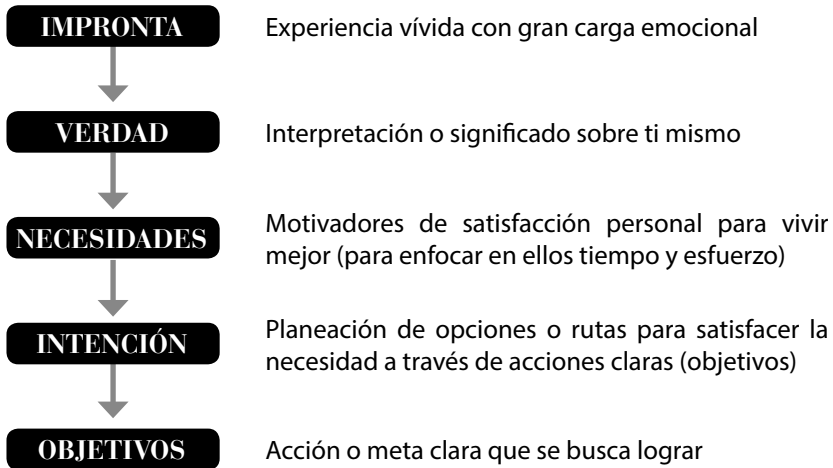
El objetivo es la acción concreta o materialización de la intención para lograr satisfacer la necesidad que neutralice la verdad negativa sobre ti mismo.

La mariposa pudo haber definido otros objetivos, tal vez hacer acrobacias en el aire, contar historias, ir a otra selva y traer hojas de árboles raros para alegrar, sorprender y ser querida por los demás. Pero ella, tal vez escogiendo lo más cómodo o lo primero que experimentó que cumplía su intención, decidió revolotear con sus alas coloridas desde el amanecer hasta el anochecer, para lograr su intención de alegrar y ser querida.

Ejemplos:

Romper récord de ventas en la industria de ropa en Latinoamérica
Aparecer en las pasarelas de Nueva York con Victoria's Secret
Llegar a un puesto directivo en una firma internacional de contadores antes de los 40
Vivir en Interlomas en una casa de tres pisos con valor de más de 1 mdd
Aparecer entre los más ricos de mi país antes de los 45 años
Llenar mis redes sociales con las mujeres con las que salgo y que mis amigos me lo reconozcan
Que a mis fiestas lleguen a venir *celebridades* internacionales

Veámoslo esquemáticamente:



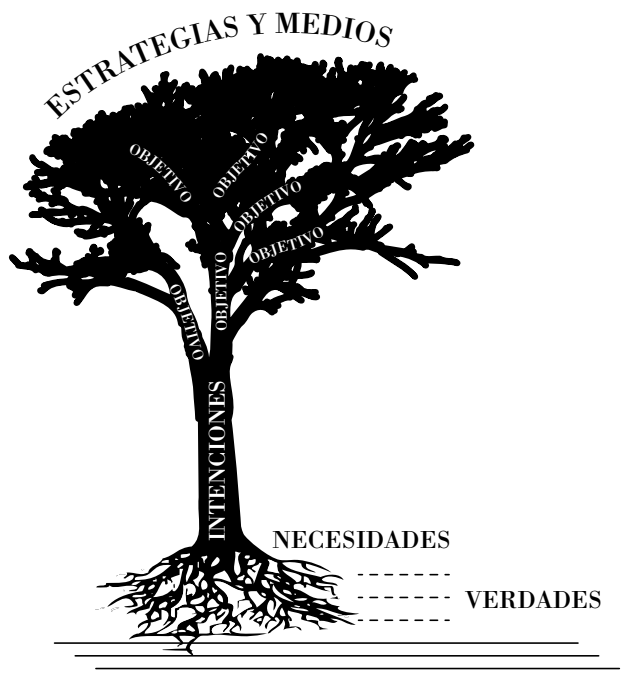
En muchos casos, dado que las improntas, verdades y necesidades sucedieron y se grabaron en tu mente inconsciente mucho tiempo atrás, hoy no estás al tanto de ellas. Muchas personas exitosas profesionalmente no están al tanto de éstas y no lo sabrán a menos que accedan a su inconsciente para encontrarlas. Por eso sus intenciones y objetivos se han definido también en automático, sin siquiera cuestionarlos.

En gran medida los traumas emocionales que pueden derivar en fobias y adicciones son derivados de improntas y verdades poderosamente negativas. Sin embargo, como el individuo no puede identificarlas, el terapeuta tiene que llegar a ellas a través de técnicas de regresión, hipnosis o psicoanálisis. Sólo habiendo descubierto el origen de tu dolor emocional puedes eliminarlo, cambiando la verdad negativa por una verdad positiva sobre las improntas. En 2012 fundé el Instituto Life Re-Design precisamente para ayudar a las personas a encontrar el origen de sus dolores emocionales (improntas y verdades negativas) y sanarlas. (Más información en www.pastredesign.com)

Un hombre pudo haber sufrido el rechazo de su papá de niño (impronta) y se grabó en su mente que él no era el preferido porque no era inteligente (verdad), por lo que se dispuso desde niño a demostrarle a su papá que era más inteligente que sus hermanos, sus primos y otros niños (necesidad). Para ello se enfocó en convertirse en un hombre muy rico (intención) y lograr construir una gigantesca empresa de dulces que tuviera una alta rentabilidad (objetivo). Sin embargo si hoy, jugando el rol de Chimpancé, le preguntas a ese hombre para qué quiere tener una empresa con gran rentabilidad te dirá que para ser muy rico y si le preguntas por qué quiere ser muy rico seguramente

te pondrá muchos pretextos sin llegar a la raíz del asunto, ya que no tiene acceso a su mente inconsciente donde se gestaron los motivadores y causas de la necesidad que generó la intención.

De ser así, no podemos considerar exitoso a este empresario, por más rico que sea, ya que su mente y su corazón no están tranquilos. No está en paz, vive su vida en automático buscando la riqueza para llenar una carencia o satisfacer una necesidad generada desde niño. El niño que aún vive dentro de este hombre, ahora adulto, está sufriendo, no ha dejado de sufrir desde que se sintió rechazado y cuando lo descubra, si acaso algún día lo hace, dejará de vivir en automático, hará las paces con su niño interior, buscará nuevas intenciones ahora como adulto, estableciéndose objetivos muy maduros, conscientes y hasta emocionalmente satisfactorios. No digo que abandone la intención de ser gran empresario, puede seguir manteniéndola, pero ahora definida como consecuencia de su voluntad de agregar valor a las personas a través de productos éticos y socialmente responsables, de dar empleo, de servir como ejemplo a las nuevas generaciones, de compartir su conocimiento, etc. La riqueza o grandeza de su empresa ya no será el símbolo de la aceptación que busca inconscientemente de su padre, pues de hecho a lo mejor ya murió, sino que será un símbolo de haber agregado valor a la sociedad y a sus colaboradores.



Como lo vemos en esta imagen, el tronco que emerge del suelo son nuestras intenciones, lo que conocemos y otros ven. Las ramas son los objetivos, las acciones que emprendemos para cumplir nuestras intenciones. Pero tanto el tronco como las ramas son efecto o consecuencia de lo que hemos vivido que se encuentra bajo tierra y que nadie ve; incluso hasta nosotros lo desconocemos. Ahí, debajo de la tierra, están las necesidades, las verdades y las situaciones de nuestra vida o improntas. Para redefinir nuestras intenciones y que estas satisfagan al adulto que somos ahora, necesitamos descubrir y reprogramar lo que hay debajo de la tierra, lo que le sucedió a nuestro niño, adolescente o joven interno.

CUANDO LAS PERSONAS COMPRENDEN SUS IMPRONTAS Y DEFINEN OBJETIVA Y CONSCIENTEMENTE SUS VERDADES, NECESIDADES E INTENCIONES, SUCEDEN PROFUNDOS CAMBIOS EN SUS VIDAS, YA QUE DEFINEN EN FORMA CONSCIENTE SUS OBJETIVOS Y VAN EN POS DE ELLOS CON TODA PASIÓN Y DETERMINACIÓN. De lo contrario la lucha es torpe, confusa e insatisfactoria porque no se han definido claramente las intenciones.

Algunos modifican sólo sus objetivos, pero cualquier nuevo objetivo que se definen sigue anclado a las verdades, necesidades e intenciones añejas. Por ejemplo, si alguien no logra ser rico vendiendo dulces lo intentará vendiendo leche, si no puede de esta manera buscará lograrlo siendo político y generando negocios desde ahí, aunque sean ilegales, ya que de lo contrario no podrá estar en paz porque sus objetivos están anclados a necesidades poderosas que lo mueven desde fuera de su racionalidad. Esos son los objetivos que necesita cumplir para sentirse aceptado, para sentirse preferido, para demostrarle a alguien que vale.

CUANDO DECIDES QUE TU VERDAD ES QUE ERES ÚNICO POR TUS CAPACIDADES Y QUE QUIERES APROVECHARLAS DE LA MEJOR MANERA Y PONERLAS AL SERVICIO DE LOS DEMÁS, ENTONCES HAY UNA REVOLUCIÓN EN TUS INTENCIONES. Esto puede reflejarse por ejemplo en la voluntad de hacer productos y servicios buenos, transmitir un buen mensaje, transformar las cosas a un estado mejor de cómo las encuentras. Los objetivos cambian entonces dramáticamente ante la mirada sorprendida de los demás.

Cuando no conoces tus necesidades, verdades e improntas, tu verdadera satisfacción nunca llega. Te mantienes eternamente en la búsqueda porque tu papá no va a revivir para decirte que eres el preferido y que eres muy inteligente. O la mariposa no podrá borrar su pasado de gusano. Así que por más dinero que el primero tenga y por más sonrisas que la mariposa genere en los demás, nunca habrán satisfecho al 100% la necesidad interna. Esta los lanzará a buscar más y más de lo mismo. Vivir así es vivir con sufrimiento, sin autoaceptación, fuera de control (tu inconsciente te controla), sin disfrutar nunca

el camino a los objetivos. Cuando defines conscientemente tus objetivos, te autoaceptas, estás en control, puedes fluir, colaborar realmente con otros y sobre todo disfrutas el camino hacia tus objetivos. Y para muchos esto en sí mismo es éxito.

Algunos ejemplos de INTENCIONES de los exitosos son:

- Tengo una habilidad o capacidad única y quiero sacarle el mayor provecho posible considerando no sólo mi bienestar y el de mi familia sino el de mi entorno.
- Soy único en mi forma de ver el mundo y creo que con ella puedo transformarlo en un lugar mejor para vivir.
- Quiero contagiar a otros para sacar su mayor potencial y descubrir lo que los hace únicos.
- Quiero dedicarme en cuerpo y alma a mi familia y dejarle hijos buenos a la sociedad.
- Quiero ayudar a cuidar el medio ambiente porque entiendo que hay una conexión especial entre los seres humanos y la naturaleza, algo que pocos han llegado a visualizar.
- Quiero servir de guía para que las personas planeen su vida financiera y logren tener paz y felicidad cuando sean grandes.
- Me gustaría apoyar a los líderes de empresas y gobiernos a ver más allá de lo material en los territorios y personas que gobiernan, que vean el lado emocional, humano y espiritual. Estoy seguro de que si cambian su visión muchas más personas también podrán cambiarla y vivirán mejor.

Cuando alguien decide iniciar el proceso a descubrir sus improntas, verdades, necesidades e intenciones, ha optado por un camino fascinante. Sin duda podrá ser muy doloroso pero es un viaje de exploración, transformación y renacimiento, en el que no sólo conocerá cómo ha sido programado, sino que entenderá por qué es como es, sus potencialidades y, por fin, de una manera mucho más consciente y en control de sí mismo, podrá redefinir sus verdades, necesidades e intenciones. Tal vez lo que hará simplemente en este proceso sea quitarle el velo a la intención consciente que siempre había estado esperando ser descubierta y que le sorprenderá por su nobleza y magnificencia.

Redefinir objetivos en el camino:

Algo muy interesante sobre las personas exitosas es que logran redefinir sus objetivos en plena marcha y por ende su rumbo, en forma análoga a como lo hacen las aves en pleno vuelo a miles de pies de altura. Muchas personas, cuando se dan cuenta de que no deben continuar por el rumbo actual, entran en shock o depresión, se cuestionan, se autoflagelan, hacen un alto completo en sus vidas por días, meses o años antes de volver a fijar su mirada en un nuevo objetivo y avanzar. Las personas exitosas lo hacen sin tantos tropiezos.

Existen varios factores que les permiten a los exitosos y a las aves redefinir el rumbo en plena ruta, enfocándose en nuevos objetivos y con nuevas estrategias, primero lentamente y después más de prisa y con mayor decisión. En primer lugar, redefinir objetivos NO implica cambiar la esencia (conjunto de intenciones y necesidades) en los exitosos (recordando la metáfora del tronco y el árbol). Sólo implica dejar de caminar por una rama y elegir otra. Lo que les permite hacer esta redefinición sin parar o en pleno vuelo es la fortaleza del tronco y las raíces.

Cuando observadores y admiradores ven a los exitosos redefiniendo rumbos, suelen valorarlo profundamente. En cambio los críticos, ante esa misma situación suelen pensar que la persona exitosa ha cometido un grave error. El cambio de objetivos no redefine intenciones y estas se mantienen firmes. Sólo cambian el cómo llegar a los objetivos de las mejores maneras. Tienen muy clara su intención mental y espiritual como seres humanos, sólo están haciendo pequeños cambios en el cómo ejecutar o materializar tal o cual intención derivada de tal o cual verdad.

Para quienes tienen claras sus intenciones, la redefinición de objetivos no es nada drástica, es un pequeño pincelazo en su ruta; pero para quienes los observan es un cambio gigantesco, que ellos mismos desearían no hacer nunca. Al tener claras sus improntas, sus verdades, sus necesidades y sus intenciones, los objetivos son secundarios: ellos son simples formas y estrategias para ejecutar la intención.

Para muchos que no son exitosos cambiar de objetivos es difícilísimo, prácticamente imposible. Muchos ni se lo cuestionan. Hay empresarios que no son capaces ni de imaginarse haciendo otra cosa que no sea administrando su empresa. Hay burócratas y políticos que nada más con el hecho de pensarse fuera de la política y la administración pública se sienten deprimidos. Hay maestros que se han atado de por vida a su profesión y les resulta inconcebible hacer otra cosa hasta que se jubilen. Lo mismo sucede con muchos artistas y deportistas que, al no tener claras sus intenciones y haber vivido en automático, cuando se les terminan sus oportunidades profesionales entran en un círculo complejo de decisiones. Estas personas han hecho de su profesión (objetivo) su esencia, su verdad, su intención, y no conciben otras acciones (objetivos) en su vida que no sean las que venían realizando porque son ellas las que les dan identidad. Estas personas no sólo se vuelven resistentes al cambio o a la innovación porque inconscientemente no sólo consideran que cambiaría la forma de hacer las cosas con la comodidad habitual, sino porque

sienten que su identidad también se modificará y estará en juego su relevancia como individuos. Ellos, entonces, prefieren mantener el statu quo porque así aseguran su supervivencia de identidad. ¡Qué triste que una persona sea definida por su profesión!

Una persona con sus verdades o intenciones bien claras (lo cual produce claridad de identidad y reconocimiento claro de su esencia) puede cambiar de objetivos cuantas veces lo considere adecuado, pues la confianza en sus raíces así se lo permite. Una persona exitosa es como una brújula o compás, tiene un profundo anclaje en un punto determinado y puede voltear, girar o apuntar en cualquier dirección.

Todo aquel que juzga como fracasado a un empresario porque se dedicó a la enseñanza, en realidad está mostrando él mismo, como crítico, su propio fracaso y una vinculación muy deficiente con sus objetivos, poniendo en evidencia que no tiene claridad y solidez en su punto de anclaje (léase verdades, intenciones, esencia o identidad).

Si ves a un ser humano que un día decide emprender una nueva actividad, por más distinta que sea a la anterior, no lo critiques tan de prisa, analízalo con detenimiento: ¿Qué tienen en común ambas actividades en el fondo? ¿Ves feliz a la persona? ¿Desempeña ambas con toda su pasión y entrega? Es posible que sólo esté cambiando de objetivos pero sus intenciones son las mismas. Tal vez encontró una ruta más fácil y rápida para cumplir con sus intenciones y para potencializarlas. No te fijas en el potencial económico, la fama, o lo alto de una posición jerárquica para calificar las intenciones de otras personas.

Estamos acostumbrados a observar y poner atención con detenimiento en los objetivos y acciones de las personas porque hemos creído, incorrectamente, que estas nos ayudan a identificar las verdades y las intenciones de las personas: así sabemos de quién aprender, con quién hacer alianzas y hasta quien podría ser una amenaza para nuestros objetivos. Pero esto es un error, algo que se produce por costumbre, facilidad y ceguera de nuestro análisis, porque así hemos sido educados y entrenados para evaluar a las personas. La primera pregunta que le hacemos a alguien al conocerlo es: “¿A qué te dedicas?” o “¿En dónde trabajas?” o peor aún, al presentarse te responden cosas como: “Soy Mario de IBM”, confundiendo totalmente la acción productiva que realizamos con nuestra propia identidad, como si la empresa en donde trabajamos nos otorgara un apellido.

Otros, en lugar de comunicarse con su verdad, muestran su auto, su reloj, la obvia marca de su chamarra que se nota a todas luces en su pecho, pretendiendo tener lo que “les parece bien” ante la mirada de los demás. En realidad están revelando lo lejos que están de su propia esencia. Somos interpretados bajo estos valores. Todo esto es parte de la ceguera de nuestros tiempos y

evidencia la incapacidad que tenemos como seres humanos para transmitir nuestras verdaderas intenciones en un encuentro o reunión con otros; al mismo tiempo apunta a la incapacidad para observar y deducir verdades e intenciones en los demás. A muchos, esto ni les interesa porque no han visto aún los beneficios de hacerlo en sí mismos.

Cuando el viento cambia, las aves son capaces de redefinir su rumbo con facilidad, porque tienen clara tanto su verdad: “Soy un ave que vuela fácilmente si sigo las rachas de los vientos”, como su intención: “Soy integrante de este equipo que le facilita el vuelo a las demás para llegar juntas a un lugar seguro, procrear y mantener viva a la especie”.

Como seres humanos que buscamos el éxito, es más fácil que lo encontremos cuando nuestras verdades e intenciones están firmes, pues habrá cientos de caminos que nos llevarán a él, por lo cual tendremos muchas más probabilidades de cumplir nuestra intención con tantos objetivos posibles. En cambio, aquellos que no tienen tronco firme (intenciones), se aferrarán a sus ramas (objetivos) porque de lo contrario caerían.

Las probabilidades de éxito son mínimas cuando creemos que el objetivo, actividad, acción, puesto, empresa o profesión define nuestras verdades e intenciones y que nuestro enfoque se basa en retener a como dé lugar ese objetivo o puesto. Si algo nos lo impide o nos despiden, sufriremos profundamente porque con el objetivo o puesto se va nuestra esencia y adicionalmente porque la guerra por mantenernos ahí nos impedirá tener fuerza de voluntad, capacidad, tiempo y conocimiento para ver otros territorios de nuestra vida, tales como nuestra familia, nuestra paz emocional y nuestro crecimiento intelectual o espiritual.

Fuerzas negativas como plataforma

Muchas personas, consideradas por los medios como muy exitosas, sufrieron profundos dolores emocionales de niños y adolescentes: abandonos, golpes, violaciones, discriminaciones, privaciones, rechazos, incluso situaciones que los hicieron sentirse muy culpables por algo.

Algunos estudios, documentales y autores consideran estos dolores emocionales como parte de una fuerza propulsora que los lanzó a luchar por sus sueños, a destacar sobre otros y lograr indicadores de éxito profesional, personal e incluso espiritual. En muchas ocasiones sus éxitos profesionales fueron el refugio de sus tristezas personales.

Para Charles Dickens, Franz Kafka y Mark Twain fue escribir; para Lincoln fue su lucha contra la esclavitud, para Mozart fue la música, y para Siddhartha Gautama (el Buda) fue el escape del aprisionador reino de su padre y el periodo de meditación que concluyó en su iluminación.

Todos hemos escuchado acerca de grandes personajes que han sufrido profundamente de niños. No olvidemos el sufrimiento que vivió Steve Jobs por el abandono y el rechazo de bebé y de niño. Lo mismo relata Ted Turner por los golpes que le propinaba su papá, Coco Chanel por su distanciamiento de sus padres y su pobreza, y Sigmund Freud por sus depresiones.

En muchos de ellos sus traumas de infancia y adolescencia nunca desaparecieron de sus vidas, por lo que jamás pudieron ser exitosos en el terreno personal aunque se les reconociera ampliamente en el profesional. Otros muchos aprovecharon sus dolores y traumas como plataformas para su propio autodescubrimiento (entre ellos Gandhi, Martin Luther King y el estadista checo Vaclav Havel).

Recordemos que para considerar a una persona realmente exitosa tenemos que hablar de ambos territorios: lo personal y lo profesional. Muchos personajes famosos terminaron sus vidas sin lograr el verdadero éxito y, habiendo liderado grandes ejércitos, empresas, reformas o descubrimientos científicos, jamás lograron ser líderes de sí mismos.

Podrás lograr muchos éxitos profesionales, pero si vives ciego a los dolores emocionales dentro de ti, tus éxitos serán sólo una máscara de tu fracaso personal. En muchas ocasiones estas personas viven sin percatarse de la realidad que habita en su inconsciente y la única forma de calmar su tormenta emocional es con triunfos materiales y superfluos. Pero quienes reconocen sus dolores, quienes los trabajan y cambian los significados negativos asociados a momentos del pasado por significados positivos, están en la vía correcta para alcanzar su verdadero éxito integral.

Las crisis son mensajeras.
Hay quienes las escuchan y crecen,
y hay quienes las desaproveen.

Para muchas personas el éxito profesional, las luces, el dinero, el poder, la grandeza de las empresas, el control de grandes masas de trabajadores, es adictivo, ya que calma aunque sea momentáneamente los dolores emocionales de antaño que viven en su corazón. Es así como surge la adicción al logro profesional, a costa del logro personal. Por ello, cuando vuelven las memorias dolorosas no hay nada mejor que proponerse objetivos más altos sobre el mismo rumbo, aunque esto implique distanciarse más y más del análisis y definición consciente de las verdaderas intenciones.

Nunca dejes que lo que viviste en el pasado, por más doloroso que sea, te ciegue al presente, porque de ser así no estarás viviendo para satisfacer al adulto que eres hoy sino al niño que sufrió en el pasado.

DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

U Habiendo aclarado lo que hay detrás de los objetivos, lo que les da origen, ahora vamos a internarnos más a fondo en este territorio. Durante nuestro estudio preguntamos a más de 900 participantes si tenían bien definidos sus objetivos tanto personales como profesionales para los próximos diez años. En forma sorprendente, un 60% respondió que los tenían totalmente o muy bien definidos, un 20% respondió que los tenían medianamente definidos y un 7% que muy poco definidos. Lo interesante es que cuando les pedimos que escribieran sus objetivos personales y profesionales, ni el 20% de quienes habían respondido que los tenían totalmente o muy bien definidos pudieron expresarlos con claridad y contundencia. En pocas palabras: la mayoría cree que tiene claros sus objetivos pero en la realidad no es así. Y si esto ocurre con los objetivos, imaginemos la confusión mayor que existirá con sus intenciones. Como evidencia de esto pudimos observar que sólo el 8% pudo relacionar sus objetivos con sus intenciones superiores de vida. Esto nos lleva a pensar en ese 92% que dedica tiempo, esfuerzo, emociones y dinero a objetivos que no tienen una conexión clara con sus intenciones como seres humanos.

SABER QUÉ QUIERES Y POR QUÉ LO QUIERES, A DÓNDE VAS, QUÉ TE MOTIVA A HACER LO QUE HACES, ES PARTE FUNDAMENTAL DEL ÉXITO, TANTO EN TU VIDA PERSONAL COMO PROFESIONAL. Con tus intenciones (así como improntas, verdades y necesidades) claras, los objetivos se pueden y deben definir de manera idealista pero de forma alcanzable. Recuerda que las intenciones son el tronco que sostiene el árbol de tu vida y habrá muchas ramas u objetivos potenciales a escoger y el objetivo es escoger aquel o aquellos que te lleven más rápido, directo y contundentemente al logro de tus intenciones.

Definir tus objetivos es definir tu enfoque de acciones y actividades diarias, en donde habrás de aplicar todo tu tiempo, esfuerzo y emociones. Las personas exitosas comenzaron a desarrollar el hábito de definirse objetivos desde muy jóvenes. La mayoría tenía a alguien que los motivaba a definir ese enfoque, y repetían el patrón al ver los beneficios de concentrarse en algo. Al principio estos personajes se planteaban objetivos a corto plazo, muy claros, que implicaban un reto pero que eran alcanzables. Poco a poco los objetivos iban cambiando por otros a más largo plazo, lo que permite inferir que sus intenciones cada vez estaban más claras. Esto es clave. Si tus intenciones de vida no son claras aún, no puedes definir objetivos a tan largo plazo, porque tu vida se perderá en estos y nunca tendrás la oportunidad de encontrar tus intenciones.

Nunca defines objetivos a largo plazo
si no has definido claramente tus intenciones de vida.

LOS OBJETIVOS, CUANDO ESTÁN BIEN DEFINIDOS, SON MOTORES INTERNOS DE PROPULSIÓN que mantienen tu mirada en lo que consideras importante y no te permiten distraerte de tus intenciones. Saber que esos objetivos, una vez alcanzados, te permitirán ir construyendo el camino para el logro de tus intenciones, genera grandes emociones en tu vida, una gran confianza y una gran fe en lo que haces. De hecho la mayoría de las personas a tu alrededor lo notan. Lo contrario es triste: cuando la persona no tiene la certeza de que lo que hace desde el amanecer hasta el anochecer la lleva directamente al logro de sus intenciones, ni siente que está colocando un ladrillo más para la construcción de esa obra enorme llamada “intención o misión de vida”, no podrá disfrutar el camino ni el esfuerzo y lo más probable es que haga mal las cosas.

Si tu intención es lograr que la educación en tu comunidad sea un camino de liberación, deberás definir claramente tus objetivos. Tendrás que lograr muchos objetivos para poder cumplir con tu intención y trascender. Deberás estudiar mucho la situación y entenderla, convencer a más personas y formar un equipo, buscar alianzas concretas con gobernantes, entender a los líderes sindicales y las posturas de los maestros, entender la situación física de las escuelas, conocer las tendencias en modelos educativos, tener claros los significados de “liberación” y cómo comunicar todos estos significados de la manera más aterrizada posible ... y podríamos continuar con una larga lista de acciones concretas (objetivos) que tendrás que encontrar y lograr poco a poco para poder llegar eventualmente, con paciencia, habilidad y determinación, a cumplir con tu intención.

Es importante además que seas consciente de que TANTO LAS INTENCIONES COMO LOS OBJETIVOS DEBEN TENER UNA GRAN DOSIS DE CLARIDAD. La ambigüedad es la madre de todos los fracasos. Objetivos como “ser feliz”, “ser empresario”, “ir a la universidad”, “tener familia”, “ser rico”, “ser director”, “andar a la moda”, “ser sociable”, son muy ambiguos y pueden llegar a ser mediocres. Para lograr tu objetivo de “ser empresario” puedes poner un puesto de hamburguesas y listo. Para cumplir el objetivo de ir a la universidad puedes ir a cualquiera aunque sea una abierta a distancia que no te exija nada, estudiar cualquier carrera y sacar las calificaciones que sea y listo, objetivo cumplido... Cualquiera puede tener familia, eso no es nada diferente ni te

ofrece retos y seguramente no está vinculado directamente a una intención única de vida en ti. No digas: “mi objetivo es ser feliz”. Sé concreto, establece puntualmente qué acciones emprenderás para lograr el objetivo de ser feliz. Ejemplo: “Mi objetivo es deshacerme de todos los dolores emocionales de mi niñez y como resultado vendrá mayor felicidad”, uno de mis objetivos para lograr una de mis intenciones es la de ser un proveedor de alegría para todos los que me rodeen.

CUANDO EL OBJETIVO PLANTEADO ES CLARO Y CONTUNDENTE, TE PERMITE DEFINIR ESTRATEGIAS PUNTUALES Y TAMBIÉN ALIADOS, HERRAMIENTAS NECESARIAS Y TIEMPOS PARA LOGRAR EL RETO. El objetivo es bueno cuando te dispara la creatividad para generar las estrategias necesarias para lograrlos y te permite definir los tiempos e indicadores de avance en el camino.

No digas “quiero ser empresario”. Establece, por ejemplo, que quieres ser un empresario en el ramo textil que innove en métodos de producción descentralizada, que ofrezca trabajo a mucha gente produciendo prendas competitivas con los chinos, prendas que el público valore, compre, disfrute y difunda.

Los objetivos definen tus hábitos, porque todo esfuerzo implica repetición de alguna actividad, pensamiento y habilidad. Por ello sé cuidadoso pero determinado al establecer objetivos que te motiven, te impulsen a superarte y a construir hábitos, los cuales te harán sentir orgulloso y te permitirán disfrutar el camino. El camino a los objetivos se tiene que disfrutar a pesar del dolor, sacrificio, esfuerzo e incluso, para muchos, críticas.

Los hábitos son simplificadores de los objetivos ya que definen esquemas físicos y mentales que se vuelven automáticos y parte de ti. Reducen el esfuerzo y te ayudan a lograr tus objetivos más fácilmente para que puedas avanzar en el logro de otros nuevos.

Los buenos hábitos son considerados “buenos” porque contribuyen al logro rápido de tus objetivos, objetivos que te acercan a tus intenciones. Pensamiento positivo, levantarte temprano, enfoque mental, buena nutrición, vacaciones familiares de alta convivencia, lectura de temas relacionados con objetivos e intenciones, intercambiar ideas con personas que te pueden aportar valor, ejercicio, mantras positivos, observar y analizar a quién le aportas valor... todos son hábitos que te permitirán avanzar en el logro de tus objetivos, pero tú tendrás que definirlos antes.

Para llegar a nuestros objetivos existen muchas estrategias, medios y herramientas. Los hábitos deberían ser simplificadores para el logro de nuestros objetivos. Sin embargo, cuando nuestros hábitos van en contra de nuestros objetivos, se vuelven enemigos poderosos. Si para poder terminar un trabajo necesitamos levantarnos temprano, pero tenemos hábitos de dormir hasta tarde o tomar alcohol y fumar antes de dormir, seguramente no nos podremos levantar frescos de cuerpo y mente para terminarlo. Si nos proponemos correr una maratón pero continuamos con hábitos alimenticios de comer mucha carne, sal, grasas y tomar muchos azúcares, sin duda el esfuerzo será triple o nunca lograremos correr 42 kilómetros.

En cambio, si poco a poco desarrollamos hábitos de lectura, de pensamiento positivo, de verdadera nutrición, de ejercicio diario, de relajación emocional, de colaboración con otros, de pensamiento creativo, de planeación a mediano y largo plazo, de comunicación eficiente, de análisis proactivo, etcétera, seguramente serán muy buenos hábitos, que contribuirán al logro de nuestros objetivos.

Cada objetivo nuevo nos obliga a plantearnos la pregunta: “¿Son mis hábitos aliados o enemigos para el logro de este objetivo?”. Puedes encontrar algún hábito que no tengas que eliminar o modificar porque no interfiere con tu intención, pero también otros que tengan más poder sobre tu inconsciente que los deseos o necesidades de lograr el objetivo propuesto.

En muchas personas los hábitos predominan sobre los objetivos, se vinculan poderosamente a ellos y creen que de ellos depende su estabilidad. Son incluso capaces de sacrificar sus triunfos por la comodidad de no romper con el mal hábito. La fuerza de voluntad es necesaria para modificar hábitos. EN TI ESTÁ EL CONTINUAR CON TUS MALOS HÁBITOS Y SABOTEARTE EL CAMINO PARA CONSEGUIR TUS PROPIOS OBJETIVOS, O EL ADOPTAR BUENOS HÁBITOS QUE TE SIMPLIFIQUEN EL CAMINO PARA OBTENERLOS.

Los exitosos tienen una capacidad adicional de plantearse objetivos de maneras más COMPROMETEDORAS para sí mismos. Un entrevistado, sumamente exitoso, me platicó de sus “promesas a sí mismo”, como él llama a sus objetivos. Esta persona no establece los objetivos al aire ni los plantea sin compromiso ni convicción, sino que los establece como promesas de él para él mismo, lo cual produce una propulsión mucho mayor.

Muchos exitosos creen en la ley de atracción, en que VISUALIZAR CLARA Y EMOCIONALMENTE SUS OBJETIVOS ES PARTE CRUCIAL PARA LOGRARLOS, porque una vez que los imaginas los puedes comenzar a atraer o, dicho de otro modo, los obtendrás a partir de tu esfuerzo para acercarte a ellos. Por ello esta ley, más que llamarse Ley de Atracción debería de llamarse LEY DEL

ACERCAMIENTO: a mayor claridad en tus objetivos, basados en una intención muy clara, más fácil te será acercarte a ellos, porque éstos no llegarán como por arte de magia, sino que tú tendrás que ir hacia ellos con esfuerzo y determinación.

SENTIRSE ELEGIDOS

Considero que es mi deber anotar aquí todo lo que descubrí en el estudio alrededor de los exitosos. Un hallazgo interesante es que ALGUNOS EXITOSOS SE HAN SENTIDO O SE SIENTEN “ELEGIDOS”. No sólo se autoperciben así, sino que la comunidad a su alrededor, en su consciente o en su inconsciente, alberga la idea de que los exitosos fueron elegidos o escogidos. Parecería que a los exitosos les fue asignada una misión importante, por un ente espiritual, divino o de cualquier forma que se le denomine.

No es nuestra intención entrar en el análisis de estas filosofías, pero lo que sí podemos afirmar es que los exitosos transmiten o “poseen” un halo que los hace ser percibidos o autoperibirse con una responsabilidad no sólo material, sino inmaterial, más allá de lo terrenal. Y por ende parecería que tuvieran comunicación o influencias que no todos tienen, que son capaces de ver o entrar a donde no todos pueden y que reciben una especie de ayuda especial para cumplir con la misión, también especial, que les fue encomendada.

Conocemos y hemos escuchado muchas historias de conquistadores, monarcas, guerreros, iluminados y más recientemente empresarios, políticos o líderes sociales que se creen o tienden a creerse (contagiados por la nada despreciable percepción externa) “elegidos”, que han recibido ciertas facultades que otros no tienen. Incluso sienten que han sido sometidos a momentos duros para emerger o resurgir de ahí. Sea o no sea el caso que una divinidad elija a alguien, no lo sabemos y no estamos aquí para validarlo o desmentirlo. Lo que sí sabemos es que prevalece un pensamiento arquetípico en la mente inconsciente de la colectividad que nos lleva a pensar, al menos en ocasiones, en el valor supremo de algunas misiones de vida o de algunas personas.

Joseph Campbell, en su libro *El héroe de las mil caras*, al hacer un análisis sobre los mitos, leyendas y fábulas mitológicas de muchas culturas, descubre que un patrón o común denominador de los héroes es que encuentran o de repente están inmersos en una aventura que parecería ser un “llamado” en el que “se convoca al héroe” a cumplir una misión que sólo él o ella podrían cumplir. El “llamado” que hace la divinidad, el creador, el espíritu o su dios a este futuro héroe implica una relación directa del humano con lo trascendente, relación que pocos tienen e implica una selección o elección entre muchos otros. Así como a Hércules, Aquiles, Belerofonte o Atlas la mitología los considera como héroes elegidos por los dioses, de la misma manera tal vez

muchos en la historia moderna se consideran o son considerados “elegidos”, aún con los grandes cambios filosóficos y religiosos que imperan en la época moderna. Tan sólo veamos el trato que se les da a muchos personajes en la actualidad, cómo se les presenta en la tele, cómo se les plasma en las revistas, cómo las personas los imitan y hasta los idolatran y les ponen veladoras.

El ser humano es un ente individual e irrepetible, no hay otro igual a nosotros, ni ha existido, ni existirá, es un hecho irrefutable. Reconocerlo nos da una confianza adicional que nos motiva e impulsa. Y así, al sentir que somos entes individuales con una misión muy clara que nuestro Señor, creador, universo o Dios ha escogido para nosotros, o bien saber que la que hemos escogido gracias a nuestro libre albedrío complace a esta Divinidad, entonces la confianza, el impulso y deseo de lograr los objetivos se vuelven aún más poderosos, quizá desde la base de una intención “luminosa”, “sagrada”, “espiritual”.

Si tener muy clara tu intención te hace fuerte, pensar que esta intención le place a tu divinidad te hará invencible, al menos en tu mente y en tu corazón.

Todo aquel pensamiento o emoción positiva que rodee nuestras intenciones, a partir de las cuales definamos nuestros objetivos, les dará un poder adicional, nos volverá incansables y nos ayudará a disfrutar el camino al éxito. Considero que la paciencia y el esfuerzo no tienen límites, siempre y cuando exista un motivo poderoso detrás. Pensar que el motivo es mucho más que algo material y terrenal le da una energía especial a los exitosos y te la podría dar también a ti. Además, al pensar que por haber sido “elegido” o “elegida” tendrás el apoyo de entes espirituales si te encuentras en peligro o te pierdes, sin duda te permitirá atreverte mucho más.

Resulta interesante analizar este tema de “sentirse elegidos o escogidos” desde una perspectiva de género. Históricamente los elegidos, en mitos, novelas y fábulas habían sido los hombres, ellos eran los que tenían que librar las grandes batallas, de los que dependía la liberación de un pueblo y la salvación de las familias. Las mujeres habían participado en las historias siendo las que sufrían, las que pedían a gritos el heroísmo de los hombres, las observadoras de las hazañas masculinas, incluso hasta las provocadoras de las diferencias entre los hombres poderosos, o bien, como en los cuentos de Disney las mujeres buscaban atención y eventualmente serían las elegidas por los “elegidos”. Aurora en La Bella Durmiente, Bella en La Bella y la Bestia, Cenicienta o Blanca Nieves son descritas como mujeres que esperan al “elegido” más no son las “elegidas” para llevar a cabo una misión de poder,

salvación, control, como se asume que lo sean los príncipes y herederos que las conquistan. Sin embargo, los paradigmas detrás de las historias de Disney han ido cambiando drásticamente en cuanto a cómo presentan a las mujeres, alineados a los cambios tan profundos que está viviendo esta sociedad. Ariel en la Sirenita, Mérida en Valiente y recientemente Elsa en Frozen, son mujeres que sí han sido “elegidas”, a quienes simbólicamente se les ha encomendado una misión, quienes persiguen un gran objetivo que no sólo las impactará ni solamente tendrá que ver con su vida romántica, sino que sus acciones definirán el rumbo y futuro de todo un reino. En realidad hoy las mujeres, no sólo en los cuentos de Disney, sino en la realidad, son hoy también “elegidas” y tienen el potencial para serlo.

En lo personal creo que el Creador, llámale como gustes, asignó misiones a la humanidad y que es responsabilidad de cada ser humano si las acepta individualmente o no. Pienso que cualquiera de nosotros podemos situarnos en el camino de ser “elegidos” asumiendo esas “misiones”. Considero que CREER que tienes el apoyo de entes espirituales, poderes especiales, el compromiso para con ellos, que tu intención de vida implica una aventura heroica y que en momentos de peligro contarás con apoyos extraordinarios, son factores que te darán una confianza y fuerza fuera de lo común. Sin embargo, aun cuando lo pienses, sé muy cuidadoso si lo comunicas a otras personas, porque el escepticismo religioso y espiritual que impera en los tiempos modernos es tan grande que podrás ser tachado de justo lo contrario a ser un “elegido”: ser un loco.

Si crees ser un elegido y con grandes responsabilidades, deberás saber cómo administrarlo de la manera más humilde posible. Incluso algunas personas se opondrán a esta visión de ser elegidos para una misión por el miedo al compromiso, a la responsabilidad y a sentirse observados todo el tiempo. EN EL FONDO DE MI SER CREO QUE TODOS, POR EL SOLO HECHO DE HABER NACIDO, YA HEMOS SIDO ELEGIDOS. SOLO NOS FALTA RECONOCERLO Y ACEPTARLO.

DEFINEN, NO SON DEFINIDOS

El ser humano viene dotado con una habilidad innata de creatividad para la supervivencia, pero no sólo para sobrevivir sino para definirse a sí mismo, encontrar sus pasiones y desarrollarse en ellas. Cuando las personas se autodefinen y definen su entorno, no sólo son más felices sino también más productivas. Nadie puede saber mejor que tú para qué eres bueno, qué te apasiona y nadie tiene la responsabilidad, ni el derecho, de definirse a ti ni tampoco definir tu entorno sin consultarte. CUANDO DEFINES EL ESPACIO DE TU VOCACIÓN, DE TU GOZO CREADOR Y DE TU PRODUCTIVIDAD ES COMO SI JUGARAS EN TU PROPIA CANCHA: LA CONOCES, LA DOMINAS Y ERES LO MÁXIMO EN ELLA. Sin embargo y por más que la capacidad de definirse interior y exteriormente sea algo innato, cuando no la pones en práctica desde niño y adolescente, entonces esa capacidad disminuye, se debilita y en ocasiones se pierde u olvida completamente. Rescatarla puede llegar a ser difícil, aunque no imposible.

El ser humano tiene una capacidad CREADORA gracias a su mente analítica, reflexiva e innovadora. La mente es una herramienta poderosísima para crear en su imaginación y para generar estrategias y encontrar medios para materializar en la realidad.

Los exitosos aprovechan esta capacidad creadora que Dios, el Creador, o simplemente la Evolución, nos dio.

Mientras unos utilizan la mente para seguir instrucciones de otros al pie de la letra, otros la utilizan para pensar y reflexionar acerca de las instrucciones y generar otras nuevas. Mientras unos ven la mente como materia creada otros la ven como herramienta de creación.

Otro patrón interno, profundo, muy claro y evidente entre los exitosos y una cualidad admirada por sus observadores, su audiencia, y su público, es que los exitosos definen y no son definidos. Ellos establecen sus objetivos, sus metas, sus condiciones. Crean su entorno y no viven dependiendo de que otros se los definan. Llámale poder, confianza o liderazgo ellos simplemente “diseñan” las

condiciones que los rodean. Esto tiene varias ventajas. Por una parte, cuando tú diseñas tu entorno y estableces tus metas te vuelves más competitivo, más productivo. Te sientes más a gusto y con mayor pasión desenvolviéndote en un ambiente a tu imagen y semejanza, cumpliendo una intención descubierta y definida por ti, no impuesta. Por otra parte, harás girar las “energías”, fuerzas, intenciones y acciones de los demás hacia los objetivos que tú has definido, por lo cual tendrás apoyos adicionales. Quienes definen y no son definidos tienen una ventaja adicional porque otros giran en torno a ellos, no ellos en torno a los demás. Es decir, cuando otros ven que tienes intenciones tan claras, se suman a ti y te apoyarán para lograrlas, porque tal vez ellos no las tienen tan bien definidas o porque saben que sus medios son relativamente limitados para forjar sus sueños a corto plazo.

Estas personas se autorizan a sí mismas a “esculpir” sus entornos, sin esperar a que otros lo hagan por ellos. Esto también los libera de tener que esperar los tiempos y deseos de otros, pues los obliga a establecer las condiciones de su productividad y desarrollo lo antes posible. Vivir a expensas de otros condena a las personas a los tiempos y deseos de otros, no a los de sí mismos.

Los exitosos son barcos con motor,
no troncos a la deriva.

Cuando tú creas o defines los ambientes, los objetivos y las intenciones, conoces mejor que nadie sus partes, la esencia subyacente, los detalles y eres capaz de analizar qué funciona y qué no funciona para mejorarlo si no está funcionando idealmente. Nadie más podrá entender la operación y resultados derivados de un aparato o mecanismo que su propio creador y nadie más tendrá tanta capacidad para mejorarlo o perfeccionarlo que esa persona.

Los exitosos crean condiciones y buscan perseverar en su perfeccionamiento. Mark Zuckerberg algún día dijo que Facebook nunca iba ser perfecto, pero que se esforzaría durante toda su vida para lograr que fuera lo más perfecto posible. Alba Edison dijo que había sido capaz de encontrar el metal adecuado para generar la luz incandescente porque era el único que había fallado intentándolo más de mil veces. Nadie mejor que ellos para perfeccionar sus creaciones, nadie mejor que ellos para continuar definiendo lo que han definido con el sudor de su frente.

En tu vida, para ser exitoso o exitosa deberás no sólo definir tu entorno, tus capacidades de aprendizaje, escoger a tus amistades y colaboradores, incluso a los familiares con los que más vas a interactuar, determinar tus metas

y estrategias, sino que tendrás que autoesculpirte, definirte a ti mismo, tus pensamientos, lo que defiendes, tus creencias, tu personalidad.

Definir, no ser definidos, es una característica de los exitosos y la llevan a su máxima consecuencia. “¿En qué creer?”. Esta es la gran pregunta de todo ser humano, porque eso definirá su vida, así que cuando escoges en qué creer, el resto llega por añadidura. Tus creencias, si bien no tienen que gustarle a todos, sí tienen que contemplar la transformación de algo de la realidad para mejorarla. Las formas cómo buscas la transformación podrán no gustar, pero serán muy tuyas, de tu creación; será tu propia manera de buscar cómo dejar un bien antes de irte de este mundo. Lo que existe entre las ideas en tu mente y tu capacidad para materializarlas, será la fuerza de tu capacidad para definirte.

DEFINIR Y NO SER DEFINIDO, COMIENZA CON TENER CLARIDAD SOBRE TUS IMPRONTAS, VERDADES, NECESIDADES E INTENCIONES Y A PARTIR DE ESTO DEFINIR LOS OBJETIVOS, ELEGIR LOS MEDIOS Y CONSTRUIR EL ENTORNO QUE DESEAS PARA CUMPLIRLOS.

Nunca esperes poder lograr tus intenciones y objetivos viviendo territorios o entornos definidos por otros y mucho menos si vives para el cumplimiento de las intenciones y objetivos de los demás.

EL VALOR DE LA AUTENTICIDAD

Cuando alguien define y no es definido, es auténtico.

Cuando alguien sigue sus sueños y no los de otros, es auténtico.

Cuando alguien confía en sus intenciones y establece sus objetivos, es auténtico.

Cuando alguien se mantiene en la lucha por lograr lo que se propuso, a pesar de críticas, obstáculos y fracasos temporales, es auténtico.

Cuando alguien se acepta a sí mismo, con todo lo que esto implica, es auténtico.

Cuando alguien es auténtico, es único, individual, original.

Cuando alguien es auténtico, contagia a otros (por su deseo de serlo también algún día).

Cuando alguien es auténtico, ya ha dado su primer paso al éxito.

La autenticidad es una realidad en cada ser humano, tan sólo por el hecho de que cada uno ha vivido y vive experiencias que en su conjunto son muy diferentes de las de cualquier otro ser humano. Quienes aprovechan estas experiencias y son esculpidos positivamente por ellas, también aceptan lo

mejor de cada persona y de cada experiencia y esto enriquece y fortalece su individualidad. LAS PERSONAS EXITOSAS SE VALEN DE SU AUTENTICIDAD PARA CONSTRUIR EN SU MENTE IDEAS ÚNICAS PARA LUEGO TRANSMITIRLAS Y EJECUTARLAS DE MANERA ÚNICA. Pero no es posible vivir la autenticidad de tus ideas, sentimientos y acciones si antes no te has autoaceptado, si sigues luchando contra lo que eres, contra tus experiencias dolorosas de niño, adolescente o joven, así que la autenticidad es una derivación de la autoaceptación y esta, a su vez, surge del autoconocimiento.

No te sorprendas si observas que los exitosos repiten mucho el pronombre "Yo", o verbos en primera persona como "hice", "pensé", "planeé", "terminé", "logré". No los juzgues tan de prisa. No siempre son producto del egocentrismo, también pueden serlo de la realidad, del reconocimiento de su autoaceptación y su autenticidad. Algunos cuando escuchan esta forma de hablar critican o envidian, pero es porque ellos fueron definidos, porque a ellos les impusieron tareas y objetivos. Por lo mismo ellos no se sienten auténticos y sienten celos de quienes sí lo son. Los exitosos siempre buscarán darle el mérito a quien lo merece y si es a ellos a quienes les corresponde el mérito, se lo darán a sí mismos, como corresponde.

La autenticidad es celebrada por los que te rodean. Así como celebramos un platillo auténtico, el diseño innovador de un edificio o un libro original, porque nos sorprenden por ser diferentes y únicos, así reconocemos y celebramos a las personas auténticas. Exaltar y aprovechar lo que te hace único te ayudará a ser una persona auténtica.

Saberte hecho de átomos y moléculas, como el resto de los seres humanos, saber que existen 7 billones de humanos, pero saber que el creador te dio la capacidad de ser una persona única e individual, es lo que te potencializa para que vivas a fondo tu autenticidad.

La autenticidad te abre puertas, porque son pocos los que se consideran auténticos y viven auténticamente. Por eso son seres que generan mucha confianza y contagian entusiasmo. Como afirmó el escritor ruso Fiodor Dostoievski: "Un ser original es difícil de encontrar, pero fácil de reconocer". Ser auténtico, a final de cuentas, es tratar de ser diferente a los demás e igual a ti mismo.

TUS OBJETIVOS DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS OTROS:

Cuando un exitoso define sus objetivos en lo que menos piensa es en hacer lo que otros quieren que haga, aunque sí tiene en mente agregarle valor a otros como uno de sus objetivos. Parecería un paradójico juego de palabras, pero no es así. Si bien el qué hacer en tu vida es únicamente tu responsabilidad y derecho, tu propósito sí tiene que contemplar el servir a otros y agregarles valor.

Tus objetivos deben surgir de lo más profundo de tu ser, de tus intenciones y necesidades, con conocimiento pleno de tus fuerzas y debilidades, en autoaceptación y autocontrol profundo. Deben contemplar a quienes te rodean como receptores de los beneficios considerados dentro de tus objetivos. Si no, ¿cuál sería tu utilidad en este mundo? ¿de qué te sentirás orgulloso en tu vejez? Sin embargo, paradójicamente, el formato, estructura y profundidad de tus objetivos no debe considerar darle placer a otros sino a ti mismo, porque si estás satisfecho con tu vida transmitirás ese bienestar a otros. La parte negativa de este “vivir para complacer a los demás” se observa por ejemplo en aquellas personas que siguen una carrera profesional para complacer a sus padres, pero a expensas de su propia vocación. A la larga su infelicidad profesional les impide ser exitosos.

Es indudable que cuando defines tus objetivos y se los cuentas a otros, habrá algunos que te podrán criticar o tratar de convencerte para que no persigas esas metas, otros que te presionarán para que las modifiques o para que no seas tan ambicioso, y habrá otros que te apoyarán y hasta se sumarán a tus iniciativas. Quienes estén en contra de tus objetivos pueden tener sus razones, conscientes o inconscientes.

De manera inconsciente tal vez sienten envidia por lo que lograrás o por tu capacidad, fuerza de voluntad o determinación para definir tan altos objetivos, algo que ellos no confían que podrían hacer. Algunos tratarán de imponer sus propias visiones a las tuyas y modificar tus objetivos con sus “consejos”. Incluso habrá quienes crean que al “aconsejarte” quedarás en deuda con ellos y les devolverás el favor una vez que hayas logrado tus objetivos y seas exitoso.

Recuerda que los otros son parte de ese monstruo social que tratará de imponerte sus objetivos, sobre todo cuando te vean débil e incapaz de establecerlos y defenderlos por ti mismo.

Otros tantos querrán sumarse a tus iniciativas y aprovechar el aventón ya que coinciden con tus objetivos. Quieren estar allá en la meta y en vista de que no saben cómo, querrán lograrlo junto contigo. Tú representas para ellos la oportunidad, la motivación y hasta un maestro en el camino.

NO HAY PERSONA ALTAMENTE EXITOSA DE LA QUE NO SE HAYAN BURLADO, INCLUSO SUS FAMILIARES, PAREJA O AMIGOS CERCANOS AL ESCUCHAR SUS OBJETIVOS, CUANDO AÚN ESTABA LEJOS DE CONSEGUIRLOS. Parte de lograr los objetivos es tener las AGALLAS para soportar esas críticas y, a pesar de ellas, salir adelante. Los exitosos son capaces de hacerlo porque tienen sus INTENCIONES MUY CLARAS y se sienten APASIONADOS por ellas.

En muchos casos la crítica o “los consejos” pueden girar en torno a lo inalcanzable de los objetivos de una persona. Esto sucede porque a ellos (la audiencia) les parecen inalcanzables, pero no a la persona exitosa. Establecer metas altas les genera adrenalina a los exitosos, los mueve día a día. ¿En dónde estaría la autenticidad si sus intenciones y objetivos no fueran grandes, ambiciosos y retadores? Recordemos que los exitosos aprovechan al máximo su capacidad mental creadora y confían en ella. En su imaginación los objetivos sí son alcanzables: ya los vieron y ya los palparon, al menos inicialmente como realidad mental.

MANTENERTE FIRME EN EL CAMINO SÓLO ES POSIBLE CUANDO TIENES LA PERCEPCIÓN DE QUE LO QUE BUSCAS Y HACES VALE LA PENA. De lo contrario no soportarás la resistencia que muchas personas y situaciones opondrán a tu camino, incluso las tentaciones de descansar, de abandonar tus metas e irte por el camino cómodo.

Aprovecha la opinión de otros para avanzar en tus intenciones, nunca para detenerte en ellas. Si eventualmente cualquier opinión de los demás logra frenarte es porque aún prevalecen dudas en ti sobre tus verdaderas intenciones de vida.

PERMITIR “SER USADOS” SÓLO AL INICIO

Se cuenta que para iniciar el entrenamiento de su hijo adolescente como futuro director de su empresa, un gran empresario lo puso a trabajar allí en el departamento de mensajería. La tarea del joven era tomar los mensajes de un departamento y llevarlos a otro, acudir a las juntas de trabajo en las diferentes áreas, tomar notas y distribuir las en cada escritorio que correspondiera, además de transcribir las referencias de los telegramas y cartas que llegaran del exterior para hacerlos llegar a sus destinatarios. Al principio el joven lo hacía de mala gana, pues sentía que no era la mejor manera de comenzar a “tomar control sobre la empresa”. Pero al cabo de algunos meses no sólo se

dio cuenta que estaba convirtiéndose en la persona más informada y actualizada de lo que sucedía en la empresa, incluso más que su mismo padre y que los directores, sino que comenzaba a entender la situación de la empresa y a pensar en algunas posibles mejoras. Después de un par de años haciendo estas tareas, comenzó a proponerle opciones a su padre y a dialogar con él sobre lo que debía hacerse. Más adelante se convirtió en asesor oficial y eventualmente, ya entrada la adultez, asumió sus funciones con toda la capacidad necesaria como director.

Al principio tendrás que aceptar ser “usado” y atenerte a ciertas reglas, incluso restricciones, pero si comprendes que estás en esa posición para aprender y hacer uso de tu voluntad y habilidades para sacar el mejor provecho de esa situación, pronto podrás comenzar a definir no sólo tu posición, sino tus objetivos y el entorno.

Todos mis entrevistados, personajes con mucha trayectoria y logros, me contaron que primero fueron aprendices, siguieron instrucciones, incluso a regañadientes a veces, pero la gran mayoría se hicieron conscientes de lo mucho que estos periodos les aportaban y por eso los aprovecharon al máximo. Algunos explicaron que solamente después de haber salido de determinadas situaciones se habían dado cuenta de la utilidad de estos periodos de aprendizaje en que fueron “usados” y que entonces pudieron agradecerlos. El vivir con consciencia y pasión nuestros periodos como aprendices nos dará mayores capacidades para atraer conocimiento nuevo y valioso que nos ayude en las etapas en que ya podremos no sólo definirnos sino también conocer nuestros entornos.

Siempre existirán periodos en que tengas que aceptar responsabilidades sin cuestionarlo verbalmente, pero siempre tendrás la posibilidad de cuestionar internamente “qué hago aquí?”. ¿Realmente me sirve esto que estoy haciendo y aprendiendo? ¿Cómo puedo maximizar la oportunidad y sacarle el mayor provecho? ¿Cómo llegué aquí y habrá alguna razón superior por la que tenga que vivir este periodo de aprendizaje? ¿Qué es lo siguiente en mi vida? ¿Cuándo se supone que estoy listo para migrar de esta posición a otra? ¿Realmente esta posición me permite avanzar en mis intenciones? ¿Las tengo claras?

Para que otros logren sus intenciones y objetivos de vida necesitan personas que los apoyen, de la misma manera que tú los necesitarás. Habrá algún momento en tu vida que tendrás que dejarte “usar” como paso intermedio para prepararte adecuadamente para “usar” a otros en el logro de tus intenciones y objetivos. Pero la vida es muy sabia, pues si careciendo tú de la suficiente preparación intentas comenzar a “usar” a otros, en realidad no serás ni responsable, ni justo, ni lo suficientemente ético para aprovechar las fuerzas y capacidades de otros, así que ni te beneficiarás ni los beneficiarás a ellos.

Sin embargo, tengamos claro que el periodo de aprendiz nunca termina en nuestra vida. Si realmente lo analizamos, jamás dejamos de aprender o jamás deberíamos dejar de aprender. Algunos, al terminar la universidad creen que el periodo de aprendizaje ya terminó y cierran sus oídos a los comentarios, consejos y lecciones de los demás, pero cometen un grave error. Algunos se convierten en docentes académicos y creen que por serlo lo saben todo y no prestan atención a sus alumnos que en ocasiones son grandes “maestros”.

Ver en cada periodo de nuestra vida una oportunidad para ser aprendiz es invaluable, pues nos hace estar atentos a lo que sucede, a mantenernos actualizados, a revisar los medios y estrategias para cumplir con nuestros objetivos. Siempre habrá mejores formas de lograr nuestras intenciones, estemos abiertos.

ESTAR EN CONTROL Y CON FUERZA DE VOLUNTAD

Ni el éxito personal ni el profesional se logran si no se tiene control sobre uno mismo. Es fundamental mantenerlo para conservar el enfoque, no perder la paciencia y seguir dirigiéndonos hacia los objetivos propuestos.

Ya es un clásico el estudio *The Marshmallow Test* que Walter Mischel realizó en la Universidad de Stanford en 1970, en el que sentaban individualmente a niños de entre cuatro y siete años frente a un dulce de su predilección. Mischel y su equipo preguntaban previamente a cada niño qué tipo de dulces prefería: bombones, malvaviscos, caramelos, o chocolates. Entonces un asistente aparecía con un plato en el que estaba ese dulce precisamente. Acto seguido el asistente le decía al niño que él debía salir del cuarto, dejando claro que si el niño o niña resistía la tentación de comerse algún bombón o chocolate, al regresar el adulto al salón le permitirían comerse una doble cantidad. En este estudio se buscaba evaluar la capacidad de los niños de resistir la tentación de satisfacer de inmediato un estímulo gratificante (un bombón) esperando un estímulo mayor en el futuro (dos bombones). Mischel comentó en sus notas que, más que fuerza de voluntad, lo que estaba en juego era la capacidad de autocontrol de los niños. El estudio arrojó que pocos eran los niños con esa capacidad de autocontrolarse. Sin embargo, después de seguirles la pista a estos niños durante 15 años, Mischel demostró que el autocontrol a una temprana edad era un predictor de su éxito futuro. En 1985 Mischel envió detallados cuestionarios a los papás de los niños y observó las calificaciones del Test de Aptitudes Estudiantiles (*Scholastic Aptitude Test*, SAT) de cada uno de los participantes en *The Marshmallow Test* y descubrió que quienes habían resistido la tentación tenían mejores calificaciones y demostraban mayores aptitudes sociales, logros personales, estado de salud (por buena alimentación y ejercicio) y planes de vida, mientras que quienes no habían resistido la tentación presentaban problemas en varios territorios.

Mischel y su equipo demostraron con este y otros experimentos subsecuentes que el autocontrol, que otros también llaman fuerza de voluntad para controlar impulsos y deseos, es fundamental para el éxito en la vida de una persona.

Con base en estos estudios podemos inferir que cuando un niño no es capaz de vencer la resistencia de ver la televisión en este momento y se pone a estudiar bajo la promesa de que al terminar podrá ver un rato la televisión (para lo que tendrá que aplicar auto-control) en el futuro será capaz de ven-

cer la tentación de las drogas, de cometer un delito o desviar sus planes de vida por las tentaciones que se le presenten. Mischel y su equipo también encontraron que cuando las personas son capaces de hacer que la tentación frente a ellos se convierta en un “enfoque secundario”, poniendo en “enfoque primario” otras cosas, es más fácil autocontrolarse. Este investigador explicó que así lo hacían los niños inconscientemente cuando buscaban resistirse a la tentación de comerse los bombones “prohibidos”, recurriendo a dinámicas intuitivas como cantar, mover los pies y golpear la silla o la mesa, formularse explícitamente el desafío como una tarea, o jugar mentalmente a las escondidas.

Otra de las conclusiones de este reconocido psicólogo americano sobre el autocontrol, pero ya en adultos, es que cuando estos aplican su capacidad de metacognición, es decir pensar y analizar sus pensamientos, son capaces de ejercer mayor resistencia sobre las tentaciones.

Leer más: <http://www.monografias.com/trabajos71/prueba-malvadisca-capacidad-predictiva-problemas/prueba-malvadisca-capacidad-predictiva-problemas2.shtml#ixzz3AGu6nasE>

El éxito económico no te garantiza la paz emocional.
Pero la paz emocional sí tiene el potencial de traerte
éxito en otros territorios, incluso el económico.

EL AUTOCONTROL Y EL CONTROL SOBRE EL ENTORNO

Tal vez al inicio de esta sección pensaste que al hablar de “estar en control” me referiría a ejercer control sobre el entorno, lo cual sin duda lo logra un exitoso para poder cumplir sus intenciones y objetivos. Pero no me refiero al control de dominio, fuerza y autoridad que ejerce sobre los que lo rodean. Aquí entramos a un tema sumamente interesante, que podría sonar hasta místico, y es que en realidad el mayor control sobre tu entorno lo logras cuando dejas de querer dominarlo.

Mucha gente exitosa me compartió y así lo he leído en muchas otras referencias sobre grandes personajes, que cuando LIBERARON más a sus colaboradores fue cuando estos dieron lo mejor de sí, fueron más creativos y productivos. El control sobre las personas es un instinto muy primitivo del animal que llevamos dentro, pero el control al que me refiero que deberás practicar para lograr verdadero control es el control sobre ese instinto, no permitirle salir desatado queriendo controlar las vidas de los demás.

Una persona que busca estar en control de las vidas de los demás NO puede ser considerada exitosa. Aquí yo abogarí más por un instinto espiritual que por uno animal, queriendo decir que un instinto espiritual es aquel que considera libre a cada ser humano y, compartiendo una visión sobre intenciones y objetivos, los deja libres, confía en ellos y les da los apoyos que necesitan cuando los solicitan, permitiendo así que den su máximo potencial.

En conversación con una persona cercana a mí, a quien considero muy exitosa en lo personal y que está en búsqueda de su éxito profesional, me decía que después de tantos viajes de descubrimiento individual que había tenido, se había dado cuenta que en la montaña, en el mar y en el desierto era donde más en paz y feliz se sentía. Él me decía que había llegado a la conclusión de que era precisamente en esos lugares donde más feliz y en paz se sentía porque allí tenía que soltar todo el instinto de control que vivía en la ciudad. Experimentaba paz y felicidad cuando menos control sobre su entorno quería ejercer, cuando lo aceptaba sin restricciones y se aceptaba a sí mismo, incluso si a su alrededor no sucediera justo lo que él deseaba. En estos tres territorios, por su inmensidad, por su imponencia, es mejor soltar el control porque simplemente es imposible que puedas dominarlos, así que bajas “tus armas” y sólo te dejas llevar, los disfrutas y te disfrutas. A esta condición la denomino ANTICONTROL.

La urbe, el caos de la ciudad, la búsqueda implacable de los demás por lograr sus objetivos sin considerar a los demás, el estrés que puede provocar la saturación que nos rodea en el día a día, nos mueven instintivamente a querer controlarlo todo, por los miedos de no saber operar sin tener control del entorno. Y es precisamente ahí donde entra la capacidad de estar en control de nosotros mismos para no caer en las garras de la desesperación y querer controlar lo incontrolable.

Se requiere mucho autocontrol para no querer controlarlo todo. Se requiere autocontrol para ser capaces de mantenernos firmes a pesar de las tormentas que sucedan a nuestro alrededor.

Lo mismo nos sucede como líderes de una organización, cuando vemos que los proveedores no cumplen con sus promesas, la competencia sigue avanzando, el gobierno demuestra una desorganización casi absoluta que no nos permite planear y sólo nos extrae recursos sin darnos lo justo en retorno. Agreguémosle a esto que muchos colaboradores tendrán confusión en sus intenciones y objetivos y podrán estar en medio de crisis emocionales fuertes

que les impiden ser eficientes y contaminan el ambiente. Claro, es obvio que nuestro animal interno, al ver amenazado el cumplimiento de nuestros objetivos, saltará al ring para tratar de poner orden y controlarlo todo, pero esto nunca será la solución. Recuerda que los objetivos son producto de tus intenciones y recuerda que en tus intenciones deberá haber un apartado muy claro que estipule, como una de tus grandes misiones de vida, el estar en control de ti mismo, no de tu entorno.

El mundo está lleno de tentaciones y obstáculos y se requiere control para salir adelante y no quedarse en el camino. A cada nuevo paso que des en tu dirección se te presentarán tentaciones, tu fuerza de voluntad y autocontrol serán aliados de tus intenciones y la fuerza que estas tengan influirá en tu capacidad de lograrlas y la rapidez con que las obtengas.

Un exitoso va más allá que otros y logra más que otros, y tiene claro que para ello el control y la fuerza de voluntad son claves. Yo diría que no deberíamos calificar a nadie como exitoso si carece de control emocional. EL CONTROL DE SÍ MISMO Y LA FUERZA DE VOLUNTAD SON LOS DOS TEMAS MÁS IMPORTANTES PARA EL DESARROLLO DEL ÉXITO EMOCIONAL según nuestro estudio de El Gen Exitoso.

Los neurocientíficos nos explican que la corteza prefrontal del ser humano es la que nos permite tener un control racional sobre nuestras emociones y nuestros instintos más primitivos y que esta termina de desarrollarse alrededor de los 20 años. A esta edad es cuando el cerebro ya maduró en su totalidad y nos permite ser humanos mentalmente al 100%, ya que la corteza prefrontal es la que nos diferencia de los simios y mamíferos. El control y la fuerza de voluntad son capacidades de un ser humano desarrollado y maduro, aunque pueden comenzar a desarrollarse desde muy niños.

Al terminar una conferencia un padre de familia se acercó y me preguntó cómo podía ayudar a sus hijos en el fortalecimiento de la fuerza de voluntad y le respondí: “Dale 10 pesos cada día y dile que puede gastarlos ese mismo día en lo que quiera o ahorrarlos durante varios meses para comprar algo grande que desee mucho. De esa manera le ayudarás a QUE VEA UN BENEFICIO tangible y real en la fuerza de voluntad, la cual se requiere para postergar un gusto de corto plazo (lo que podría comprar con los 10 pesos ese día) por un gusto mayor de mediano o largo plazo (lo que podría comprar con el ahorro)”.

Sin duda podemos ver a una gran cantidad de empresarios, políticos, artistas o deportistas, muchos de los cuales pensarían que son exitosos, pero en realidad no lo son puesto que no tienen el suficiente control sobre sí mismos: viven una lucha interna intensa y su fuerza de voluntad es débil. Ahí reside un gran error de la sociedad en cómo nos programa alrededor del éxito, ya que nos presenta a personajes “exitosos” sin análisis de profundidad y nos confunde, haciéndonos creer que ese es el camino y la dirección a tomar, cuando en realidad ese es el camino para aparecer en los medios, no para ser exitoso realmente.

Es importante que al educar a los niños y estudiantes les enseñemos a analizar a las personas según sus indicadores de éxito en los diferentes territorios: “Hijo, esa persona ha logrado el indicador de éxito profesional de mayores ventas de su disco, pero a nivel personal no ha logrado aún ningún indicador de éxito personal, ya que...”.

La fuerza de voluntad, la que nos permite tener autocontrol frente a las tentaciones, es como un músculo que se fortalece con la práctica y se debilita con la no práctica pero también con el uso excesivo. Es difícil prometernos y cumplir algo cuando carecemos de glucosa y energía física, cuando no nos hemos alimentado lo suficiente, ya que nuestra corteza prefrontal no tiene fuerza suficiente para controlar los impulsos de los cerebros más primitivos. Pero lo mismo sucede cuando estamos viviendo una lucha interna emocional, pleitos con enemigos internos que no nos dejan estar en paz, nuestra fuerza de voluntad se habrá agotado tanto que cederemos a muchas tentaciones.

Estar en paz no es el objetivo de los que buscan el éxito, sino una condición que les permite llegar al éxito pleno de una manera más fácil y rápida.

La paradoja del poder reside en que si vencemos nuestro instinto de querer estar en control de nuestro entorno y controlar a la gente que nos rodea, estaremos más en control de nosotros mismos. Recuerda que la persona más exitosa es la que puede mantener el control de sí misma incluso en los momentos duros o difíciles en que otros estarían fuera de control.

LOS CUATRO ENEMIGOS A VENCER

Todo ser humano tiene cuatro enemigos por vencer. Se trata de agendas y limitaciones que buscan imponerse sobre nuestra propia agenda, la que conscientemente podemos y debemos definir. Cuando otra agenda diferente a la del YO adulto actual, busca definir nuestras acciones, e incluso nuestras emociones, nuestro cuerpo entra en un estado de estrés, ya que hay dos intenciones diferentes moviéndonos. Buscar una nos mueve hacia una dirección, la cual nos aleja inevitablemente de la otra y viceversa. Esta condición impide o limita el cumplimiento de nuestras intenciones y objetivos. Incluso LOS CUATRO ENEMIGOS NOS SEDUCEN PARA QUE PERCIBAMOS OTRAS INTENCIONES Y OBJETIVOS COMO REALES.

Para realmente retomar el control de nuestra vida, conocernos bien, autopotencializarnos, autoaceptarnos y ser plenamente exitosos, es fundamental entender a nuestros cuatro enemigos potenciales y definir estrategias para vencerlos. Venciéndolos podremos ser más nosotros, más libres, aprovechar mejor nuestro libre albedrío y lograr mayor salud, felicidad y productividad. Si no nos autoaceptamos, si seguimos rechazándonos y dejando que estos enemigos venzan, nunca lograremos ser más felices, tener extraordinaria salud y ser superproductivos. Estos cuatro enemigos son:

a) LA LUCHA CONTRA NUESTRO NIÑO O ADOLESCENTE EN SUFRIMIENTO

TO: el niño, adolescente o joven que fuimos sigue viviendo en nuestra mente inconsciente. Si sufrió improntas o momentos emocionalmente negativos, estos siguen vigentes en nuestra mente inconsciente y nos motivan a hacer o cumplir su propia agenda. Si el niño o la niña que fuimos de pequeños sufrió abandono, en nuestra mente sigue habiendo un tema pendiente por cumplir: sentirse querido, protegido y seguro alrededor de alguien, o bien sigue en la necesidad de desconfiar de todos para protegerse de futuros abandonos. La agenda de tu niño o adolescente interno, inconscientemente, ejerce una fuerte presión cotidiana. Buscará que tú te muevas hacia sus objetivos, sin importar tu edad ni tus objetivos de adulto.

Es clave buscar ayuda para entender a tu niño y adolescente interno que puede cargar con culpas, tristezas, corajes o miedos históricos, que ya no aplican ni sirven a tu vida actual, que sólo le estorban a tu YO adulto. La clave es modificar las emociones negativas por positivas, reprogramando tu mente para que navegues mucho más ligero, sin agendas ocultas de tu YO de otras épocas. SI NO LOGRAS ENTENDER A TU NIÑO O ADOLESCENTE INTERNO EN SUFRIMIENTO, Y HACER LAS PACES CON ÉL, ENTONCES LOS ÚNICOS OBJETIVOS QUE LOGRARÁS CONQUISTAR SON LOS SUYOS, no los tuyos del YO adulto y entonces estarás en deuda con tu actualidad.

Muchos exitosos definieron sus objetivos en momentos de dolor cuando niños, adolescentes o jóvenes, objetivos que representan lo contrario de lo que estaban viviendo: ser ricos para contrarrestar la pobreza que estaban viviendo, tener una gran empresa y controlar personas, en lugar de ser controlado y despedido, tener una gran familia versus el caos que representaba en esos momentos la suya. Y si bien todos los objetivos son dignos y válidos, muchos de ellos son sólo paliativos o máscaras de carencias inconscientes generadas cuando niños. El cumplimiento de estos objetivos es muy automático y se lleva a cabo siguiendo eternamente una agenda del niño y adolescente interno, esto nunca nos deja ser completamente felices y exitosos, es una persecución interna constante.

El mejor de los éxitos, el que produce felicidad y plenitud emocional y espiritual, es el que se logra a partir de una agenda que combina objetivos históricos desde niño o adolescente, pero evaluados y avalados por nuestro YO adulto, conscientes de estos objetivos, definidos a partir de las intenciones del YO adulto actual y consciente.

Si quieres leer más acerca de cómo descubrir el origen de tus dolores emocionales y cómo reprogramar tu mente para vivir de manera más feliz, productiva y saludable, te invito a descargar mi libro NEW ME en www.ricardoperret.com/libro

b) LA LUCHA CONTRA NUESTRO INSTINTO ANIMAL: somos producto de la evolución de millones de años de reptiles y mamíferos y aunque seamos los seres más evolucionados sobre la tierra, todavía llevamos un cerebro reptílico o primitivo, que es instintivo, que actúa en muchas ocasiones sin nuestra consciencia. Algunos de nuestros instintos más primitivos nos ayudan a vincularnos poderosamente con nuestros hijos y defenderlos, nos ayudan a seleccionar pareja y reproducirnos, nos ayudan a respirar sin ser conscientes de ello y otros nos mueven a avanzar, progresar y superarnos. Pero otros instintos son menos benevolentes, nos mueven sin piedad a conquistar el poder, a dominar a otros, a acumular calorías, dinero o bienes de lujo, nos mueven a controlar en lugar de ser controlados, nos mueven a buscar siempre nuestro beneficio egoísta sin considerar a los demás. Estos instintos son ciegos ante lo que pueden ocasionar al futuro, son muy intempestivos y primitivos. Este es otro enemigo, o amigo, según los instintos que evaluemos, que tiene su agenda propia, que mueve a nuestro cuerpo y emociones hacia el logro de sus objetivos. Algunos compran una Hummer y cuando llegan a su casa no les cabe en la cochera

o el garaje, sin duda su instinto animal de poder y dominación, así como de ser respetado en las calles, se impuso sobre su agenda humanamente consciente. Su capacidad racional no pudo analizar la decisión, la tomó y ahora tiene deudas, tiene un auto que no le cabe en la cochera y gastará una enorme cantidad de gasolina, contaminará el ambiente y no encontrará estacionamiento en ningún lugar. La persona realmente exitosa busca el balance entre satisfacer a su YO animal y a su YO humano; no podemos olvidar nuestros instintos animales porque son parte de nuestro YO humano, pero cuando el mamífero interno nos domina, la vida misma se vuelve automática y caótica: imposible lograr el éxito así.

Algunos empresarios o líderes muy poderosos, a quienes hemos visto en la televisión infinidad de veces, estando en plena cúspide de su éxito profesional no logran vencer a su animal interno, ceden a la tentación y cometen abusos de autoridad, infidelidades y actos de corrupción. Podrán ser muy exitosos en lo profesional, pero si en lo personal no lo son, no habrán logrado nada aún. En ocasiones, lo más triste de todo es que aún después de haber cometido estos actos, siguen saliendo en las revistas y televisión como héroes por sus indicadores profesionales, confundiendo aún más a nuestros hijos y a las nuevas generaciones sobre sus objetivos y referencias a seguir.

c) LA LUCHA CONTRA LA IMPOSICIÓN SOCIAL DE ROLES: la sociedad puede llegar a ser tu tercer enemigo, tratando de imponerte sus reglas y roles si tu no los defines antes de manera consciente. Cuando un joven se gradúa de una carrera, de inmediato le es definida un área de trabajo, un estilo de ropa, lecturas específicas, empresas en donde trabajar, amistades que frecuentar y hasta personalidad por desarrollar. Ese será su derrotero a menos que él o ella tengan claras sus intenciones y el por qué estudiaron la carrera que estudiaron y definan claramente sus objetivos y, con base en estos, la dirección y estrategias a seguir.

La sociedad está siempre lista para imponerte reglas según tu rol, a menos que tú las impongas primero. Si te dejas, la corriente te llevará y cuando menos te des cuenta estarás cumpliendo los objetivos de otros y no los tuyos, con tal de ser aceptado o con tal de lograr el “éxito” (definido como otros lo definen y no como tú mismo lo defines). Es común ver a padres que al descubrir que sus hijos no tienen enfoques claros de momento o andan de “rebeldes”, de inmediato buscan imponerles actividades o nuevas clases, sin darles tiempo para que ellos mismos definan sus objetivos o encuentren sus intenciones. Los padres, maestros, jefes, son parte de ese monstruo insaciable que trata de definir las actividades de muchos seres humanos cuando estos no las definen por sí mismos.

Por ello es importante educar a nuestros hijos y a los estudiantes para que no caigan en la falsedad de seguir lo que la sociedad les dice que es “éxito” y lo que deben cumplir para llegar a éste.

Los exitosos escapan a los deseos de control de otros. Y si acaso temporalmente lo permiten, con el fin de aprender de sus jefes controladores, llega un momento en que rompen las cadenas verticales de las organizaciones que nos les permiten ser ellos mismos, y que les impiden definir sus roles, pasiones y objetivos.

d) LA REALIDAD FÍSICA: todos tenemos un cuarto enemigo, con el que hemos vivido lidiando sin darnos cuenta, al que consideramos parte natural de nuestra vida, sin siquiera haberlo cuestionado. Este cuarto enemigo es la realidad física. Así es, por más ilógico que te suene, pero permíteme explicártelo y relacionarlo con la vida de los exitosos. Nos han programado para que percibamos y operemos bajo ciertas condiciones y/o LEYES de tiempo, espacio y esfuerzo determinado. Nos han programado para crear y pensar que tenemos que contar cada minuto y segundo, que tenemos que aprovecharlos y sacarles el máximo provecho, pero mientras luchamos por hacerlo dejamos de disfrutar cada segundo y cada minuto. Vivimos de prisa, definiendo tiempos y fechas, sintiéndonos mal si no cumplimos plazos, enojándonos si otros llegan tarde o estresándonos si vamos retrasados a una cita.

El tiempo es un enemigo muy poderoso. Se nos definen tiempos para estudiar, para comer, para dormir, para visitar a nuestra pareja. Se nos definen tiempos para llegar al trabajo y para cualquier otra actividad en nuestro día a día. Incluso se juzga a las personas por cuánto tiempo duró un encuentro sexual. Entiendo que para vivir en una sociedad es importante aceptar el elemento “tiempo” pero tenemos que vencer el estrés por el tiempo, la planeación y la anticipación. Muchos viven condenados por el tiempo, sin poder disfrutarlo. Saber lo que queremos, tener un enfoque e intenciones claras y autoaceptarnos, son formas vitales para vencer el poder tremendo del tiempo sobre nosotros y nuestras emociones.

El tiempo debe de ser nuestro aliado, no nuestro
enemigo.

El tiempo no debe marcar nuestro ritmo. Nosotros
debemos marcar el ritmo del tiempo que vivimos,
sólo así lo disfrutaremos.

El espacio también se ha vuelto un enemigo y un obstáculo a nuestras capacidades y calidad de vida. Hemos llegado a pensar que si no tenemos cerca a una persona no es posible demostrarle que la amamos o que si no abrazamos a alguien no le demostramos que sentimos su pesar. Hemos sido programados para limitar nuestra imaginación a lo que nos rodea, a lo que vemos y tocamos, cuando seguramente hay mucho más allá de lo que vemos. Creamos con lo que tocamos, pero pocos crean con lo que imaginan.

Creemos firmemente que si tenemos un espacio grande para vivir o trabajar es porque somos ricos y si este es pequeño somos pobres. Categorizamos a las personas por metros cuadrados a su disposición. En la clase ejecutiva de los aviones los espacios entre asientos son mayores y esto se promociona como el gran beneficio.

Pensamos que tenemos tres tipos de espacios en torno a nuestra persona: el vital (alrededor de nuestro cuerpo), el íntimo (muy cercano a este) y el compartido (el que estamos dispuestos a compartir con otros, un tanto distante a nuestro cuerpo). Así, en una fila para el cine respetamos estos espacios y si acaso los invadimos nos voltean a ver mal, o nos sentimos “invadidos” si somos los afectados.

Nos han programado para vivir de manera muy limitada a lo que el espacio nos permite; creemos que si no tenemos un espacio grande no podemos soñar con hacer grandes cosas para nosotros y los demás. Algunos entran en depresión si viven en espacios encerrados. Hemos sido programados y al mismo tiempo engañados para creer que podemos poseer el espacio. Lo contenemos entre cuatro paredes y algunas cercas perimetrales y decimos “es nuestro espacio”. En realidad el espacio no es tuyo, los objetos dentro de ese espacio podrán haber sido comprados por ti, pero jamás seremos dueños del espacio. Pocas personas aceptan compartir mesa en un restaurante con gente desconocida, una vez sentados en esta se apropian de ella y la quieren poseer. Nos apropiamos del espacio en la oficina o en la escuela y estos

espacios se vuelven tan poderosos que nos dan seguridad y confianza sobre lo que hacemos en el día a día. Despertemos, no somos dueños de estos espacios, ni ellos nos representan. Asimismo, dentro de la realidad física, está el esfuerzo, otro enemigo o engaño con el que hemos crecido programados. Pensamos que mientras más nos esforcemos más lograremos, que el que suda y se cansa tiene más probabilidades de ser exitoso. Criticamos al que trabaja relajado y en comodidad, creemos que nunca logrará nada así. Consideramos que hay que pensar demasiado, esforzarnos mucho mentalmente, sin darnos cuenta que cuando estamos relajados es cuando las grandes ideas surgen en nosotros.

Se promueve el esquema de trabajo de Sam Walton, levantarse a las 4 am, estar en el negocio a las 5 am y estar ahí hasta cerrarlo a las 9 pm, por eso mucha gente no tiene vida propia, no convive con su familia, ni se conoce a sí misma. Esforzarnos es bueno pero no bajo el esquema de esfuerzo que conocemos. Date cuenta de que una persona que carga ladrillos no está logrando más que una persona que está creando arte relajadamente. Date cuenta de cómo eres más creativo cuando estás relajado. Date cuenta de cómo, entre menos luches contra tus emociones y tu entorno, más en paz estarás. Es vital que despiertes y te des cuenta de que si mides toda tu vida y objetivos en esfuerzo físico, tus logros tendrán un límite; llegará un momento en que ya lo estés dando todo, así que sólo lograrás un limitado nivel de aquello que buscas. Hoy puedes vivir agotado y no estar logrando lo que buscas, tienes que hacer a un lado a este enemigo o programación del esfuerzo para realmente lograr la salud, la productividad y la felicidad.

ELEGIR ES SACRIFICAR

Cuando tienes mucha claridad en tus intenciones y vences las tentaciones y los enemigos, logras un poderoso enfoque en tu vida y en tus objetivos. Esto te permite deshacerte de todo aquello que no te agregue valor y no le sume a tu búsqueda por el logro de tu misión.

Las personas exitosas han dejado de invertir tiempo, dinero, emociones y esfuerzo en actividades que no son para ellas. Evitar, huir o escapar de actividades que no se alinean con lo que buscamos no es fácil, sobre todo en una sociedad que no está acostumbrada a decir que NO. Siempre decimos que sí por temor a ser excluidos de los grupos, a no volver a ser invitados o que no se nos considere en el futuro. A quienes logran el éxito no les da miedo decirle que no a su hermano, a su mejor amigo o a una persona que admiran, porque si no es lo de ellos, sólo perderán tiempo y no le agregarán valor a los demás como quisieran. Cuando los demás te ven profundamente enfocado o no te distraen, o bien comprenden y hasta admiran tu enfoque.

Cuando eliges lo que quieres, conscientemente, comienzas a sacrificar otros posibles beneficios. Vas por el beneficio mayor: la consecución de tus objetivos, la luminosidad de tu intención.

Es como cuando escoges a una pareja conscientemente para casarte o estar juntos por un tiempo, sea cual sea lo que tú definas, si ya tomaste una elección y te apasiona, pues es hora de dejar otras elecciones, por más que te tienten y estén disponibles. Aquí entra mucho la fuerza de voluntad para ejercer un autocontrol, ya que en muchas ocasiones los beneficios de corto plazo son evidentes, para estar con alguien más, para aceptar una oferta o un negocio jugoso. Pero si eso te aleja de tus objetivos, entonces habrás de tomar la decisión y dejar pasar las oportunidades.

Algunas estrategias de las personas exitosas o en el camino al éxito personal y profesional, es que definen un tiempo específico para actividades que no tienen nada que ver con sus intenciones, pero que les agradan, ya sea por convivir, enfriar la mente, buscar fuentes de creatividad, o simplemente para explorar nuevas cosas. Eso les permite ser flexibles dentro de ciertas restricciones, no perder la brújula y mantenerse firmes y concentrados.

A los niños hay que enseñarles a elegir y por ende a sacrificar. No se puede buscar ni querer tenerlo todo. Con mi hija de año y medio aplico mucho dinámicas o juegos que implican elección; le presento dos platos de los que podrá comer para que ella elija, así como dos cucharas; lo mismo hago con su ropa, le doy a elegir camisitas, moños, zapatos, qué importa si no combinan, es lo de menos: estoy desarrollando en ella la capacidad de evaluar y elegir, responsabilizarse de sus elecciones y por ende sacrificar.

EL BALANCE ENTRE SER MEJOR EN LO PROFESIONAL A COSTA DE SER MEJOR EN LO PERSONAL

Abonar demasiado en un territorio implica olvidarte de otros. Sin duda uno de los grandes retos de cualquier persona es el balance entre vida personal y profesional. Incluso dentro de la misma vida personal hay una tendencia a olvidarse de algunos aspectos y dedicarle a otros en exceso; podemos enfocarnos mucho en la familia pero nos olvidamos de nuestro crecimiento intelectual; podemos enfocarnos en nuestro desarrollo emocional, pero nos olvidamos de la parte social; nos concentramos en lo intelectual, pero nos

olvidamos de nuestra salud. Muchos hombres y mujeres creen estar bien en su casa, con su pareja y con sus hijos. Tal vez estos les pueden decir que están bien, que están felices con el hecho de recibir todo lo que necesitan materialmente, pero en su inconsciente existe una carencia, una falta de presencia del papá o la mamá, los cuales viven enfocados en sus actividades profesionales. Eventualmente la carencia se exagera y sale a flote con consecuencias muy diversas.

No esperes a que tu familia te diga que necesita algo más de ti. Lo importante es que tú conscientemente hagas una reflexión y te des cuenta si a ti te hace falta estar más con ellos o que el tiempo que pasas con ellos debería ser de mayor calidad. A veces escuchar a un hijo o a tu pareja vale más de lo que valen 100 horas estando echado en el sofá frente al televisor.

Al mismo tiempo, reflexionar por qué necesitas lograr, de manera desesperada e irracional, algunos indicadores en tu trabajo, conquistar algunas posiciones o lograr la riqueza económica. Tal vez en realidad hay una agenda escondida en tu inconsciente, carencias no satisfechas de niño o adolescente, que son las que te mueven a dedicarte de manera desesperada al terreno profesional. Lo mismo puede suceder si dedicas excesivo tiempo a tu familia y te olvidas del territorio profesional.

La ambición desmedida e irracional en un territorio
invariablemente traerá sequía en otro.

¿A cuántas personas vemos siendo reconocidas y admiradas por sus logros y cuando llegan a casa no tienen con quien compartirlo?

Pocas personas recuerdan con alegría a su papá o mamá
por lo que recibían de ellos materialmente. Normalmente
los recuerdan por lo que recibieron de
ellos emocionalmente.

Cuando estás bien en lo personal puedes llevar esa energía, fuerzas y pasión al trabajo y cuando triunfas en el trabajo puedes llevar esa felicidad, ánimo y energía a tu familia. En su libro *Willpower* (Fuerza de Voluntad) Roy Baumeis-

ter y John Tierney mencionan que la fuerza de voluntad es como un músculo que se fortalece o se debilita con la práctica y comentan que todo músculo se cansa cuando se utiliza mucho o de manera incorrecta. Cuando pasas mucho tiempo estresado en la oficina llegas a tu casa desgastado no sólo física sino emocionalmente, sin fuerza de voluntad para tenerles paciencia a tus hijos. Lo mismo sucede cuando vives tu vida luchando con “enemigos” internos, tu fuerza de voluntad se agota y entonces no te queda ni para lo profesional ni para lo personal. Recuerda que las batallas internas debilitan tus fuerzas para las externas.

Por ello recomiendo y aplico mucho el rito de entrada a la casa que me sirve para dejar los pensamientos y en ocasiones elementos problemáticos fuera de casa: el picaporte de la puerta de mi casa es mi señal para iniciar el ritual, al tomarla con mi mano dejo a un lado los pensamientos que me desgastan de mis territorios profesionales para enfocar mi mente en la belleza del entorno familiar, recuperar ánimos y fuerza de voluntad para darlo todo ahora en mi casa.

Si no haces algo como esto corres el peligro de mezclar los problemas de trabajo con los momentos en casa, y aunque no lo quieras racionalmente lo harás inconscientemente. Esto sucede porque tu mente inconsciente, aún en alerta por lo que sucedió en la oficina y porque en un plano instintivo cada problema es tratado como un ataque a tu persona y ego, confunde lo que un hijo o tu pareja hacen y que es interpretado como otro “ataque a tu persona”. Entonces es cuando estallas, contraatacando a quien no corresponde. En tu trabajo algo hizo que se afectaran tus indicadores de economía y productividad, y luego en tu casa tus hijos tiran la comida al suelo o rompen un plato, lo cual representa un estímulo que es interpretado por tu inconsciente como un ataque a tu economía y productividad y, en ese momento con una fuerza de voluntad desgastada, viene el rompimiento emocional y el fracaso personal momentáneo.

Lo mismo puede suceder cuando los problemas en casa se trasladan a la oficina: tus colaboradores sufren tu escasa fuerza de voluntad, tu falta de control emocional y tus decisiones inconscientes llenas de miedo y coraje. Ten en cuenta que tu mente inconsciente, tu cerebro reptílico, te motiva a buscar el control total de los entornos; si no lo tienes en casa, entonces los buscarás a diestra y siniestra en tu trabajo. No olvides dominar a tu animal interno en estos momentos de alteración.

Por ello, así como debes tener tus intenciones profesionales claras, así también deberás tener claras tus intenciones personales y definir tus intenciones y objetivos conscientemente. Tus fuerzas, tiempos y recursos tendrán que aplicarse de manera balanceada para el logro de ambas intenciones.

No olvides que ya quedó demostrado y registrado el hecho de que el éxito en el territorio personal sí es una variable de apoyo para lograr el éxito profesional, mientras que el éxito profesional no garantiza en nada tu éxito personal.

IDENTIDAD Y PERSONALIDAD MUY CLARAS

Casi el 80% de las más de mil personas que participaron en el estudio considera que para ser exitoso hay que tener una personalidad muy bien definida y que la gran mayoría de las personas exitosas tienen una personalidad bien definida. Es decir, parece que hemos sido programados para pensar que la personalidad bien definida es una condición de las personas exitosas. Lo que provoca una profunda reflexión es que menos del 30% de los participantes considera que su propia personalidad esté bien definida. El otro 70% considera que su personalidad está sólo algo, poco o nada definida.

En síntesis: la gente percibe que la gran mayoría de los exitosos tienen personalidad definida, pero la gran mayoría de quienes logran éxito percibe que no tiene una personalidad lo suficientemente bien definida.

Estos dos datos detonan muchas preguntas dignas de estudiarse, como:

- a) Si se considera que tener una personalidad bien definida es una condición para ser exitoso, ¿el no tenerla representa un obstáculo interno o inconsciente para serlo?
- b) Aun cuando todos tenemos una personalidad única, otorgada por las experiencias (también únicas) que hemos vivido, ¿se requieren ciertas habilidades y sensibilidades para reconocerla y sentirse cómodos con ella?
- c) ¿Será que en realidad la gente realmente exitosa, no sólo en terrenos profesionales sino también personales, logra esculpir, reconocer y aprovechar su personalidad? ¿Es esto en realidad lo que los mueve a ser exitosos?
- d) Si hemos crecido y aprendido que el éxito es un objetivo de vida, pero no hemos desarrollado herramientas para fortalecer nuestra personalidad, ¿hay una falla importante en nuestro sistema educativo y de educación en casa?
- e) ¿Existirá una forma de desarrollar una personalidad exitosa o que transmita éxito a los demás, incluso sin ser precisamente exitosos?
- f) Si el lenguaje tanto verbal como corporal, incluso emocional, es capaz de autoprogramarnos (el solo hecho de sonreír puede hacerte sentir feliz), ¿será posible que actuando siempre de manera exitosa nos autoprogramemos para lograr el éxito?

Sin duda para ser inteligente hay que parecerlo, para ser líder hay que parecerlo y para ser exitoso hay que parecerlo. También es indudable que entre más reconozca una persona sus propias fuerzas y debilidades, sus propios gustos y disgustos, sus propias pasiones y objetivos, más fácil será que otros lo reconozcan. Es indudable que si alguien se siente en paz y a gusto con

características propias muy suyas, las aprovechará y las promocionará, lo que le construirá un halo de personalidad en la mente de otros y también ante sí mismo.

La personalidad también puede ser definida como el conjunto de acciones que hacemos de manera repetida. Cuando vivimos conscientes de nuestras acciones forzosamente tenemos que ser capaces de reconocer nuestra personalidad y, siendo así, podremos modificarla o mantenerla y exteriorizarla con confianza.

Recuerda a algún amigo de la infancia al que considerabas muy exitoso, inmediatamente utilizarás frases como estas para describirlo. "Siempre quería hacer..." o "siempre buscaba lograr que..." o "ah, era el que...". Los objetivos de ese amigo eran parte de su actuar diario, por eso al verlo repetir algo se convertía ante los ojos de otros y también de los suyos, en parte de su personalidad puesto que la repetición o tenacidad sobre unos objetivos pone en evidencia la seguridad de las intenciones.

Hay personas poco exitosas, que tienen la capacidad de enmascararse y presentarse como exitosas y después de que las personas externas las reconocen como exitosas (cayendo en la "trampa") ellos mismos comienzan a ser exitosos, aunque siempre habrá algunos que nunca lo logren. Es decir, se autoempujan primero con halo de confianza y mitificación de sí mismos, para después creérsela y verdaderamente lograrlo. Sin embargo, cuando las personas realmente son exitosas en lo profesional y en lo personal, su personalidad resulta evidente para otros, definida en gran parte por sus indicadores de éxito y resultado de todas las acciones que han tenido que hacer de manera repetida para conseguirlo, así como consecuencia de las acciones que han emprendido gracias al éxito y aprovechándolo.

Cuando sabes qué quieres (intenciones), hacia dónde vas (objetivos) y utilizas un lenguaje verbal y corporal alineado a esto, tus acciones son contundentes y repetitivas y esto lo notan todos a tu alrededor. La personalidad se construye cuando hay congruencia en el tiempo.

A lo que le dedicas más tiempo y esfuerzo, en lo que te especializas, aquella habilidad o arte que dominas, lo que haces de manera repetida, tus pasiones, se vuelven parte de tu personalidad. Así que nunca repitas aquello que no quieras que se vuelva parte de ti mismo, repite aquello que desees que sea

uno de tus descriptores. Define tú mismo a tu personalidad, no esperes que otros o el entorno te la definan. Es común que al hablar sobre ti hables de tus triunfos, incluso de tus fracasos si te ayudan a enaltecer tus esfuerzos. En nuestras conversaciones, es más normal que comentemos nuestros logros en lo profesional que en lo personal; lo profesional genera más impacto en los oídos de los demás porque lo utilizan como referencia para crecer ellos mismos en lo que más les interesa, el campo profesional. Este hecho arroja otro elemento de análisis en la programación que hemos recibido de nuestra sociedad y es que primero hablamos de nuestra profesión, la empresa en la que trabajamos o la que lideramos y los triunfos en nuestra actividad económica. Pero rara vez hablamos de las cosas que nos hacen únicos y triunfadores en nuestra vida personal, algunos por no revelar intimidades, otros por miedo, otros más porque creen que estos temas no les interesan a sus contrapartes y otros simplemente porque nunca se han detenido a analizar sus indicadores de éxito en lo personal, sus objetivos, sus especializaciones y enfoques personales, así que no tienen mucho de qué platicar. Incluso hay algunas personas que tienden a criticar a otros cuando hablan de cosas personales en medio del trabajo, en una reunión o en una comida de negocios.

Así que entonces no sólo dedicamos más tiempo y esfuerzo a hacer cosas vinculadas con temas profesionales, sino que en nuestro tiempo personal hablamos de cosas profesionales. Lo personal queda tremendamente relegado cuando se trata de nuestra personalidad propiamente, por lo que tendemos a dejar que ésta sea definida por la profesión y no por fuerzas o intenciones dentro del territorio personal.

Todos somos únicos, pero algunos todavía no se lo creen. Los exitosos normalmente sí lo creen y eso permite que se sientan más relevantes e indispensables para el entorno, lo que refuerza su confianza y también su compromiso con el entorno, con la sociedad y con ellos mismos. Saber capaz de agregar un valor único a la sociedad es fundamental para el desarrollo de tu motivación y pasión interna.

Para tener una personalidad clara y bien definida primero es necesario conocerte a ti mismo profundamente y, eventualmente, autoaceptarte, sentirte cómodo contigo mismo y con las características que te distinguen. Una personalidad fuerte implica anticipar diversas situaciones, para permitirte tener mayor autocontrol y seguridad. Cuando sabes cómo habrás de comportarte ante algo que pueda ocurrir, estás más preparado que si no lo supieras.

Tener una personalidad clara y bien definida te permite mantenerte sólido aunque la sociedad trate de imponerte roles o características. Cuando tienes una personalidad bien definida, esta condición te permite identificar en qué

tienes que mejorar exactamente para seguir creciendo como persona y como profesional (sin importar la profesión que sea), a la vez que podrás aprovechar aquellas habilidades que te hacen único, en lo que eres mejor y aquello que te permite aportar el mayor valor. Conocer a ti mismo y autoaceptarte implica no sólo conocer tus fortalezas sino tus debilidades, aceptarlas, para comenzar a mejorarlas. Al mismo tiempo implica que otros detectarán en qué eres bueno y en qué momentos te pueden considerar como aliado; ellos identifican fácilmente el valor que puedes aportar. Lo mismo te sucederá a ti, que con una personalidad clara, sabrás lo que en su momento puedes requerir de otros.

Las personas y situaciones a tu alrededor están siempre listas para aprovechar la oportunidad de imponer en ti personalidades que no te corresponden; nunca dejes que eso suceda. Defínela tú primero ya que de esa manera otros aprenderán de ti y no te impondrán nada: sabrán que hay una coraza poderosa que se llama personalidad clara.

TUS PROPIOS MANTRAS

Las palabras que más acostumbras a utilizar ejercen un efecto importante en tus pensamientos y en tus sentimientos. Sabiendo esto, desde hace cuatro años, cuando concluí un estudio sobre la GRATITUD como valor de vida y virtud en un ser humano, decidí que quería experimentar y sentir más gratitud hacia los demás y me propuse usar mucho más la palabra GRACIAS. Desde entonces sé que me siento más en agradecimiento con la vida, con las personas que me rodean y con todas aquellas que he tenido contacto en los últimos años. La palabra GRACIAS, en este caso, precedió a un sentimiento que experimento porque me lo recuerda, me lo provoca, aunque hasta cierto punto he llegado a considerar que el sentimiento ya es natural y que surge dentro de mí al mismo tiempo que las ganas de decir la palabra mágica, GRACIAS.

Sin embargo, si por el contrario alguien utiliza muy frecuentemente palabras negativas como malo, pésimo, peor, feo, horrible, tragedia, terror, miedo, tristeza, coraje, culpa, o bien frases como “no me gusta”, “siempre me pasa algo malo a mí”, “nunca me salen las cosas como quiero”, “otra vez cometí un error, como siempre” y un largo etcétera, sin duda se está programando para sentir y experimentar emociones negativas.

En muchas de las personas exitosas a las que entrevisté, e investigando y leyendo sobre muchas otras, llegué a entender que han creado o adoptado sus propios mantras: palabras que se repiten en ciertas situaciones importantes, con un poderoso contenido emocional, psicológico o espiritual y que definen

su carácter, emociones y personalidad. Estas son palabras, frases, actitudes, acciones que les permiten darse ánimos o motivación en momentos en que los necesitan, calmarse cuanto están alterados, o recordarse de lo que es importante en la vida cuando sienten que están desviando su camino sólo hacia lo material o económico.

Los mantras enfrían la cabeza, calman al animal interno y dan fuerzas internas, algunos de estos son:

“

He sobrevivido a cosas peores”

“Otra raya p’al tigre”

“Esto no es nada comparado con lo que he superado”

“Soy un chingón”

“Este reto me hace los mandados”

“Nací listo para los retos”

“Mientras mis hijos y mi mujer me quieran, todo lo demás no importa”

“Los competidores le ponen la pimienta a la vida”

“Om Namah Shivaya”, mantra hinduista que significa ‘me inclino ante la Divinidad’... sobre todo cuando no se puede tener el control de algo, cuando las cosas no salieron como se esperaban o cuando se quieren dejar pasar las cosas sin sufrir.

“Que sea lo que Dios quiera”

“Dejémoslo fluir”

“Soy como un gato, en todos lados caigo parado”

“Tengo fe en que todo se arreglará”

“Claro que puedo”

“De peores he salido adelante”

“Esto no me va a quebrar”

etc., etc., etc.

”

Algunos sólo hacen sonidos, gestos o adoptan posturas específicas, “mudras”, que les permiten lograr la calma, reflexionar, aceptar que lo que les sucede, o no les sucede, o para recordarse a sí mismos que lo que les hacen los demás no es para atacarlos ni es personal.

Tus mantras son parte de ti, son medios para ayudarte a definirte y autoesculpirte, son herramientas tuyas. Así como los exitosos han definido sistemas de aprendizaje y solución de problemas muy suyos, así también cuentan con este tipo de herramientas.

Tú también puedes desarrollar tus propios mantras o frases y actitudes que te devuelvan la fuerza, el control o te ayuden a corregir el camino. También puedes ayudar a tus hijos o estudiantes a encontrarlas o desarrollarlas. Tener herramientas de las que podamos echar mano para superar adversidades es tanto parte de conocernos a nosotros mismos como de avanzar en el logro de nuestros objetivos.

RECONEXIÓN CONTIGO MISMO

Es común que las personas enfocadas en el logro de objetivos muy altos profesionalmente, en ocasiones se “desconecten” de sí mismos, dejen de autoperibirse, se centren más en vidas ajenas y materiales que en la propia vivencia espiritual y emocional. El trabajo es sumamente demandante, los entornos productivos están diseñados para extraer de cada persona hasta la última gota de sudor, y las presiones cotidianas y la competencia generan la estúpida necesidad de un enfoque total en la actividad productiva.

Las personas que verdaderamente son exitosas son capaces de hacer altos en el camino, poner en pausa su horario laboral, encontrar espacios para sí mismos y los suyos. Algunos llegan incluso a poner en pausa su carrera profesional para retomar contacto consigo mismos. Otros avanzan frontalmente y eventualmente se arrepienten. Pero los primeros logran reconectarse consigo mismos, visitar sus verdades, necesidades e intenciones, reconocer o redefinir sus objetivos y seguir adelante. Muchos exitosos, como lo veíamos anteriormente, incluso no necesitan hacer estas pausas, lo pueden lograr en pleno vuelo. Pero no está nada mal que a veces hagamos una pausa para reconectar con nosotros si sentimos necesitarlo.

Algunos lo hacen con retiros, otros cambiando de trabajo, otros volviendo por un periodo a su casa de la infancia, algunos entran a yoga o comienzan a practicar un arte y muchos otros optan por estudiar una maestría, doctorado o dar clases por un año sabático. Sea lo sea que opten por hacer, lo hacen

conscientemente, buscando reencontrarse consigo mismos para poder retomar rumbo y acercarse a lo que verdaderamente aman, a su familia, a sí mismos, el balance entre el éxito profesional y personal.

Las vacaciones son grandes momentos para aprovechar y reconectarte contigo mismo. Hoy, en este mundo moderno y veloz, entre la intensa competencia que existe allá afuera en el mundo laboral y sintiéndonos parte de ella, incluso muchas personas en sus vacaciones llevan la computadora o responsabilidades del trabajo. Otros se llevan a la familia a un viaje de negocios y las terminan considerando vacaciones. Error total, las vacaciones no son sólo para conocer otras ciudades y subirse a un avión o manejar por la carretera con la familia: son para respirarnos a nosotros y a la familia, para actualizarlos profundamente en lo que respecta a nuestra propia vida y la de nuestra pareja e hijos.

Creo firmemente que todos tenemos la capacidad para vivir y experimentar 100% de confianza, 100% de pasión y 100% de energía. Sin embargo las batallas diarias, sobre todo emocionales, así como las distracciones que se nos presentan, nos van mermando estas potencias. Sin embargo, es importante encontrar en tu vida lo que te recarga, lo que devuelve la fuerza, lo que te reconecta contigo mismo, con tus intenciones y con tus verdades. Hay quienes dicen tener la capacidad de ver el aura en las personas y afirman que hay personas con una luz muy intensa y otras con una luz muy débil; sin duda la confianza y la reconexión consigo mismos aumenta la vibración de su luz y hace que esta sea más intensa.

A algunos el bosque los recarga, a otros el mar, a otros un buen libro, un té, el atardecer, a otros una clase de yoga o reiki, a otros sus hijos y pareja. Es tu responsabilidad encontrar qué te reconecta contigo mismo y te recarga, y practicarlo de manera seguida. Y, si creemos en el poder de la imaginación, como afirman los neurocientíficos, que todo aquello que imaginamos es como si fuera realidad, aprovecha tu capacidad para crear mentalmente estos elementos que te recargan, ahí tan sólo en tu mente, estés en medio del tráfico o antes de dormir.

LIBERAR A LA MUJER QUE LLEVAN DENTRO, AÚN EN EL TRABAJO

Durante la entrevista que tuve con Alma Flores, una de las fundadoras de Xcaret, quien le puso “alma” a este parque natural paradisíaco, visitado por millones de personas de todo el mundo, admirado y multipremiado, ella me contó un momento en su vida muy revelador en el que se dio cuenta que en el territorio profesional no estaba dejando que su lado femenino realmente fluyera. De hecho su lado masculino (todas las mujeres tienen uno, así como

todos los hombres tenemos uno femenino) estaba dominando en sus acciones y relaciones. Alma pasaba prácticamente todo su tiempo disponible en el día dedicada al parque (primero Xcaret y posteriormente Xelhá) por lo que su vida era su trabajo; prácticamente todo el tiempo vivía actuando por sus impulsos masculinos y los femeninos estaban olvidados. Cuando por fin se dio cuenta y dejó salir su lado femenino, a partir de una junta de accionistas muy dura, comenzó a realmente fluir en el trabajo, a ejecutar sus mejores ideas, conectar con la gente, sentir a Xcaret y a cada elemento que lo integraba. Sus mejores épocas fueron, como me contó, cuando dejó salir su parte femenina, creativa, empezó a conectar emocionalmente con los colaboradores, a observar detalladamente el comportamiento de los visitantes para ver cómo podía agregarle valor a su experiencia. Cuando empezó a “dejarse experimentar” en la tierra y la naturaleza de los parques temáticos, a aplicar su espiritualidad y fe en cada acción que hacía, todo se transformó. Los resultados hablan por sí solos.

Esta es una gran verdad, Alma tiene toda la razón. Muchas mujeres en el territorio profesional, en vista de que compiten con hombres y viven organizaciones e indicadores diseñados por y para hombres, sin darse cuenta minimizan su lado femenino y potencializan su lado masculino. Estoy seguro que esto no ocurre en muchas otras, pero vale la pena la reflexión, ya que mucho se habla de las grandes ventajas de que las mujeres participen en la vida política y ejecutiva. Pero si lo que está sucediendo es que son forzadas o motivadas a mimetizarse con los hombres, entonces grandes capacidades femeninas están quedando desaprovechadas. No sólo eso, sino que esa presión hace que las mismas mujeres sufran al no ser 100% ellas mismas. Eventualmente esta actitud masculina en lo profesional puede generarles graves confusiones, no sólo en su vida individual sino con sus familias.

Las mujeres exitosas tanto en lo profesional como en lo personal, son conscientes de que son mujeres, que tienen grandes ventajas y dejan que su lado femenino aflore sin menoscabo en el trabajo. En palabras de Alma: “Dejé de tener miedo a llorar y a mostrar mi lado emocional y entonces empecé a fluir”.

Otra mujer entrevistada, una señora nortea que fundó desde cero una de las cadenas de comida rápida casera más grande del país, fue contundente en sus afirmaciones diciéndome que ella siempre utilizó sus habilidades y características muy femeninas cuando se planteaba objetivos, cuando diseñaba estrategias, en cada apertura de restaurante, en cada contratación, en cada despido y por supuesto, en cada trato con proveedores, colaboradores y comensales. Ella afirma que se valió de su fe católica, sin miramientos ni limitaciones, al desarrollar sus negocios. Hoy, en cada una de las sucursales de esta cadena, se aprecia una Virgen de Guadalupe en alguna de las esquinas del negocio. Siempre la inspiración y las emociones de su lado femenino

condujeron sus pasos profesionales, así pudo afianzar grandes relaciones con grandes empresarios que la apoyaban en su expansión y con los que siempre estuvo sinceramente agradecida. Un dato interesante que me compartió es cómo planeó la expansión de sus negocios a manera de espiral geográfica, teniendo como centro su casa, de la que buscaba que nunca estuviera a más de 5 horas de distancia y para ir y volver el mismo día y continuar con sus responsabilidades como ancla de su hogar. Ambas mujeres coinciden en que existen otras mujeres que olvidan su lado femenino en el trabajo, que al estar en un territorio masculino por tradición creen que deben actuar sólo con su lado masculino, apagan lo femenino y comienzan a comportarse como ellos. En muchas ocasiones lo hacen sin pensarlo, en automático, como por instinto de mimetización y supervivencia.

Hoy en los negocios, en la política y en las organizaciones sociales se necesita mucho el lado femenino de las mujeres, que aflore al máximo, que salgan las emociones, las relaciones honestas y de bienestar mutuo. Necesitamos más “lágrimas, abrazos, saltos y gritos” en el mundo profesional, necesitamos más mujeres, madres, hermanas, hijas exitosas tanto en lo personal como en lo profesional.

EL VALOR DE TU REPUTACIÓN

Tu reputación es un activo muy importante. La reputación es el conjunto de significados que has sembrado en los demás sobre ti: de estos significados depende en gran parte la credibilidad y confianza que otros depositan en ti. La reputación se va construyendo con congruencia y contundencia a lo largo del tiempo. En muchas ocasiones no puedes estar en pleno control de tu reputación ya que en la construcción de esta participa en gran medida el público (amigos, colaboradores, conocidos, familiares, aliados). Así que no sólo dependerá de lo que ellos perciban de ti, sino de cómo lo interpreten y lo comuniquen más adelante. Siendo así, la mejor forma de cuidar tu reputación es simplemente teniendo muy claras tus intenciones, necesidades y verdades, buscar seguir las de una manera congruente en el tiempo, respetar las intenciones de los demás y dejar que el mensaje fluya hacia ti.

Cuida tus intenciones y la manera de ejecutarlas y materializarlas. Si procedes así tu reputación se cuidará sola. Tratar de controlar tu reputación es como tratar de controlar las interpretaciones de los demás y los mensajes que emitan de ti y esto sólo te hará perder tiempo, esfuerzo y emociones; te desviará de tus intenciones y objetivos y en ocasiones podrá estresarte, enojarte o entristecerte.

Quienes dedican indebido tiempo y esfuerzo a imponer en otros opiniones sobre ellos mismos, quienes se dejan caer por un comentario negativo de los demás, quienes dudan de sus propias intenciones cuando otros los critican, los que no descansan de estar monitoreando lo que se piensa de ellos, a los que les duele cuando alguien está en contra de su opinión, los que hacen todo para satisfacer a los demás, simplemente no pueden ser exitosos puesto que pierden enfoque, no están seguros de sus intenciones y objetivos, carecen de control emocional y definen su vida con base en la opinión de los demás.

Hoy más que nunca la reputación de las personas peligra por las cámaras tan pequeñas que existen, los equipos de audio y las redes sociales. Algo que dices o haces puede ser viralizado instantáneamente. Cientos de personas han quedado expuestas y visto manchada su reputación por algo que se ha difundido en redes o en televisión. Si tus acciones siempre son congruentes con tus intenciones y objetivos de vida, no hay nada de qué preocuparte puesto que lo que se difundirá te ayudará a reforzar los significados sobre tu persona, pero si eres como un péndulo que un día sigues tus intenciones y otras dejas salir tu animal interno, tus dolores de niño o adolescente escondidos en tu inconsciente, o simplemente haces algo para darle satisfacción a personas no alineadas contigo, seguro que sí tienes de qué preocuparte.

Recuerda que cuando haces algo que genera mucha sorpresa y emociones en las personas, esto se graba fácilmente, ya que las emociones son el “pegamento” de la memoria y cada vez que una persona piensa en ti, esa memoria emocional brotará en su mente. Si la acción fue positiva le agregará valor a tu identidad, si fue negativa le restará a tu identidad, al menos mentalmente en esa persona que te recuerda.

Construir tu reputación es sumamente difícil; destruirla es ultra fácil. La buena reputación abre puertas, físicas y emocionales; la mala reputación te las cierra de plano. Nuestro cerebro ha sido diseñado para protegernos del peligro: si tienes mala reputación eres de peligro para el cerebro de los demás, si tienes buena reputación eres de confianza.

Recuerda que en la construcción de tu reputación siempre necesitarás aliados y tendrás enemigos. Los mejores aliados son aquellos que ejercen cierto liderazgo sobre las opiniones de los demás, que son capaces de sembrar significados positivos sobre ti. Pero nunca “compres”, “chantajeas” ni “presiones”

a alguien para que sea un aliado y buen comunicador de tu reputación: eso sólo te generará incertidumbres y falsos compromisos. La gente verdaderamente exitosa siembra con buenas intenciones, acciones y alianzas, para así ganar-ganar opiniones favorables de su reputación. El objetivo es que tus enemigos no encuentren en quien hagan eco sus comentarios negativos sobre ti, porque los significados positivos sobre ti están muy bien cimentados.

Toda persona exitosa es consciente de que ha construido una identidad en la mente de sus audiencias y su compromiso aumenta con esta conciencia. No sólo no puede defraudarse a sí mismo, sino que no puede decepcionar a los demás. A mayor reputación, mayor congruencia.

ENFOQUE, ENFOQUE, ENFOQUE

Las personas exitosas se enfocan en su vida personal y en su vida profesional. El enfoque es la concentración de tiempo, conocimiento, pensamiento, relaciones personales y esfuerzo en una misma dirección, con objetivos claros que parten de una intención muy definida.

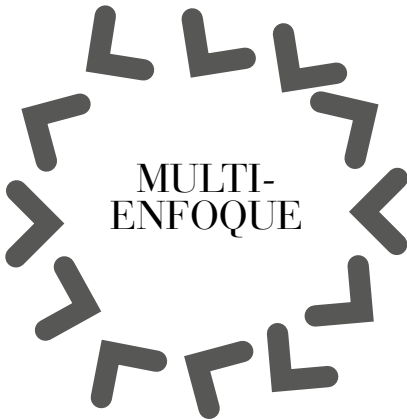
No puedes ser exitoso con dos mujeres, como es difícil ser exitoso con dos enfoques profesionales muy distintos a la vez. Aquellos empresarios que aún no dominan un nicho del mercado con su producto y ya están entrando en otro nicho de mercado, seguramente no cumplirán con los indicadores que se plantearon para alguno de ellos. Puedes diversificarte una vez dominado un primer enfoque, pero no dominar dos simultáneamente.

En este proyecto aprendí que EL MULTIENTOQUE ES UNO DE LOS GRANDES OBSTÁCULOS PARA SER VERDADERAMENTE EXITOSO. Sin embargo las necesidades de la vida te presionan a explorar aquí y allá. Existen tentaciones todo el tiempo a redirigir esfuerzos hacia otros objetivos que podrían solucionar tu situación en un plazo corto, pero a largo plazo sólo habrán desviado tu camino y el cumplimiento de tus intenciones. Pocos aguantan los sacrificios que se requieren para mantenerte enfocado en algo que tal vez en ese momento no deja lo suficiente tanto en cuanto a satisfacciones como en lo económico. Pero quienes resisten, eventualmente descubren que ese enfoque, esa concentración en algo, les comienza a dar dividendos tanto emocionales como económicos.

Elegir es sacrificar. Los exitosos no dudan en poner a un lado lo que no les agrega valor. Quieren enfocarse, sin que nada les estorbe. Descartar algo no es un sacrificio doloroso, es simplemente enfocarse.

Muchos deportistas exitosos en un área específica, después de terminar su ciclo tratan de entrar a otro deporte y fracasan. Enfocarte por mucho tiempo en algo que has identificado que agrega y te agrega valor eventualmente te permitirá cumplir tus intenciones a cabalidad y sentirte pleno. MUCHOS PERSONAJES ME CONFESARON QUE EL SIMPLE HECHO DE SABER QUE ESTABAN PLENAMENTE ENFOCADOS EN ALGO QUE LOS APASIONABA LOS HACÍA COMENZAR A SENTIRSE EXITOSOS.

Aunque hay personas que tienen un solo enfoque y que aprovechan todas las fuentes de información, todas las herramientas, todos los recursos y sus capacidades para nutrir y fortalecer ese único enfoque, existen otras con muchos enfoques que distribuyen sus herramientas, recursos y capacidades entre todos sus enfoques, intenciones u objetivos. Mientras los primeros dedican toda la energía a un solo tema y se convierten en más capaces en él, otros reparten poca energía a todos y no se vuelven los mejores en nada.



Uno de los personajes exitosos entrevistados me dijo que él creía que la vida te envía señales y que cuando estás enfocando tu tiempo, esfuerzo y emociones en varios temas a la vez, comienzas a fracasar en algunos de ellos, tanto porque es un efecto lógico de la diversificación de la concentración, como porque son señales que la vida te manda de que no te metas en tantos temas ni dediques tu energía a algunos para los que no eres bueno. Lo peor de todo es que en ocasiones, cuando tienes un esquema de vida de multienfoque, el fracaso puede llegarte justo en el territorio en el que deberías haberte concentrado. En tal caso el tropiezo te hace cegarte y sueltas este tema para dedicarte a “aquello en lo que sí me va bien”, pero no “en lo que realmente te apasiona y que te ayudaría a cumplir con tu intención de vida”.

EL DOMINIO DE UN TEMA

Enfocarte en un tema por mucho tiempo no sólo te permitirá disfrutar más lo que haces y sentir que estás en el camino correcto para cumplir con tus intenciones, sino que te permitirá dominar ese tema, ser una autoridad en la materia. La pasión no sólo está en repetir incansablemente lo mismo, sino en observarlo, analizarlo, entenderlo a profundidad en lo general y en sus partes, deconstruirlo, reconstruirlo, idealizarlo y mejorarlo una y otra vez.

El dominio de un tema paga dividendos no sólo porque te conviertes en experto en la materia y puedes llegar a agregar un valor mayor que cualquier otra persona en el tema, sino porque desarrollas una enorme confianza y seguridad en lo que haces y la gente a tu alrededor lo nota, te vuelves referencia y eso te abre muchas puertas. Pregúntate: ¿en qué eres el mejor en tu ciudad? ¿qué te falta para convertirte en el mejor en eso que haces en tu país? ¿y has pensado en convertirte en el mejor del mundo en eso? Las personas exitosas piensan que Sí.

Rivelino, el gran escultor nacido en Jalisco, México, a quien pude entrevistar para este proyecto, comenzó desde muy niño a jugar con lodo; pasaba largas horas formando figuras de barro. Más adelante aprovechó la plastilina (con mayores colores y mayor durabilidad) y después de pasar por un periodo de admiración de la fotografía (gracias a la profesión de su padre), comenzó a hacer escultura con materiales mucho más pesados y durables. Años y años de jugar con sus manos armando figuras lo llevaron a dominar un arte, con el que hoy conmueve almas y corazones en las ciudades en donde se presenta, como su obra “Silencios” que recorrió toda Europa, o “Raíces” que invadió la Ciudad de México. Malcom Gladwell, en su libro *Outliers* y Robert Greene, en su libro *Mastery*, coinciden en que para volverte autoridad en un tema, para realmente dominarlo, se requieren al menos 10.000 horas de dedicación. Así lo han contabilizado investigando a expertos en tantos y tan diversos temas

como la meditación, el baloncesto, la medicina, la ciencia, el liderazgo empresarial y el piano. Cuando te enfocas en un tema por mucho tiempo, tu vida y tu mente comienzan a girar en torno a él y empiezas a pensarlo todo en códigos. El bailarín comienza a ver personas danzando en la calle, el matemático le saca ecuaciones a la lluvia y al vuelo de los pájaros y el psicólogo empieza a analizar hasta a la persona que lo atiende en la tienda de la esquina. Eventualmente el lenguaje y análisis en estos términos se hace natural, se vuelve parte de tu modus vivendi y comienzas a dominar el tema.

En el proceso muchos te verán como terco, como testarudo, como necio, incluso como ignorante, pero no deberás sucumbir a las críticas. Si verdaderamente estás persiguiendo tus intenciones, si tú has definido tus propios objetivos y no estás enfocado en un tema por imposición de nadie más, si te sientes apasionado por eso en particular, tendrás que seguir ahí. El camino y el proceso mismo te harán sentir que eres una persona exitosa.

ESPECIALIZACIÓN

¿Por qué un hombre de 68 años que se dedica a pegar azulejos en residencias cobra 50 pesos la hora y por qué otro hombre, justo de la misma edad, cobra 200 mil dólares la hora? La respuesta es sencilla: porque el primer hombre realiza un trabajo que decenas de miles también podrían hacer y el segundo, en cambio, es único por lo que ha hecho. El primer hombre sólo es conocido por su familia, entre sus amigos y por un puñado de clientes para los que ha trabajado. El segundo hombre es conocido en todo el mundo. El primer hombre ha pegado azulejos desde los 7 años, aprendió el oficio de manera empírica viendo a su tío, el segundo hombre fue Presidente de los Estados Unidos del 20 de enero de 1993 al 20 de enero de 2001.

La gran diferencia por la que Bill Clinton cobra 200 mil dólares por una conferencia de una hora mientras que Jaime Salazar cobra 50 pesos la hora pegando azulejos es por la ESPECIALIZACIÓN, en otras palabras porque Jaime es sustituible fácilmente por muchos más, pero Bill Clinton es insustituible.

No hay otro camino seguro para cobrar lo que se te da de la gana por una hora de trabajo más que la especialización, ser el único que sabe o ha hecho algo. Leonardo Da Vinci era arquitecto, pintor, botánico, escultor, poeta, músico, filósofo, anatomista y hasta urbanista. Lo fue no sólo por su genialidad única sino también porque la profundidad del conocimiento en cada área no era tan vasta como ahora. Puedes pasar toda la vida instruyéndote en una rama de una profesión y jamás lo sabrás todo. Hoy es imposible ser conocedor y practicante de varias profesiones. Hoy se requiere más que nunca ser especialista.

Si te gradúas de contador serás fácilmente sustituible puesto que hay muchísimos contadores, muchos de ellos dispuestos a aceptar un sueldo más bajo con tal de ganarte la posición, por lo que para obtener el puesto tendrás que aceptar menor pago también. Deberás ir más allá de ser contador, tal vez deberás buscar ser contador especializado en maquiladoras, aunque aún así tal vez haya unos cuantos de miles especializados en lo mismo. Será mejor ir aún más allá, contador fiscalista de maquiladoras coreanas ubicadas en la frontera norte de México dedicadas a electrónicos para el hogar. Ah, entonces sí, podrás decir “soy único en lo que hago, ¿quieren que yo trabaje para ustedes?, pues les cuesta tanto”. Más aún, tal vez no trabajarás para una empresa en particular, sino que tendrás un despacho de consultoría que ofrezca asesoría y estrategias para muchas maquiladoras a la vez.

La ventaja de la especialización no sólo aplica para ejecutivos o estudiantes, también aplica para empresarios o emprendedores. Quien se especializa en un producto o servicio, o bien en un nicho de mercado en particular, logra entender y perfeccionar más rápido sus habilidades y valores agregados, satisfacer mejor a sus consumidores o clientes y generar lealtades. Recuerda que el secreto de la rentabilidad de un negocio reside en la repetición de compra y la repetición reside en la lealtad, la cual es generada por la satisfacción constante de carencias y deseos. La única manera de mantener a un cliente siempre feliz es satisfacer sus necesidades de manera muy clara y contundente y para ello necesitas especializarte, especializarte, especializarte. Lo mismo sucede con un deportista o artista que se especializa en una actividad durante toda su vida, que eventualmente desarrolla su cuerpo justo para que desempeñe una cierta función a la perfección. Tal es el caso de Michael Phelps quien esculpió su cuerpo durante toda una vida, con una disciplina impresionante, para que fuera el mejor deslizándose por el agua. Si se pusiera a competir en otra disciplina, tal vez su cuerpo no lograría desempeñarse como en el agua.

Estamos en el fin de la era de los todólogos, hoy necesitamos especialistas. Ya no buscamos a un carpintero general, sino a un especialista en comedores contemporáneos; ya no contratamos a una agencia de investigación de mercados, sino a una especialista en el inconsciente del consumidor del género femenino; ya es irrelevante una empresa importadora de todo, preferimos una especializada en materiales o productos muy específicos.

Un aspecto básico para la decisión de en qué especializarte es encontrar lo más pronto posible tus pasiones, ya que EL ESCENARIO IDEAL ES SER EL MEJOR EN LO QUE MÁS TE GUSTA O APASIONA. Así que date prisa para encontrar tus pasiones, comienza a especializarte y nunca te detengas. Pronto verás que podrás definir tú mismo tus precios como lo hace Clinton y no dejar que otros lo decidan por ti como sucede con Salazar. No pienses que pongo el dinero como un indicador de éxito. Es la libertad y el control, es la capacidad de

definir tus acciones, es ser retribuido y reconocido al máximo posible porque eres capaz de agregar valor profesionalmente: esto es lo que considero un claro indicador de éxito, tanto profesional como personal.

El dinero, bajo esta perspectiva, es una consecuencia de la aplicación de especializaciones que agregan valor, no el fin como tal. Y veamos que digo “especializaciones que agregan valor”, porque seguramente habrá muchas que no agreguen valor, que no tengan aplicaciones prácticas, que no cambien, modifiquen, transformen o mejoren positivamente nada. Si nadie necesita tu especialización deberás revisar tu enfoque, a menos que tengas tu vida resuelta económicamente y sigas practicando esa especialización por amor propio.

Los exitosos se especializan en algo por muchos años, son conscientes de sus ventajas o habilidades y las aprovechan al máximo. Van investigando y encontrando en dónde pueden agregar valor con sus capacidades especiales y conocimientos expertos en un tema particular. En ocasiones las aplican en muchos territorios distintos y cuando otros los ven los critican porque consideran que se han desenfocado, pero no, lo que sucede es que aquello en lo que se han enfocado por muchos años y en lo que se han especializado es útil y agrega valor en muchos territorios. Ellos saben sacarle provecho a sus especializaciones, saben comunicarlas, saben encontrar las necesidades que éstas pueden satisfacer en sus contrapartes, llámale clientes, usuarios, aliados, socios o colaboradores.

La especialización le permite a los exitosos ser buscados por otros para hacer alianzas y equipos, porque son los mejores en algo. El exitoso no pierde tiempo tratando de hacer algo para lo que no es bueno; eso se lo deja a alguien más, sería demasiado caro para él o ella hacer algo en lo que no es bueno. A tú hijo o adolescente promuévele la exploración temprana, que conozca y descubra muchas técnicas, habilidades y especialidades para que pueda encontrar en qué es bueno, qué le apasiona y lo mueve desde adolescente o joven.

Muchos exitosos se enfocaron y lograron especializarse, algunos de ellos incluso sin saberlo o ser conscientes de estar logrando una especialización valiosa, pero por el tiempo enfocado en algo, eventualmente se convirtieron en muy buenos en eso y se dieron cuenta que le agregaban sustancial valor a otros. Darte cuenta de que justo aquello en lo que te has especializado le agrega valor a otros, simplifica la vida, la alegría, permite lograr más. Sin duda es un gran aliciente para continuar especializándote con paciencia.

Estas personas se vuelven adictas a la complejidad incremental del tema en cuestión ya que es lo que les dará una ventaja competitiva sobre otros: ser indispensables, estar en control, definir y no ser definidos, y establecer su precio. La especialización implica además plantearte nuevos retos sobre la materia,

nuevas situaciones que alteren alguna variable de las ya dominadas, de tal manera que continúen los aprendizajes. Las personas exitosas buscan esas situaciones que las motivan a pensar, a ser creativas e ingeniosas para retar sus habilidades y ponerlas a prueba. Como en el caso de un amaestrador de perros o un domador de caballos que prefieren trabajar con animales cuya conducta es desafiante, en lugar de limitarse a los desafíos planteados por los animales cuya conducta ya han descifrado. Cada reto implica una gran oportunidad para la especialización.

Las personas que logran el éxito creen y confían en que sí pueden dominar un tema o área en particular y por ello lo logran. Sin confianza durante el proceso de especialización, no lograrían convertirse en expertos en algo.

ENFOQUE DE PENSAMIENTO

Aún lo científicos y estudiosos no se han puesto de acuerdo, pero se considera que el cerebro humano tuvo una gran evolución entre hace 1.2 millones de años y hace 600 mil años. Al parecer durante este periodo nos creció una protuberancia frontal expandiendo el sistema límbico o mamífero y dando nacimiento a una evolucionada corteza prefrontal. Gracias a ella, o a lo que el famoso neurocirujano americano Paul D. MacLean llamó el neocórtex, no sólo pensamos sino que nos damos cuenta de que estamos pensando. Pensar por sí mismo no nos da el poder cognitivo que poseemos como humanos. Podríamos pensar en subir a un árbol, arrancar un plátano y saciar nuestra hambre, pero el verdadero poder reside en pensar en lo que estamos pensando y analizarlo conscientemente. El ser humano tiene una poderosa capacidad de autoobservarse pensando, modificar sus pensamientos y dedicarlos a lo que más le agrega valor a él y a otros.

El pensamiento es una capacidad de la mente, es una actividad que hacemos prácticamente todo el tiempo mientras estamos despiertos, con excepción de algunos momentos en que nuestra mente toma pequeños descansos en el día y ponemos nuestra “mente en blanco”, o bien cuando meditamos y logramos un estado de meditación profunda, que sólo pocos pueden lograr. Nuestra mente trabaja incluso dormidos. Algunos investigadores afirman que al dormir estamos procesando y vinculando con experiencias del pasado lo vivido durante el día anterior. Otros afirman que el trabajo mental mientras dormimos es una especie de conversación de nuestro inconsciente con nuestro consciente, mientras que otros argumentan que es un trabajo aleatorio

que nuestra mente hace al dejarla libre, sin control consciente y que esta descansa dando tumbos entre fantasías, solución de problemas y elucubraciones simbólicas o metafóricas. Lo cierto es que despiertos aprovechamos mucho nuestro pensamiento como capacidad y herramienta, aunque no siempre lo aprovechamos de la mejor manera, productiva o eficientemente. Mientras muchos utilizan gran parte de su tiempo-pensamiento en cosas positivas, otros lo desaprovechan enfocándose en cosas que no les agregan ningún valor posible, ni a ellos ni a los demás.

Recuerda que aunque casi todo el tiempo estás pensando, tu tiempo-pensamiento es limitado, finito; saber enfocarlo y dedicarlo a lo que más contribuye al logro de tus intenciones es clave para lograr indicadores de éxito tanto personales como profesionales.

Algunos casos en que sí aprovechamos nuestro tiempo-pensamiento productiva y positivamente:

- Cuando nos cuestionamos sobre nuestras acciones, su origen y su valor. Cuando buscamos conocernos mejor a nosotros mismos.
- Cuando generamos ideas y soluciones para hacer que nuestra vida sea más positiva, más sana, más feliz, con mayor paz emocional.
- Cuando planeamos nuestra vida financiera con el objetivo de lograr estabilidad económica en nosotros y en nuestra familia.
- Cuando generamos ideas innovadoras, de cambio positivo, de transformación productiva para el espacio profesional en el que nos desarrollamos.
- Cuando pensamos en cómo multiplicar el valor que agregamos a clientes, usuarios ciudadanos o a nuestra audiencia.
- Cuando generamos ideas y transmitimos un mensaje positivo a otras personas. Cuando, con pensamientos y consejos, contribuimos a la salud física, mental y emocional de seres queridos y de toda persona en general.
- Cuando participamos en la construcción de soluciones para una ciudad, un país o un mundo mejor.
- Cuando planeamos nuestro futuro con optimismo y ánimo.
- Cuando fortalecemos relaciones sociales positivas de mutuo valor.
- Cuando nos divertimos sanamente, solos o con personas a quienes estimamos.
- Cuando nos enfocamos en fortalecer aún más las habilidades y capacidades que nos hacen únicos.
- Cuando buscamos crear ambientes idóneos para que nuestros colaboradores, nuestra familia y nosotros mismos logremos un mayor potencial.
- Cuando buscamos comprender con mayor profundidad un tema que dominamos.
- Cuando reconocemos, celebramos y/o agradecemos a otros y sembramos en nosotros emociones positivas sobre ellos.
- Cuando soltamos cosas del pasado que nos hacen daño y nos enfocamos

en ir hacia delante, sin culpas, tristezas, corajes o miedos sobre lo que sucedió en años pasados.

Algunos casos en los que desaprovechamos nuestro tiempo-pensamiento de una manera destructiva y negativamente:

- Cuando nos castigamos o culpamos sin definir estrategias para no volver a cometer los mismos errores.
- Cuando culpamos a otros de lo que nos sucede sin aprovechar las oportunidades de nuestros errores como momentos de aprendizaje.
- Cuando le damos vueltas y vueltas al mismo problema sin enfocarnos en la búsqueda de una solución.
- Cuando recibimos dinero, energía, tiempo o emociones de otras personas sin regresarles algo justo a cambio.
- Cuando nos convencemos mentalmente o nos justificamos de algo negativo que hicimos en contra de nosotros mismos o de otros.
- Cuando buscamos la manera de evitar ofrecerle valor a otras personas por envidias o celos.
- Cuando pensamos sólo de manera egoísta.
- Cuando buscamos la manera de convencer a otros que hagan algo que a la postre resultará negativo para ellos mismos.
- Cuando diversificamos demasiado el enfoque de nuestro pensamiento dedicándole muy poco a lo más importante.
- Cuando nos enfocamos en dominar un tema que no le agregará valor a nadie, ni a nosotros mismos.
- Cuando nos consideramos superiores a otros y pensamos que no podríamos aprender de ellos.
- Cuando pensamos y sufrimos mucho por la vida de las otras personas, sin considerar la nuestra.
- Cuando indagamos y chismeamos acerca de lo malo de otros.

En nuestro estudio de más de 18 meses pudimos descubrir que personas aún no consideradas exitosas experimentan momentos exitosos cuando enfocan su pensamiento de una manera positiva, resuelven un problema o dilucidan una estrategia que los ayudará a alcanzar un objetivo o meta. Esto es una gran preparación para su éxito y es comenzar a experimentar en carne propia sus capacidades para ser personas exitosas.

Todos podemos vivir pequeños momentos de éxito cuando aprovechamos nuestro tiempo-pensamiento de una manera en que agregamos valor a otros o a nosotros mismos, encontramos una solución que buscábamos o sentimos que nos acercamos a nuestras metas.

EL ÉXITO PERMANENTE COMIENZA CON PEQUEÑOS MOMENTOS DE SENSACIÓN MENTAL DE ÉXITO Y CON LOS MOMENTOS DE APROVECHAMIENTO AL MÁXIMO DEL TIEMPO-PENSAMIENTO. Estos pequeños momentos no sólo nos proporcionan algo sino que nos renuevan la confianza en nosotros mismos gracias a la confianza renovada en este gran instrumento al que llamamos cerebro, el cual hace posible la extraordinaria capacidad de pensar y darnos cuenta de lo que pensamos.

Una de las grandes fortalezas de los exitosos y exitosas, así como la de muchos líderes, es su capacidad para enfocar su pensamiento, lo que implica deshacerse de todo aquello que no les agrega valor a ellos ni a otros, de todo lo que estorba. No es sólo el enfoque de su tiempo y esfuerzo dedicado a ciertas acciones, sino el pensamiento allí concentrado lo que los catapulta a lograr rápidamente grandes objetivos y sueños. Un entrevistado nos dijo: "Cuando me enfoqué no sólo en lo que hacía muy bien, sino en pensar cómo podía hacerlo mejor, empecé a lograr lo que me proponía".

En el camino todos enfrentamos muchas tentaciones que desvían nuestro tiempo-pensamiento: distracciones sin sentido, cosas en la televisión, reportajes en revistas y en la web que nada tienen que ver con lo que somos, queremos o buscamos y sintonía con problemas que no nos corresponden.

Muchos temas banales a lo largo de nuestra vida consumirán miles de horas de nuestro valioso tiempo y energía pensamiento, y en ocasiones nos agotarán y nos impedirán pensar productivamente en lo que realmente nos agrega valor. Recuerda que el cerebro es el órgano que más recursos consume de nuestro cuerpo (oxígeno y glucosa), y por ello hay que hacer que dichos recursos sean más eficientes aprovechando nuestros pensamientos y emociones -que también son actividades mentales- para lo que más nos agrega valor.

Nuestra capacidad, fuerza de voluntad y estrategias mentales aprendidas en el transcurso del tiempo nos ayudan a eludir o salir rápidamente de temas distractores y así poder enfocarnos en lo que realmente nos importa. Dominar el arte de la escapatoria mental de temas distractores y abrumadores es una capacidad que fortalece e intensifica nuestro desarrollo.

Si acaso hay un pensamiento o emoción que te consume mucho tiempo-pensamiento-energía, tienes que detectarlo con firmeza, enfrentarlo, entender por qué se cruza tanto por tu imaginación y lograr deshacerte de eso.

Recuerda siempre que los pensamientos y emociones también pueden ser mensajeros a los que debes escuchar, prestarles atención y analizar si hay algo que te están queriendo decir. Es mejor oírlos y atenderlos rápidamente porque de lo contrario seguirán viniendo y viniendo a tu mente. Toda dificultad eludida se convierte más tarde en un fantasma que perturba nuestro reposo y dificulta nuestra acción.

Para muchos, la envidia hacia los demás es un pensamiento (y/o emoción) que ocupa gran porción de su espacio mental. Para solucionar este problema, estas personas tienen que hacer una pausa, tomar una terapia o buscar ayuda, pues tienen que quitarse ese pensamiento de la cabeza lo antes posible ya que los distrae. La envidia no sólo distrae tu pensamiento sino que te hace adoptar objetivos que no son legítimamente tuyos ni provienen de tus intenciones, sino que los buscas tan sólo para neutralizar el sentimiento de esas envidias. En otras personas son los celos, la culpa, la tristeza, el miedo, la duda, la indecisión o la incertidumbre los que ocupan grandes espacios-pensamientos.

MAXIMIZAR EL PODER MENTAL

Las personas exitosas desarrollan esquemas, momentos y espacios que les permiten acelerar la búsqueda de soluciones. Saben que hay lugares que sólo les estorban para su trabajo mental y otros que lo promueven. En lo personal (poniendo este ejemplo personal no pretendo auto-catalogarme como exitoso), no puedo llegar a conclusiones rápidas de temas emocionales profundos y complejos si estoy encerrado o acostado en la cama. Caminando, aunque sea dando vueltas a la cuadra alrededor de mi casa, puedo generar opciones, analizarlas y tomar decisiones contundentes en tiempos cortos. Así mismo, hoy soy consciente que mi mejor momento de claridad mental y creatividad es muy temprano en el día, por ello trato de despertarme entre 5:40 y 6:00 de la mañana para aprovechar al máximo esta capacidad. No es que sea trabajadicto, sino que quiero aprovechar estos espacios de lucidez tempranera.

Existen métodos que potencializan la creatividad, la inteligencia y la memoria. Muchos estudios recomiendan comer menos carnes rojas para fortalecer la actividad mental, ya que estas ocupan demasiado oxígeno y glucosa en el estómago para ser procesadas, evitando que estos recursos lleguen en suficientes cantidades al cerebro. Nutriólogos recomiendan algunas grasas de pescado, frutos secos y algunos granos para darle mayores posibilidades al

cerebro de trabajar correctamente. Los espacios bien oxigenados siempre se han sugerido para que llevemos suficiente oxígeno a nuestra parte superior del cuerpo: la cabeza. Así como dormir al menos 6 horas profundamente todos los días, para lo que se recomienda cero ruidos, cero luz, cero electricidad circulando cerca de la cama, haber cenado ligero, tomar medio vaso de agua antes de ir la cama y cerrar los ojos habiendo hechos las paces con tu día, para que no te aqueje ningún pensamiento negativo que te despierte abruptamente en la madrugada. Obviamente evitando también el cigarro, el alcohol y la cafeína antes de dormir.

Durante el día, darle descansos a tu pensamiento siempre es positivo, una plática amena, caminar un poco, hacer un crucigrama u hojear un libro o revista relaja mucho el estrés cognitivo y te permite reenfocarte con mayor fuerza en el tema a solucionar. Una de las grandes recomendaciones que muchos geriatras hacen a sus pacientes adultos mayores es **SOCIALIZAR**, lo que ayuda mucho a mantener en buen estado el cerebro. Y si a esto le agregamos **PLATICAR DE TEMAS POSITIVOS**, mejor aún.

Sea una estrategia u otra, las personas exitosas han desarrollado esquemas o dinámicas individualizadas que les permiten sacarle el mayor jugo a su capacidad mental. Pueden describirte sus procesos mentales durante el día y la mayoría de ellos han definido conscientemente la forma como potencializan su poder mental. Estas personas están en control de su poder mental, son conscientes del valor que tiene y lo aprovechan al máximo.

Cuida tu cerebro, tu tiempo y energía-pensamiento y fomenta el desarrollo del de tus hijos y aprendices. Ten un enfoque en temas que agreguen valor, mantén un enfoque positivo y deshazte de todo aquello que te estorbe mentalmente. Siempre mantén tus verdades, necesidades e intenciones muy claras y positivas y seguro conquistarás más rápida y fácilmente tus objetivos y pronto serás muy exitoso, exitosa.

Nunca dejes que tu cerebro entre en modo automático, que sólo se limite a seguir instrucciones y no las cuestione para buscar mejorarlas. Los neurobiólogos afirman que el cerebro es un instrumento que busca aprovechar los recursos (glucosa y oxígeno) de la mejor manera posible, por lo cual normalmente tratará de entrar en un estado de piloto automático y de comodidad. Las áreas encargadas de la cognición son, en particular, las partes que más consumen recursos, por lo que habrás de ser cuidadoso de que tu estado intelectual no entre en receso cada vez que así lo quiera. Sacudir constantemente a tu cerebro para que no dormite y le saques el mayor provecho depende sólo de ti, de tus intenciones, de tu fuerza de voluntad, de tus pasiones y de las esperanzas que pones en que obtendrás los resultados deseados por lo que estás haciendo.

Muy frecuentemente, cuando un equipo o un jugador va ganando con cierta ventaja y luego pierde el partido, decimos: "Se confió". Muchos emiten esta frase sin analizarla. Lo que sugiere esta expresión, cargada de una gran verdad, es que el cerebro entró en piloto automático, dejó de planear, de generar estrategias inteligentes y ponerlas en la práctica, ya que consideró que era tiempo de ahorrar glucosa y oxígeno para otros momentos mejores, considerando que la competencia ya estaba ganada. Ahí es cuando viene el empate y posiblemente la derrota.

Vence el modo de piloto automático cerebral, evita hacer las cosas sin reflexionarlas, evita que te impongan todo cuanto haces, evita pensar que ya ganaste, evita pensar que ya es suficiente y comenzarás a descubrir grandes pensamientos en tu extraordinario cerebro. Aprovecha tu naturaleza creadora y crea, crea más. Define tu propia estrategia para potencializar y sacarle el mayor provecho a tu poder mental, para ser muy feliz y exitoso.

PASIÓN POR LO QUE SE HACE

Es común escuchar a oradores y conferencistas, con un tono enérgico, como queriendo introducir a la fuerza las palabras en el pecho de los asistentes, decir frases como:

“Debes de sentir pasión por lo que haces”

“Emociónate, disfruta, vive”

“Ama aquello que haces y apasionate por ello”

“Vive con pasión y contágiala a toda persona que te rodea”.

Sin embargo LA PASIÓN, A LA QUE PODRÍAMOS DEFINIR COMO UNA EMOCIÓN POSITIVA INTENSA QUE SE VIVE DE MANERA SOSTENIDA POR UN TIEMPO Y QUE TE MUEVE A DEFINIRTE OBJETIVOS Y APLICAR ENERGÍA FUERA DE LO COMÚN EN UN TERRITORIO DE TU VIDA, no es algo que se le imprime a la audiencia en una conferencia, no es algo artificial que se maquila en la mente y corazón de alguien, no es conocimiento que se enseña ni tatuaje que se le estampa a alguien en su piel. La pasión surge, brota, emana del interior cuando confluyen varias condiciones o variables. Esas condiciones no van a cambiar mágicamente al escuchar a un conferencista. Las condiciones las vas definiendo, construyendo y encontrando. El conferencista puede abrirte los ojos y hacerte reaccionar, pero serás tú el que tenga que ir a generarlas.

Según nuestro estudio, algunas variables necesarias para que surja pasión en un individuo son:

- Que lo que hagas te lo hayas propuesto tú mismo, que no haya sido impuesto por alguien.
- Que lo que hagas agregue un valor sustancial en algo o a alguien.
- Que lo que hagas te ayude a avanzar con certeza en tu camino hacia el logro de tus intenciones de vida.
- Que lo que hagas haya implicado esfuerzos y sacrificios.
- Que lo que hagas sea admirado y reconocido por otros.
- Que lo que hagas implique la puesta en práctica de alguna habilidad que consideres muy única y tuya en especial, que te ayude a continuar con el dominio de un tema y al desarrollo de una especialización.
- Que lo que hagas genere una profunda confianza en ti mismo.
- Que lo que hagas apunte al logro de metas altas, que impliquen reto.
- Que mientras lo haces te sientes tan compenetrado con esa actividad que no quieres estar haciendo nada más.

Dedicarle miles de horas a una actividad o tema en particular, sacrificando muchos otros y haciéndole frente a tentaciones en el camino, requiere pasión. Llámale amor, llámale apego o aferramiento, la pasión te permite ir a los

límites del esfuerzo, superar la desesperación y tener gran paciencia mientras haces o buscas lograr algo.

La pasión te permite intentar una acción una y otra vez, una y otra vez, hasta lograr el objetivo esperado. Pablo Moreno, fundador y director de AMPM, una de las empresas mexicanas de paquetería y mensajería más grandes de México, me contó en una entrevista que él le presentó en múltiples ocasiones el plan de negocios a uno de sus tíos a quien buscaba para que invirtiera en la empresa. La pasión por desarrollar una empresa que entregara bien y a tiempo papelería importante lo llevó a rehacer 26 veces su plan, hasta que en la ocasión 27 su tío finalmente lo aprobó. Sin duda, el plan final había mejorado muchísimo con respecto al inicial; las modificaciones le habían servido a Pablo, joven tapatío de apenas 22 años en aquel entonces, a reflexionar detalladamente en cada una de las partes del plan. El tío tal vez puso a prueba la pasión de Pablo por el negocio y cuando se hubo convencido decidió invertir.

No hay persona verdaderamente exitosa que no sienta pasión por lo que hace, tanto en el territorio personal como en el profesional. Si alguien logra indicadores de éxito en un territorio pero no se siente apasionado por ello, seguramente no se sentirá exitoso.

La pasión se ve, se siente, se comunica y se contagia. Las personas exitosas y quienes están en el camino al éxito irradian la pasión por lo que hacen, tanto que motivan a otros a ayudarlos o a lograrlo junto con ellos. Cuando alguien siente tanta pasión por algo otros le creen y la confianza de otros hacia esa persona le permite atraer no sólo sus buenos deseos sino sus apoyos.

La pasión se nutre todos los días, minuto a minuto, cuando las personas se dan cuenta que van en la dirección correcta, que se acercan día a día a los objetivos planteados y que incluso los superarán. LAS EMOCIONES SOSTENIDAS EN EL TIEMPO, COMO LA ALEGRÍA, LA ESPERANZA Y LA CERTIDUMBRE, ALIMENTAN EL CÍRCULO PROVECHOSO DE LA PASIÓN POR LO QUE SE HACE. Las personas en el camino al éxito disfrutan mucho el flujo de dopaminas (la hormona del triunfo o el logro) por su cuerpo, lo que los vuelve adictos a lograr algo, acercarse a sus metas y establecerlas aún más altas. Los neurocientíficos explican que hormonalmente, el ser humano tiene una alta capacidad de secretar dopaminas, las cuales son hormonas adictivas y que una vez que logras algo, tu cerebro las desea más y más, por lo que esta pasión interna podría ser también interpretada como la adicción a las dopaminas por lograr algo más en el campo propuesto.

Sin embargo, hay que ser cuidadosos. Muchos exitosos viven en el umbral de la pasión y la esquizofrenia, ya que la pasión desmedida puede provocar una irracionalidad que te impida planear, pensar y ejecutar correctamente. Andy Grove, fundador y ex-CEO de Intel tituló uno de sus libros “Sólo los paranoídes sobreviven”, haciendo referencia a que es vital moverse continuamente, seguir cada paso del consumidor en busca de tendencias, observar a la competencia, sentir una pasión desmedida por lo que se hace y por sacar lo último al mercado. Considero que todo esto es importante, siempre y cuando la pasión no te lleve a una paranoia tal que eventualmente te haga olvidar tu lado personal, tu felicidad familiar y tu estabilidad emocional.

La pasión en algo te permite estar alerta, despierto, con los ojos abiertos todo el tiempo, absorbiendo y aprendiendo de todas las variables que se mueven mientras ejecutas y actúas. La pasión detona la segregación de serotonina (hormona del estado alerta) y a su vez endorfina (hormona de la felicidad). La pasión es eso que hace que desde muy tempranito salgas disparado de la cama lleno de energía, porque ya quieres estar haciendo lo que disfrutarás y sabes que te ayuda a avanzar en el logro de tus intenciones.

Extracto de entrevista a Coach Frank, entrenador de los Borregos del Tec Campus Monterrey, quien obtuvo 17 campeonatos en 27 temporadas.

“

... era medio tiempo del campeonato, los muchachos habían jugado muy flojos la primera mitad, algo estaba pasando; me di cuenta que para estos muchachos, algunos de los cuales habían ganado 2 o 3 campeonatos, un campeonato más ya no significaba tanto. De los 20 minutos del medio tiempo tomé 10 para hacer ajustes técnicos y los otros 10 minutos para hablar con ellos. Mandé traer el póster de un chavo que había sido Borrego y que había subido el Cerro de la Silla escalando y, estando en plena cima, había levantado el casco de los Borregos en señal de triunfo; uno de sus compañeros le había tomado una foto y me la había enviado. Se las mostré a todos y les pregunté: ¿qué ven en esta foto? Algunos respondieron que a un campeón, otros que a alguien orgulloso del equipo, otros que a alguien que ya había llegado a la cima. Les dije: yo veo algo diferente a lo que ustedes ven: veo a alguien mirando al cielo, alguien que no se conforma con estar en la cima, alguien que dirige su mirada a la trascendencia, a la eternidad. Ustedes han sido campeones 2 o 3 veces, pero no han trascendido, lo harán cuando rompan su propio récord, cuando la historia hable de ustedes como aquellos que más campeonatos consiguieron, vayan por todo, trasciendan, apúntenle a la eternidad... Salieron a darlo todo y ganamos el campeonato ese año nuevamente.

”

La pasión impide la complacencia y la comodidad; no existe desidia cuando hay pasión. Recordemos que la desidia es miedo disfrazado de comodidad. LA COMODIDAD ES UNA MÁSCARA QUE IMPIDE A OTROS Y TE IMPIDE A TI MISMO VER QUE NO ESTÁS FELIZ HACIENDO LO QUE HACES, que no estás luchando por lograr tus intenciones, que no hay pasión en ti. La pasión te enfoca, mientras que la falta de pasión te desenfoca.

Cuando hay pasión siempre habrá miedo. Pasión y miedo son como el ying y el yang, coexisten, se atraen, no pueden vivir el uno sin el otro. En el camino al éxito habrá miedos a no estar enfocado en los objetivos correctos, a que haya otros mejores para el logro de tus intenciones; miedos a estar perdiendo tanto tiempo y que los que te critican tengan razón; miedo a no estar trabajando en la solución correcta del problema; miedo a que haya otros que lo logren primero que tú; miedo a que el tiempo de vida, o la capacidad de esfuerzo físico o mental no te dé suficiente para llegar a la meta. El miedo en el camino al éxito es común, aprender a vivir con él, comprenderlo, aceptarlo y en la medida de lo posible calmarlo, es también parte de disfrutar el camino y los avances.

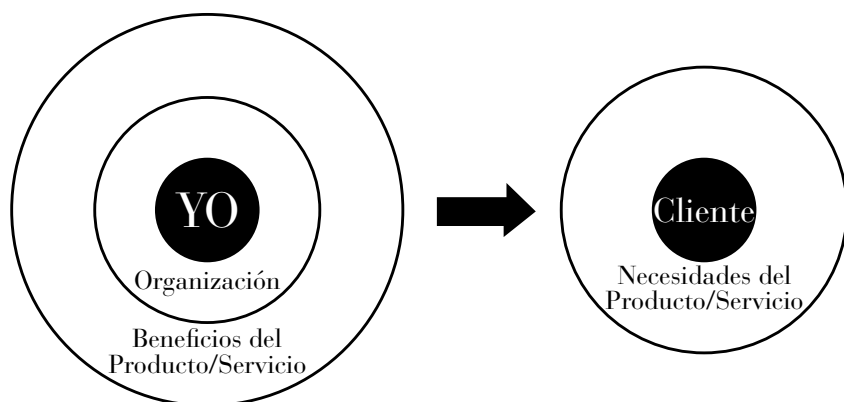
La pasión produce hormonas analgésicas dentro que te permiten superar el miedo y no sentir el dolor. Un buen indicador de que no sientes la suficiente pasión, es que le prestas demasiada atención al miedo o al dolor y estos son lo suficientemente poderosos para detenerte. ¿Tus ideas de cambiar el mundo no te producen pasión y miedo a la vez? Sí, si estás en el camino correcto. Pero cuando la pasión es mayor, avanzarás y no te detendrás.

Cuando le pregunté a un ultra-maratonista, al que entrevisté para este estudio: “¿Cuál es la clave para resistir 60 y 70 kilómetros corriendo?”. Me respondió: “querer correr mientras estás corriendo”. Me pareció extraordinaria y reveladora su respuesta. No hay forma de hacer algo que implica un esfuerzo “sobrehumano” por 6 o 7 horas sin parar, que te destroza los pies, que te hace perder varios kilos, e incluso en ocasiones amenaza tu vida, si no quieres hacerlo o si quieres estar en otra parte mientras lo haces.

Una de las formas más evidentes en que se demuestra la pasión es por la concentración en la sensación y deseo de querer hacer algo en el momento en que se está haciendo, donde no hay distracciones, no hay otro enfoque, el

enfoque es en esto y punto. Cuando tu mente está centrada en hacer cierta actividad y lograr ciertos objetivos, no hay nada que te detenga. Los maratonistas dicen que durante los primeros 10 kilómetros corren con el cuerpo, los próximos 20 kilómetros con el corazón y los últimos 12 kilómetros corren con el alma. A eso que llaman alma es la concentración total, el deseo completo por hacer algo en el momento en que se hace, pero sobre todo a la creencia de que se puede hacer y lograr algo extraordinario. Esto implica un profundo conocimiento de sí mismo, una gran autoaceptación y un gran control.

Es importante sentir pasión por nosotros mismos, por lo que somos. También hay que sentir pasión por las actividades que hacemos, ya sean laborales o personales. Igualmente es vital sentir pasión por las organizaciones en las que colaboramos, por los beneficios de los productos y servicios que ofrecemos a nuestros clientes y por la vida del mismo cliente y su éxito. Esto es lo que llamo **Pasión de Dos Círculos**:



Cuando los clientes sienten que el productor, proveedor o vendedor se siente apasionado por sí mismo, por su organización y por los beneficios del producto, así como por el cliente, sus necesidades y sus deseos de éxito, entonces los clientes creen en dichos proveedores, los aceptan más fácilmente y se mantienen vinculados con ellos de una manera leal a lo largo del tiempo. A muchas personas, cuando se les pregunta: "¿por qué vas a trabajar?", responden: "porque debo", mientras la gente que siente pasión por su trabajo dice "porque amo ir a trabajar" o "porque me encanta lo que hago, agregar valor al cliente, hacer equipo con mis colaboradores, definirnos retos, esforzarnos y lograrlos".

LA PASIÓN CONTAGIA

Creo en la energía cuántica, creo que todo ser humano irradia energía que es percibida por los demás y que los demás reaccionan con base en ella. Creo que los apasionados irradian un tipo de pasión que se desea, que atrae, que mueve. Sin embargo, en un lenguaje más cotidiano, creo que cuando alguien se apasiona tanto en algo logra transmitir una confianza inusual que, al no tenerla los demás, los mueve a recibir al menos un poquito de ella. Es común que busquemos aquello de lo que carecemos, por lo que si vemos a una persona con mucha confianza en sí misma no sólo nos acercamos para recibir un poco de ella, sino porque, inconscientemente, asumimos que sabe algo que nosotros no sabemos y que eso hace que esté tan segura de sí misma. Nos acercamos a ver si descubrimos alguna estrategia o pieza de información que nos sirva.

La gente busca la seguridad de los otros debido a sus propias confusiones internas. Cuando estás lleno de confianza nunca te faltarán seguidores. Si sabes escoger a tus seguidores, estos podrán ser grandes aliados para el logro de tus intenciones y objetivos.

Pero ten cuidado de no abusar de ellos e impedir que ellos mismos definan sus propias intenciones y objetivos. Cuidado también para que estos seguidores no estorben tu camino hacia el logro de tus intenciones, porque algunos buscarán extraerte aquello de lo que carecen sin importar si interrumpen tu avance.

Desde hace algunos años acostumbro decir que EL GRAN VENDEDOR NO ES AQUEL QUE SE ENFOCA EN VENDER SINO AQUEL QUE SE ENFOCA EN CONVENCER. En otro plano lejos de lo material, es aquel que se enfoca en alinear su mente con la de su comprador. Para alinear las mentes, una gran herramienta es contagiar la pasión, la confianza y la admiración que sientes hacia tu producto o servicio, la forma como celebras los valores agregados que se ofrecen. Cuando tú confías en lo que vendes y en el mensaje que transmites, otros lo creen.

Algunos grandes vendedores logran despertar felicidad y confianza en unos sartenes, en un auto o en un paquete vacacional. Lo que en muchos casos concreta la venta es el sólo hecho de que el comprador se siente invadido por emociones positivas que hacía mucho tiempo no sentía. Cuando estos vendedores logran construir la imagen mental en los usuarios o comprado-

res de ellos mismos disfrutando los beneficios de estos productos que ellos como vendedores les ofrecen, el contagio es mayor, las emociones se transmiten mejor y hasta logran que estos clientes recomienden lo que adquirieron. Recuerda que si tú te imaginas vívidamente que estás disfrutando algo, tu cerebro recibe ese estímulo y lo transmite al cerebro de la otra persona, la cual lo registra a través de la acción de las neuronas espejo, haciendo que esa otra persona también sienta ese deleite. Por ello, podemos asumir que los grandes personajes exitosos ayudan a construir beneficios en la imaginación de las personas, sobre un producto, una acción o una actitud.

Las personas que confían en sí mismas, con una clara personalidad, que conocen sus intenciones, que disfrutan el camino al éxito, logran despertar emociones positivas en personas que antes no las sentían con tanta intensidad. Lograr esto genera un gran contagio, llegan a hacerse adictas a estas personas ya que se convierten en sus fuentes de emociones positivas. Sucede con artistas, líderes de opinión, grandes amigos y personajes exitosos. Sin embargo, lo más importante y a lo que todos tenemos que aspirar que es cada quien sea su propia fuente de emociones positivas. Por ello el gran trabajo de un ser humano es lograr despertar en otros esa capacidad natural, dentro de cada uno de ellos, para que sean ellos mismos su propia fuente de satisfacción. En esto podemos aplicar la parábola de “enseñar a pescar y no dar pescado”, enseñar que dentro de cada uno hay una gran fuente de emociones positivas. No sólo generarlas temporalmente desde afuera, ya que eso produciría codependencia, sino enseñar a extraerlas desde la fuente interna de inspiración.

Las personas exitosas no practican horas y horas para contagiar a otros, pues ya lo hacen de manera natural. Por el solo hecho de ser ellos mismos, el poder del contagio está allí, sin forzarlo.

Dentro del espectro de personas a quienes los exitosos contagian, no sólo cuando ya lo son sino en el proceso para convertirse en exitosos, se encuentran los maestros, los padrinos y los abrepuestas incondicionales. La fuerza de su contagio también les sirve para entusiasmar a quienes les podrán enseñar, guiar, abrir puertas, presentar otras personas importantes para su proyecto, o simplemente motivarlos. Los exitosos lo son porque en su proceso para serlo lograron contagiar a otros para que les enseñaran, convenciéndolos de que al dedicarles a ellos su tiempo, esfuerzo y conocimiento, habría más oportunidad de trascender que tomando a otros como aprendices. Los exitosos, en su camino a serlo, encuentran a personas que vienen hacia ellos o que se les atraviesan, personas que se sorprenden y motivan por la convicción con que los exitosos presentan sus intenciones y objetivos, sus ganas de cambiar el mundo y por eso deciden apoyarlos.

Con grandes poderes llegan también grandes responsabilidades. Las personas exitosas dejarían de serlo si utilizaran su poder de contagio con fines negativos, como atraer a alguien para extraerle valor para beneficios egoístas o convencer a alguien de apoyarlo con el fin de hacer algo negativo para otros.

La fuerza del contagio se debe aprovechar para multiplicar intenciones y objetivos positivos.

El poder de contagiar se debe enfocar en convencer a otros de iniciar el proceso de autodescubrimiento y lograr autoaceptación, cuidar y preservar el medio ambiente, buscar formas de agregar el mayor valor en el mundo aprovechando sus características únicas, hacer que los ciudadanos visualicen los beneficios de cumplir con sus responsabilidades.

EL “FUEGO” QUE EN MUCHOS SE APAGA

Seguramente te ha pasado: estás viendo una película, un video por YouTube o leyendo un libro y lo que ves o lees es tan impactante que sientes un calor por dentro de tu cuerpo, comienzas a pensar lo que debes hacer en esa situación: imaginas luchar por un objetivo, desafiar las reglas, ir más allá que otros, cambiar el mundo, ser el héroe de millones... Sales del cine, cierras el libro o apagas la computadora y poco a poco, ese fuego que sentías por dentro comienza a disminuir, de repente los sueños comienzan a menguar, tu mente se empieza a enfocar en otros temas más mundanos y cotidianos y, algunas horas después, el fuego interno se ha consumido totalmente.

¿Para qué sirven entonces tantas y tantas películas, videos y libros inspiradores? ¿De qué sirve que escuchemos historias y casos de quienes han luchado y conquistado sueños excepcionales? ¿Por qué no actuamos cuando sentimos el fuego interno?

Lo que logran muchos autores y directores al producir este tipo de materiales (libros, películas, historias, documentales) es que cada lector o espectador vea de qué es capaz el ser humano y, al sentir ese fuego interno, pueda autopercebirse con la capacidad y la motivación internas necesarias. Aunque el fuego desaparece en la mayoría, en algunos se mantiene y crece, así sea en unos pocos. Estos ‘pocos’ son los que cambian al mundo: son los exitosos. Son los que atrapan el sueño que surgió en su mente mientras veían la película, lo anotan, lo analizan, lo comparten con otros y definen un plan de ejecución.

Estos pocos son aquellos que hacen de su vida este sueño y no paran hasta verlo alcanzado, a pesar de las dudas o de las críticas de otros.

Un común denominador en los exitosos es que vivieron y sintieron esto y en ellos se mantuvo el fuego encendido por dentro de manera permanente, es parte de su pasión o la pasión misma que los mueve y los motiva, es el efecto de la adrenalina, las dopaminas y las endorfinas recorriendo su cuerpo de manera constante. En otros, aunque se debilita, aquella fuente de inspiración les servirá como fórmula para reiniciar y revigorizar sus procesos.

LA AUTOPREMIACIÓN

El ser humano crece y es educado bajo los principios de premio y castigo. Este es un principio básico de la educación que los psicólogos y educadores, sobre todo los seguidores del conductismo, han estudiado, practicado y explicado por muchos años. Mientras que el premio trata de motivar a repetir una acción, el castigo busca evitar la repetición. Así, cuando la mamá observa una acción que considera positiva, que contribuye al desarrollo, crecimiento social, emocional o intelectual en el niño, lo premia o lo celebra, ya sea con palabras, sonrisas, abrazos o bien con algo deseado por el niño. Busca así una repetición futura motivada por el deseo al premio y/o la celebración. De manera contraria, la mamá regañará al niño o utilizará algún castigo al verlo hacer algo que, desde su perspectiva como madre, es negativo.

No sólo los exitosos buscan premiaciones y celebraciones que impliquen reconocimientos de sus acciones positivas a lo largo de su vida, sino cualquier persona las busca como esquema de motivación para repetir la acción, obtener validación de los demás o simplemente para darse cuenta de que lo que hace tiene impacto en los demás. Somos seres gregarios o sociales, no vivimos de manera aislada, por lo que saber que eres un buen miembro de la sociedad siempre será bienvenido, aunque tendrás que cuidarte de que esto no sea el motor de tus decisiones, sino un aliciente.

Los neurocientíficos han estudiado mucho los mecanismos de recompensa, triunfo y adicción en el cerebro, en donde las dopaminas son jugadores clave en estos procesos. Estas hormonas, que también cumplen la función de neurotransmisores, son segregadas por la sustancia negra y el hipotálamo e inundan el cuerpo de una persona cuando triunfa, conquista un objetivo o es recompensada por otros. Como en tales momentos también se segregan serotoninas (hormona del estado alerta) y endorfinas (hormonas de la felicidad), la vivencia se hace poderosamente memorable y eventualmente adictiva. La persona buscará repetir acciones de celebración social y reconocimiento que la lleven a tal sensación generada por las acciones de estas hormonas

en el cuerpo. Y aunque una gran mayoría de los seres humanos disfrutan este proceso, los exitosos cumplen con ciertas características interesantes. Por una parte, vinculan este sistema adictivo de acción-repetición al cumplimiento de metas y objetivos muy puntuales para la satisfacción de sus intenciones. Es decir, el mecanismo adictivo está dentro de su propio enfoque y especialización. Por otro lado es un mecanismo que los lanza a definirse metas muy altas, pero con metas intermedias claras que al ir las logrando, les representan un reforzamiento de sus acciones.

En síntesis, las personas exitosas buscan:

- Realizar acciones que le sean celebradas y reconocidas pero que estén alineadas con sus intenciones y objetivos.
- Aprovechar cada celebración y reconocimiento social como pretexto para autodefinirse metas aún mayores, incluso comprometerse públicamente.

Los exitosos buscan mantener la motivación utilizando su propio sistema de premiación y celebración de sus avances y logros, tanto para hacer pausas placenteras en el camino como para automotivarse a continuar.

Sin duda el reconocimiento y premiación de los demás genera placer a los exitosos. Sin embargo las audiencias normalmente celebran y premian a alguien cuando se han cumplido los grandes objetivos y no cuando se han alcanzado las metas intermedias. Por ende ellos, que sí reconocen cuando alcanzan las metas intermedias, se hacen responsables de premiarse a sí mismos. Algunos se premian con una buena comida, otros con un viaje, con un momento familiar, con un chocolatito y otros comprándose algo que siempre habían querido. Las personas exitosas comparten el rasgo de que se autoapapachan, tienen su forma de darse la palmadita en la espalda, momentos de autoreconocimiento que les permiten automotivarse y recargarse de energía, porque saben que depender siempre de los demás genera codependencia negativa alrededor de su propia aprobación.

La palabra autoreconocimiento es normalmente interpretada como un premio o celebración hacia ti mismo, pero si analizas bien, tiene un doble significado. También implica un retomarte en cuenta, reconsiderarte como persona, reconectarte contigo mismo, lo cual es fundamental para mantenerte enfocado en tus intenciones y objetivos, y tener los pies firmes en la tierra.

Lo cierto es que a los exitosos también los distingue la capacidad de ser conscientes de lo adictivo que puede resultar el premio, por lo que evitan aquellos elementos que los aten, los vinculen o los hagan dependientes de entes externos, algunos de ellos negativos. Así, mientras una persona común y corriente se autopremia con una hamburguesa llena de calorías, con un cigarro o una noche abundante en bebidas alcohólicas, los exitosos van por premios que realmente los consientan, ayuden y apapachen, no sólo a corto sino a largo plazo ya que, ¿qué tanto puede considerarse un cigarro como un premio cuando a la larga afectará tu salud? En esta tónica, premiarte llenando la alacena de alimentos saludables, dándote momentos de calidad con tu familia o consintiendo tu cuerpo en un buen spa, son las mejores opciones.

Resulta curioso que muchas personas celebren triunfos o logros, ya sea personales o de su equipo, amigos, familiares u organización en la que trabajan, de una manera perjudicial para ellos mismos. Cuando celebran su cumpleaños llegan a emborracharse tomando todo lo que encuentren a su paso, sin importarles el daño que estén haciendo a su cuerpo. Cuando la empresa logró algunas metas importantes comen altas cantidades de grasas, calorías y azúcares, lo que seguramente les traerá consecuencias tarde o temprano. Cuando la hija cumple quince años, gastan de una manera exagerada endeudándose, lo que les podrá provocar estrés, corajes y limitaciones en el futuro. Lo mismo llega a suceder cuando una persona se autoconsidera muy exitosa y comienza a querer “premiarse” y “darse lo que se merece” siendo infiel.

El ser humano es el único animal que cuando celebra se hace daño. Y esto sucede porque cuando celebramos tendemos a ser mucho más irracionales, poco conscientes, dejamos salir lo emocional y dejamos que nuestros instintos guíen nuestras acciones sin ningún control. Algunos dirían que el ser humano se vuelve animal cuando celebra, pero lo cierto es que ningún animal celebra ocasionándose daño, o ¿has visto a algún perro celebrando que llegaron los dueños abalanzándose contra la pared? ¿has visto algún gato celebrando que lo saquen a pasear echándose a rodar por las escaleras? o ¿has visto un león celebrar la caza de una cebrá subiéndose a un árbol y saltando sin control?

Uno de los factores que motivan a las personas a no poner freno a sus “celebraciones suicidas” es poniendo el pretexto de que no se volverá a repetir pronto y por ende tendrán tiempo para limpiar sus daños o pecados mientras tanto. Sin embargo, esto es engañoso porque siempre se encuentran motivos de celebración. El ser humano tiene una necesidad muy poderosa, instintiva y emocional, de celebrar, de premiarse, de asegurarse que los demás a su alrededor son testigos de sus éxitos y logros. Por otra parte, el ser humano carga una motivación inconsciente muy poderosa de sentirse libre, sin el control y la presión de los horarios, responsabilidades y reglas de las organizaciones en

las que trabaja, incluso muchos necesitan liberarse de la presión y el estrés que viven en su casa. Cuando se juntan las necesidades de premiarse, demostrarle a otros lo que se ha logrado y liberarse de presiones, se puede generar una irracionalidad en los actos de celebración que genera daños a corto o largo plazo.

Lo paradójico de todo es que muchos sufren porque en casa les exigen el dinero para sostener a la familia, pero al mismo tiempo lo obligan a endeudarse en celebraciones para los quince años de la hija, lo que eventualmente produce más escasez de dinero. Algunos(as) se presionan por verse bien para conquistar a su pareja y tienen que dedicar largas horas al gimnasio porque en las celebraciones comen muy mal. Mientras que otros tantos sufren enfermedades ocasionadas por una larga racha de celebraciones desmedidas que les impiden asistir a las celebraciones que están por venir.

Las personas exitosas, como lo habíamos visto en una sección anterior, son capaces de controlar a su animal interno, de retomar el control emocional en el momento de celebración. Se mantienen vigilantes porque saben que las decisiones que puedan tomar de manera inconsciente podrían desviarlos de sus intenciones y objetivos en cualquier momento.

CUANDO LA PASIÓN CIEGA

Una de las entrevistas más icónicas y más emocionales fue la que le hice al Coach Frank González, una gran leyenda en el deporte mexicano, Head Coach del equipo de fútbol americano Borregos del Tec de Monterrey, Campus Monterrey, quien logró 17 campeonatos en 27 años al frente del equipo. Él fue enfático en que para ganar se requiere concentración, dominar tu mente sobre las emociones intensas en los momentos más importantes del juego, tanto las positivas como las negativas. “Es natural que los muchachos quieran celebrar en medio del partido después de un touchdown, pero eso no te debe distraer del enfoque en el juego, en la próxima jugada, así que yo era muy consistente en pedirles que regresaran su mente y concentración al juego, el juego aún no había terminado”. Lo mismo comentó sobre las emociones negativas: “en un juego contra los Tigres de la Uni nos metieron un touchdown faltando 30 segundos y nos sacaron ventaja de 2 puntos. Todos mis asistentes se dieron por derrotados y se fueron a la banca. Tuve que tomar el control y dar yo mismo todas las instrucciones; hubo un buen regreso de patada, hice ajustes de ofensiva y logramos avanzar lo suficiente para dar la patada de tres puntos y logramos vencerlos”.

La pasión, por más que sea un motor, energía dentro de ti que te mueve a dedicarle más tiempo, esfuerzo, emociones y sacrificios a una actividad o tema, también tiene su reverso o lado potencialmente negativo. La pasión, cuando

altera las emociones, puede llegar a cegar a una persona, la puede confundir, le puede impedir ver claramente lo que debería ver para tomar mejores decisiones.

Las personas realmente exitosas en lo personal y profesional son capaces de controlar la pasión cuando lo que se requiere es una mayor meditación, reflexión o planeación, o cuando alguien les está señalando algo que requiere su análisis prudente. Muchas personas no escuchan consejos o recomendaciones, sienten que sólo los quieren criticar o atacar y sus pasiones los hacen cerrar sus oídos y ojos a la crítica constructiva.

El mundo está en constante cambio y eso implica que estemos innovando constantemente y hace que las personas exitosas se mantengan siempre en busca de mejoras continuas en lo personal y en lo profesional. Pero en ocasiones la pasión ciega a algunas personas en busca del éxito y no ven las posibilidades de mejora ya que se vinculan funcional y emocionalmente a procesos, estructuras, ideas, marcas, metodologías y hasta a personas que no las van a favorecer.

Es común ver o escuchar a una persona enamorada, altamente apasionada por otra persona, que no escucha razones, que hace toda clase de acciones atrevidas para conquistarla. Hasta cierto punto no está mal, pero si pone en peligro su estabilidad emocional, si cree que su felicidad depende de la pareja deseada y se ciega a otras posibilidades cuando es rechazado(a) por la otra persona, entonces sí disminuye sus posibilidades de éxito en el territorio personal-romántico y, por ende, así cegado, también en su territorio profesional, el cual eventualmente comienza a girar en torno a sus conflictos emocionales.

Lo mismo le sucede a un empresario aferrado pasionalmente a un empaque, una fórmula o al nombre de un producto. Así muchas personas y expertos en la materia le digan que ya son obsoletos, que no tienen el impacto que deberían tener en el mercado. Algo análogo puede sucederle con un proceso que ya no es eficiente, pero que él o ella defiende a capa y espada. Normalmente lo que subyace tras la vinculación pasional a este tipo de elementos es un miedo al cambio, es un miedo a no saber operar un proceso diferente o liderar una empresa bajo diferentes esquemas, o bien una creencia inconsciente de que la trascendencia de la persona reside en las creaciones o desarrollos materiales. Por ende si él o ella crearon la marca, fórmula, proceso, o diseñaron el empaque, sin duda podrá haber vinculaciones emocionales con estas. Pero las personas exitosas logran autoobservarse en situaciones intensas, superar los miedos, permitir el cambio y seguir avanzando e innovando.

La pasión puede ser un motivador, pero también un freno. Esta afirmación me recuerda la historia sobre el fanático religioso que negó la ayuda de un

vecino, cuando este lo vino a rescatar en su camioneta de la inundación que se estaba produciendo por una lluvia torrencial. El fanático rechazó la ayuda diciendo que Dios lo salvaría porque él era muy creyente y devoto. La lluvia siguió cayendo y el nivel de agua se fue elevando, tanto que el devoto tuvo que subir al segundo piso de su casa. Una segunda persona vino a su rescate en una lancha pero la persona volvió a rechazar la ayuda ya que seguía con su fe puesta en que Dios no lo dejaría morir ahogado. Finalmente tuvo que subir hasta el techo de su casa y un helicóptero fue a salvarlo, pero el gran devoto volvió a negarse ya que, por haberle dedicado su vida entera a Dios, Él no lo podía traicionar. La persona se ahogó y al llegar al cielo fue a reclamarle a Dios. Le dijo que no entendía por qué lo había abandonado si había dedicado su vida entera a su servicio. Dios le explicó que Él no lo había abandonado, sino que él se había abandonado a sí mismo. Que tres veces le envió a personas para rescatarlo y que no había escuchado ni aceptado su ayuda.

En la política y en el gobierno sucede lo mismo. Los funcionarios se vinculan poderosamente a ideas y por más que escuchen argumentos sólidos en contra no aceptan el cambio, ya sea porque su partido los obliga a mantenerse firmes en esas ideas, o porque les da miedo cambiar su postura ante los electores o les da miedo no saber operar bajo las nuevas ideologías.

Por todo lo planteado anteriormente, la pasión es una gran fuerza que debe estar siempre bajo el control de las personas decididas a ser exitosas. Hoy, gracias a disciplinas como la Neurociencia y la Psicología, sabemos que la toma de decisiones bajo emociones intensas no es la ideal. Si has vivido un temblor de tierra, sabes a lo que me refiero. Algunos reportan que han salido de su casa casi desnudos sin darse cuenta y otros, en su camino a ponerse a salvo, han roto alguna pieza de arte de mucho valor, todo por no reflexionar correctamente en el momento. En este caso el miedo ciega, pero lo mismo sucede cuando estás profundamente enamorado.

Otras situaciones en que no puedes pensar correctamente o tomar las mejores decisiones es cuando sientes culpas fuertes; de hecho la culpa provoca un estado altamente irracional. La presión que se siente internamente te motiva a deshacerte de las culpas haciendo lo que sea que tengas que hacer, en ocasiones mil y una estupideces. Sucede algo similar cuando sientes intensa tristeza o, peor aún, cuando estás lleno de coraje o ira. Lo que eres capaz de hablar o decir mientras experimentas coraje seguramente te provocará arrepentimiento después. Por ello siempre he dicho que nunca es bueno enviar correos electrónicos cuando estás enojado porque después invertirás mucho tiempo, esfuerzo y emociones para solucionar lo ocasionado por tus palabras. Otros estados en que no puedes tomar decisiones correctas es cuando tu cerebro reptílico tiene otras prioridades que considerar, por ejemplo el hambre física o la falta de sueño, o cuando, a otros niveles, careces de amor o estás

adormecidas tus dimensiones trascendentales. Todas estas variables se deben tener en cuenta para estar en condiciones de tomar buenas decisiones.

Ser consciente del estado emocional que impera en tu mente y en tu cuerpo es fundamental para lograr el éxito. Una decisión mal tomada en estados alterados podría desviarte para siempre de tus intenciones y objetivos. Auto-observa más y mejor tus emociones, desarrolla un sistema para controlar tus pasiones y estados alterados y sé calculador con las decisiones que tomes en esos momentos. Recuerda, tanto las emociones negativas extremas como las positivas extremas (alegría, sorpresa o enamoramiento desmedido), sesgan tu mente para tomar decisiones óptimas.

Cuando te conoces a ti mismo, si te autoaceptas o estás enfocado en tus intenciones y cuando gracias a tu planeación vas un paso adelante de los demás, incluso las emociones intensas se vuelven anticipables. El autodomínio te permite saber cuándo se aproximan a tu vida emociones intensas y te ayuda a mantener la cabeza fría para controlarlas. Considerar estos momentos, naturales y humanos, en tu planeación de toma de decisiones es crucial para mantenerte en control y en la dirección correcta.

APROVECHAN MOMENTOS DE OPORTUNIDAD

Las personas con las que tuve contacto durante este proyecto, tanto las actualmente exitosas como las que lo fueron en algún momento de su vida, comparten un común denominador: supieron aprovechar un momento icónico en su vida del que dependió gran parte de su éxito.

Varias personas coinciden –y seguro que en la literatura encontraremos cientos o miles de casos de grandes personajes exitosos que también coincidirían– en que hubo un momento, ya sea en la niñez, adolescencia o juventud, incluso en la adultez temprana, en que se les presentó una situación que, de no haberla aprovechado, su vida no sería la que ha sido.

Muchos vivieron una situación en que se les asignó una tarea sumamente importante y trascendente a la que no se pudieron negar, cuya aceptación les implicó tal reto y esfuerzo, que les cambió para siempre la forma de ver la vida y a sus propias capacidades. O bien pasaron por una situación de emergencia, de caos, de supervivencia, que puso en jaque sus habilidades, su creatividad, su inteligencia, su resistencia a alguna condición extrema y salieron airosos. Ya sea que haya sido un reto importante que alguien les haya asignado o se lo autoasignaron, o una situación de emergencia que los puso a prueba, en ambos casos su autopercepción cambió: el significado que vivía en su mente sobre sí mismos se modificó para siempre.

Para algunos otros el gran momento de oportunidad fue conocer a alguien que a la postre se convertiría en un gran maestro, o bien haber tenido la oportunidad de entrar a una buena escuela o formar parte de un equipo extraordinario de trabajo.

A los exitosos los definen los momentos de oportunidad que supieron aprovechar. Bien fueran momentos de crisis o emergencia, o simplemente momentos positivos de oportunidades evidentes. El exitoso es aquel que como águila observa las oportunidades y se lanza certero sobre ellas.

El hecho de tener intenciones perfectamente claras es una variable muy positiva que te permite identificar las oportunidades para avanzar tu agenda. CUANDO SABES LO QUE QUIERES TUS RADARES ESTÁN COMPLETAMENTE ABIERTOS. Pero cuando no sabes lo que quieres o sigues la agenda de otras personas, las grandes oportunidades pasan desapercibidas y tal vez nunca más se vuelven a repetir. Cuando un ser humano está en la búsqueda de sus intenciones, ya sea aún joven o en su adultez, la disposición y entusiasmo por la búsqueda le permiten estar abierto a encontrar precisamente sus intenciones. Por ello, educar a los hijos y aprendices, que aún no tienen claras sus intenciones y por ende sus objetivos, a estar abiertos para identificarlas, es vital para su desarrollo.

Las personas exitosas reportan que aprovechan cualquier oportunidad que se les presente. Algunos mencionan haber aprovechado grandes oportunidades en que la competencia se echó a dormir, cuando la empresa competidora dejó de innovar y agregar valor a los clientes y usuarios, ávidos de novedades que les simplifiquen y mejoren su vida. Ahí fue cuando ellos tomaron ventaja lanzando sus productos y servicios y conquistando así la lealtad del cliente. Tal vez pudieron haber logrado esto aún con la competencia alerta, pero la inversión de tiempo, esfuerzo y recursos habría sido mucho mayor. Hay que saber aprovechar las oportunidades para avanzar sin tantas complejidades. Lo mismo me lo decía un Coach deportivo sumamente triunfador, que una de sus estrategias era entrenar a sus muchachos para identificar las oportunidades, momentos en que el competidor –contrincante en este caso– no se ponía de acuerdo, cometía errores, abría espacios vulnerables o estaba cansado o desenfocado.

Existen momentos y oportunidades en nuestra vida que no sólo nos permiten avanzar nuestras agendas para el logro de nuestras intenciones y la generación de nuevas estrategias, sino que nos permiten construir una nueva imagen acerca de nosotros mismos o reforzar nuestra reputación. Por ello tenemos que SER ÁVIDOS CAZADORES DE OPORTUNIDADES, tener la confianza de que estas se atravesarán frente a nosotros en cualquier momento y nos motivarán para abrir de par en par ojos y oídos.

Existen momentos icónicos en nuestra vida que cambian nuestra percepción de nosotros mismos a partir de los cuales adquirimos mayor confianza y autoestima, en los que vemos que la vida sí nos está dando la oportunidad y es nuestra aliada. Momentos que nos permiten ser más positivos y sabernos capaces de alguna habilidad o característica especial que antes no teníamos tan bien identificada. La clave ahora es aprovecharla con confianza y al máximo y, una vez que ganamos momentum (aceleración en la dirección correcta) no parar: ir directo al logro de nuestras intenciones, aprovechando los espacios que se abren y las oportunidades que se seguirán presentando.

A algunas personas les basta ese momento especial para mantener esa autopercepción enaltecida sobre sí mismos activada de manera permanente; otras personas tienen que volver a vivir situaciones como esas una y otra vez, pues de lo contrario esa autopercepción se desvanece en el tiempo. Es clave que aprendamos a echar mano de esos momentos, que tal vez no se volverán a repetir, para que se conviertan en motores mentales internos en momentos complicados.

Para muchos la muerte de uno de los padres y tener que trabajar para sustentar a la familia, cuidar a un hermano en un momento de peligro, salvar a un amigo del abuso de sus compañeros, sobrevivir en medio de una fuerte crisis económica, un desastre natural o simplemente una obligación impuesta por el maestro de clases, por un tío o por uno de los padres, fueron detonadores poderosos de un cambio de percepción sobre sí mismos y de una nueva interpretación de las circunstancias y de la realidad. Por ser momentos muy emocionales, en su mente ávida de trascender se generó una síntesis proteica fuerte que provocó una memoria de por vida al respecto. Estas personas citan o mencionan ese momento cada vez que pueden, es motivo de orgullo y parte de su identidad, y parecería que lo usan para definir en la mente de su audiencia una base de referencia para que midan la distancia que han recorrido hasta el lugar en donde se encuentran, y al mismo tiempo lo hacen de manera inconsciente para darse a sí mismos de nuevo la fuerza, el coraje, la determinación que vivieron en aquellos momentos y que tal vez volverán a necesitar en su vida.

Estos momentos de quiebre, crisis o prueba, pudieron ser totalmente naturales o coincidencias, pero también pudieron ser premeditados o planeados estratégicamente por algún familiar o educador del infante o adolescente. En ocasiones los deportes fungen como campos fértiles para estos momentos extraordinarios. Por ejemplo darle a un jugador la responsabilidad del balón en los últimos 10 segundos del partido, pudiendo anotar el punto decisivo hacia la victoria o aprender a manejar la culpa y la derrota en caso de no haber anotado.

Aún tengo muy presente un recuerdo de mi graduación de la certificación de buceo, cuando nos llevaron a Puerto Vallarta a hacer unas inmersiones en mar abierto. Saltamos al agua desde la lancha y cada uno comenzó a descender por la línea (mecate anclado al suelo). Cuando estuve a unos 10 metros de profundidad, el agua comenzó a entrar en mi mascarilla pues no la traía bien ajustada. Y cuando el agua llenó mi mascarilla cerré los ojos y no los podía ni los quería abrir, estaba en shock. El instructor me golpeaba la mascarilla con sus nudillos, pero algo en mi interior decía que no debía abrir los ojos. Incluso dejé de respirar. Sintiendo que me faltaba el aire y en la desesperación de no poder ver, tuve que comenzar a ascender, al menos recordando la lección de

vaciar lo máximo posible mis pulmones de aire para que este no se expandiera y los reventara. Al salir a la superficie, el instructor (que me había seguido) me gritaba preguntándome por qué no abría los ojos, por qué hacía lo que estaba haciendo. Mi pareja de ese tiempo, que se percató de la situación debajo del mar y había ascendido para saber qué me pasaba, me preguntó: “¿Por qué no puedes abrir los ojos?”. Le respondí que porque se me había llenado la mascarilla de agua. Y ella me preguntó: “¿Y qué con eso?”. Le respondí que yo consideraba que el agua de mar no debía tocar los ojos abiertos. Ella siguió preguntando por qué, hasta que respondí: “No sé, de niño mi mamá me decía que ardía mucho si abría los ojos abajo del mar”.

En ese momento se me iluminó la vida. El instructor y mi expareja me pidieron que ahí mismo en la superficie sumergiera la cabeza y abriera los ojos. Lo hice, no pasó nada, el bloqueo se me quitó y entonces pude descender sin problemas en las aguas del mar, nuevas para mí, ya que hasta ese momento solamente había practicado en las aguas de una alberca. Ese fue un momento icónico en mi vida, en que tomé confianza en algo en particular, el buceo. Nunca más tuve miedo a abrir los ojos sumergido en el mar; he buceado por todo el mundo y lo he disfrutado mucho. Seguramente muchos exitosos dicen lo mismo también sobre muchos momentos de su vida.

Cabe anotar que así como muchas personas “aprovechan”, sin saber o querer, estos momentos para la redefinición de su vida y futuro, al salir triunfantes de la situación, otras personas no los aprovechan y, al contrario, cuando vuelven a estar en una situación que les recuerda ese momento de prueba, entran en shock. Si a quien fue deportista de niño le pasaron el balón en los últimos 10 segundos del partido y falló y todos sus compañeros lo criticaron, tal vez hoy cuando esté en una situación que se asemeje a esta podrá sentir miedo por la referencia. Por ello, ser conscientes de cada uno de estos momentos icónicos, conocer la interpretación y emoción que se fijó en nuestra mente inconsciente alrededor de esa situación, es clave para buscar siempre que estos sean motores y no frenos en nuestra vida.

Otros, habiendo fracasado en ese momento, sintieron que habían dado todo lo que tenían en esa situación, que habían estado cerca y que al menos lo habían intentado. Y con una actitud persistente, hacen que ese desafío los capulte y los lleve a volverlo a intentar, a demostrar(se) que esta vez sí podrán.

La culpa y el coraje llevan a los exitosos a forjar una armadura que les permitirá volverse a atrever, así sea con miedos, incluso en varias ocasiones hasta lograrlo y “sacarse la espina” de que en realidad sí son capaces.

CRISIS COMO OPORTUNIDADES

En este estudio descubrimos que las creencias y actitudes de las personas exitosas antes y después de las crisis (por ejemplo quebrar económicamente, un divorcio, la muerte de alguien sumamente cercano, etc.) difieren bastante de las de la gente común. Parecería que en el momento de crisis hay un rompimiento mental de las creencias pasadas y una reconstrucción total.

Este momento complejo, la crisis, resulta ser un indicador que les muestra que las bases sobre las que sustentaban sus decisiones no eran las óptimas. En tal caso reconsideran la señal y modifican sus propias reglas de operación. Sufren, sí, como muchos otros, incluso muchos sufren la crítica y burla de quienes los rodean, pero la misma modificación de sus creencias contempla el qué tanto deberían o no tomar en consideración las opiniones de otros.

Las personas exitosas, en medio de las crisis, se ven en la necesidad de innovar en sus creencias y en sus reglas de operación. Tanto para salir de las crisis, como después de haber salido de ellas, operan bajo creencias diferentes a las que utilizaban previamente.

Las creencias sobre sí misma y sobre el entorno que emergen en la persona exitosa que aborda correctamente una situación de crisis NO son completamente nuevas sino una mezcla mejorada entre las creencias pasadas, las que surgieron justo cuando la crisis sucedía y las que considera que le serán necesarias para estar más lista en el futuro o para lograr que ese tipo de crisis sea más previsible. Estas creencias renovadas y fortalecidas le permiten avanzar de ahí en adelante con mayor entereza emocional y capacidad funcional.

Los momentos de crisis son momentos que se tienen que aprovechar con total atención y percibir como una gran oportunidad. De lo contrario las emociones negativas podrán nublar nuestra visión y hacernos desaprovechar grandes lecciones. Quienes tienen éxito luchan por mantener el equilibrio emocional de tal manera que puedan aprovechar el momento al máximo, pues saben que de lo contrario la oportunidad pasaría desapercibida y sólo dejaría en ellos rencores y tristezas en cuanto al momento, en lugar de gratitud.

El reconocido psicólogo Erik Erikson apuntó que en las crisis se vive una transición de las estructuras operacionales (sobre todo mentales) en la vida de una persona, lo que implica un descubrimiento de virtudes, potencialidades,

defectos y vulnerabilidades. Sugiere también que de la resolución positiva de las crisis emerge fuerza, virtud o potencialidad y de su no resolución emerge patología, defecto o fragilidad.

Pero, ¿cuáles son las creencias que le permiten a una persona exitosa enfrentar la situación de crisis? Es importante notar que los momentos de crisis normalmente activan vivencias o experiencias de cuando somos niños o adolescentes: nuestra mente inconsciente busca referencias pasadas para saber cómo comportarnos o reaccionar. Las personas exitosas, en lugar de encontrar referencias inconscientes pasadas debilitadoras, para hundirse o quebrarse, lo primero que buscan son referencias para salir adelante. De inmediato encuentran, mentalmente, al tío que cuando eran niños vieron superarse después de un fracaso, al papá que redobló el trabajo cuando el abuelo había muerto y necesitaba sostener a la familia, o la mamá que a pesar del abandono del padre pudo sola con toda la familia.

A quien traigas a tu mente en un momento de crisis será la clave para entender las creencias que te ayuden a superarte. La creencia de que siempre habrá alguien, al menos en tu mente, de quien puedas aprender o recibir fuerzas para superarte, es fundamental en este proceso.

Conocer esto nos permite tomar medidas con nuestros hijos y con las nuevas generaciones, por ejemplo:

- 1) Ayudarles a estar listos para consultar referencias pasadas o históricas de personas que pudieron superar esos momentos de crisis, pensando que si aquellos pudieron ellos también podrán.
- 2) Enseñarles a sintetizar creencias obteniendo lo mejor de todas, para que en momentos de crisis tomen las creencias positivas del pasado, las que están viviendo en ese momento y las que aprovecharon de quienes salieron airoso, para elaborar así nuevas pautas mejoradas que les ayuden a salir adelante.

Otra de las características de los exitosos es que se “tatúan” mentalmente los momentos de dolor o crisis, los tienen siempre a flor de piel, no para sentirse mal siempre, sino para recordarse lo grandes que fueron para salir adelante y para recordarse evitar volver a caer en la misma situación de dolor. Tener presentes los momentos de dolor vividos sin duda es un gran aliciente para no volver a caer en ellos, pero aquí levanto una ALERTA ENORME ya que esta es un arma de doble filo. Tener presentes los momentos de dolor que se vivieron es importante, pero debe tenerse gran cuidado para no guardarlos con una emoción dolorosa. El dolor debe de quedar atrás, debe ser sustituido incluso con una emoción positiva, por ejemplo GRATITUD por el valioso aprendizaje que dejó ese momento. Existen muchas personas, incluso grandes empresa-

rios, líderes o deportistas que creemos que son exitosos, cuando la realidad es que en su corazón guardan profundos dolores emocionales que no han sanado y todo lo que hacen, inconscientemente, es para distanciarse de esos momentos de dolor o para demostrar que ahora están en otra situación.

Conocemos y hemos escuchado de personajes que fracasaron en su niñez, adolescencia o adultez temprana o fueron rechazados terriblemente y continuaron persiguiendo sus intenciones, sin darse por vencidos. Algunos de estos fueron Winston Churchill, Henry Ford, Thomas Edison, Walt Disney, Albert Einstein, Stephen King, Theodor Seuss Geisel (Dr. Seuss), J.K. Rowling, Bono y su banda U2, Oprah Winfrey, Steven Spielberg, R.H.Macy, Soichiro Honda y muchos otros. Los rechazos son también dolorosos y mucho más cuando quienes te rechazan son personas a quienes consideras expertas, o como “puertas” únicas de entrada al mundo al que estás tratando de penetrar.

Numerosos exitosos comparten en su historia muchos antecedentes, infancia o adolescencia de carencias, de necesidades económicas o emocionales, que para ellos se convirtieron en fuerzas propulsoras que los lanzaron a cumplir objetivos profesionales, objetivos que disfrazan el miedo o el coraje por sus carencias del pasado. Aquí los extremos son perjudiciales, porque el dolor mal procesado va generando un desgaste emocional y hasta espiritual que, incluso llevando a grandes indicadores de éxito profesional, puede hacer que la persona fracase rotundamente en lo personal.

Usa tus dolores emocionales como plataforma para proyectarte con fuerza hacia el éxito, pero guárdales gratitud y reconocimiento. No guardes dolores emocionales que puedan obstaculizar tu éxito personal.

Los momentos de dolor en el pasado deberán ser considerados como una plataforma para dispararte a hacer cosas inimaginables. Cuando se usan con una emoción de gratitud vinculada a ellos, el éxito que se puede lograr no sólo es profesional, sino también personal.

LAS TRES CRISIS

En nuestra investigación pudimos descubrir tres tipos de crisis que en un momento u otro viven los exitosos (y seguramente muchas otras personas también) y que les sirven como oportunidades de renovación, de resurgimiento, de limpieza y síntesis de creencias, así como de autoconocimiento y eventual

autoaceptación. “Fue uno de los momentos más difíciles de mi vida, pero sabía que al salir de esa crisis, saldría de cualquier cosa... me di cuenta de lo que era capaz y que nunca más quería volver a estar en esa situación... ni nadie de los que me rodearan”, me comentó un entrevistado al respecto.

Las crisis son vistas como oportunidad en los exitosos y salen fortalecidos de ellas, esa es la gran diferencia con el resto de las personas.

a) La crisis económica: a la que también podríamos llamar la crisis de la productividad es muy común en la vida de cualquier persona, pero los exitosos salen fortalecidos de estas y las aprovechan para aprender. Algunos de ellos viven varias a lo largo de sus vidas y guardan aprendizajes y recuerdos emotivos de cada una de ellas.

Las crisis económicas se pueden dar por un despido, por una quiebra financiera, el cierre de un negocio, la jubilación, o incluso por el divorcio que provoca cambios en las estructuras de tus ingresos y patrimonio.

Para las mujeres las crisis económicas detonan instintos de inseguridad e incertidumbre, más cuando hay hijos, pero también de “quemar” social, ya que después de haber pertenecido a un estrato social caen a otro estrato más bajo; algunas se sienten rechazadas y subvaloradas. Algunas mujeres en los tiempos modernos también sufren por sentirse malas proveedoras y protectoras de la familia. Pero quienes salen de estas crisis emergen con mucha mayor fuerza, autoconocimiento y aprendizajes.

Los hombres sufren por sentirse malos proveedores y protectores, consideran que ya no están cumpliendo su rol masculino en la familia, que para otras personas a su alrededor pierden credibilidad y ya no serán invitados a hacer alianzas y equipos. Durante las crisis económicas sufren de inseguridad en ellos mismos y hacia las estrategias que han utilizado en el pasado. Pero al superarlas salen muy fortalecidos.

Uno de los hombres entrevistados, dueño de un medio de comunicación sumamente reconocido, me confió la crisis económica que vivió su familia en su país de origen y cómo él, para poder seguirse vistiendo como le gustaba hacerlo, salió a las calles a pegar publicidad en cada espacio en donde se lo permitieran. A la postre ese sería el inicio de un conglomerado enorme en casi una decena de países. Hoy se siente profundamente agradecido con este momento, ya que su éxito profesional surgió en gran medida a raíz de esa crisis económica familiar.

Hombres y mujeres que han superado las crisis económicas aprovecharán esas experiencias para reforzar su propia valía. El haber empezado nuevamente de cero se convierte para ellos en una inspiradora historia; incluso la aprovecharán para transmitir un conocimiento a sus hijos y autopresentarse como héroes frente a otros. En realidad, nunca deberíamos decir: “estoy en crisis económica”, sino más bien afirmar: “estoy en crisis de productividad”, ya que el que no tengas dinero es una consecuencia o efecto de que no estés logrando agregar valor suficiente a alguien que esté dispuesto a retribuirte o compensarte con dinero. Si seguimos viendo este tipo de crisis como algo monetario y no como algo sobre aportar valor, nuestros enfoques y esfuerzos serán incorrectos, porque nos volcaremos a ver cómo conseguir dinero y no en cómo agregar el valor suficiente a una persona o conjuntos de personas que lo reconozcan, lo valoren y nos paguen por este valor.

Algunos de los aprendizajes de las crisis económicas son:

- Te das cuenta que puedes sobrevivir sin la abundancia material y que con poquito eres capaz no sólo de sobrevivir sino de ser feliz.
- Descubres a tus verdaderos amigos, los que están en las buenas y en las malas.
- Aprendes qué no hacer en términos de productividad profesional o de negocios.
- Descubres tus capacidades para reempezar de cero y crees más en ti.
- Te das cuenta que tal vez lo que hacías no era tu pasión, ni formaba parte de tus verdaderas intenciones y que por “algo” sucedió lo que sucedió. Caes en cuenta que era hora de replantear intenciones y objetivos en el territorio profesional.
- Son momentos que potencializan tu creatividad y pensamiento innovador porque la necesidad es la madre de la inspiración y de las ganas para la ejecución.
- Valoras mucho más tus logros y gustos.
- Retomas algunos gustos o hobbies olvidados.
- Aprendes a respetar a las personas que desempeñan actividades humildes y las valoran mucho más.
- Aprendes a seleccionar mejor a tus colaboradores y tus alianzas.
- Aprendes a ahorrar para momentos de dificultad.
- Te enfocas en estrategias que te ayuden a generar un valor agregado sostenido que te permita construir lealtad de las personas u organizaciones que te retribuyen por tus productos o servicios.

b) Crisis de salud: estas crisis también son muy comunes en cualquier ser humano pero, nuevamente, hay algunos que las consideran momentos de aprendizaje, de autodescubrimiento, para valorar su salud, su cuerpo y su vida y para proyectarse con mayor humildad y ganas a conquistar sus

intenciones y objetivos sabiendo que la vida es finita, que no la tenemos asegurada, que somos vulnerables, pequeñitos y hasta con mayor gratitud a la vida y a Dios.

Una mujer de las entrevistadas, una persona extraordinaria en lo personal y en lo profesional, me comentó en confidencialidad lo que vivió cuando le dieron el diagnóstico de cáncer y durante el proceso de su curación. Fue entonces cuando esta mujer se dio cuenta de qué estaba hecha: comenzó a agradecer mucho a la vida y a Dios, a disfrutar cada segundo de su existencia y a darse cuenta que quería vivir con mayor intensidad, consciencia y capacidad de compartir.

Las crisis de salud, para quienes salen fortalecidos, son momentos de pausa, de reflexión, “garrotazos de la vida que te hacen despertar”, que te sensibilizan frente a lo que es importante y a lo que no. Para algunos con grandes creencias en que el cuerpo es un reflejo del estado de tu mente y tu corazón, así como de tu conexión espiritual, la enfermedad es un mensajero que te dice que algo tienes por arreglar en estos territorios.

Algunos de los aprendizajes de las crisis de salud son:

- Valoras tu vida, tu cuerpo y cada parte del mismo.
- Aprendes a disfrutar cada día al darte cuenta que nada es eterno, que eres finito.
- Aprendes a vincularte con mayor fuerza con una entidad espiritual, tanto por agradecimiento, como porque durante la crisis abriste tus canales de comunicación con dicha entidad, así como para mantenerte en paz con ella en caso de que la muerte llegue en algún momento.
- Descubres el poder de tu mente sobre las condiciones y el estado de tu cuerpo y retomas el control mental sobre tu cuerpo y sobre su estado.
- Comienzas a aplicar mecanismos de alimentación, meditación y/o ejercicio para mantener tu salud.
- Te vuelves más humilde, sensible, justo y agradecido.
- Te autoreconoces, piensas más en ti y en cada parte de tu cuerpo, retomas la comunicación y el diálogo contigo mismo, escuchas más a tu cuerpo.

- c) Crisis emocional:** estas son también muy comunes. Es difícil pensar que un ser humano no experimente en su vida en algún momento alguna crisis emocional. Pero también aquí muchos salen fortalecidos de ellas y eventualmente logran sus objetivos o indicadores de éxito con mayor fuerza.

Las crisis emocionales son crisis de autoaceptación y de autocontrol, cuando dejas que entidades externas sean la causa y tu estado emocio-

nal el efecto, cuando entes externos definen tus propios pensamientos y sentimientos. Las crisis ocurren porque te has permitido ser vulnerable a lo que sucede en el exterior, has llegado a conectarte con los cambios externos, has creído que las cosas te suceden y no que simplemente suceden. Las crisis son provocadas porque algo de la realidad no cumplió tus expectativas y esto te provoca un shock que no sabes manejar. Suceden porque no eres flexible para observar y aceptar diferentes realidades, porque te has convertido en un hombre o mujer aferrado a ciertas expectativas.

Las crisis emocionales suceden porque algo que ocurre en el exterior es interpretado como un ataque frontal a tu vida, a tus ideales y a tus expectativas. Crees que si algo desvía tu camino de tus intenciones, aunque sea por un momento, nunca más serás capaz de retomar tu camino. Estas crisis ponen en evidencia tu necesidad inconsciente de quererlo controlar todo, el estrés que vives todos los días porque todo y todos hagan lo que tú quieres y cuando esto no sucede, tu sistema emocional lo rechaza y tú mismo te rechazas.

Las crisis emocionales, ya sea provocadas por la muerte de un familiar, la separación de tu pareja, algún pleito con tus hijos, un problema serio profesional, el rechazo de alguien o bien por crisis económicas o de salud no asimiladas correctamente, tienen un impacto en tu sistema de creencias, lo cimbran de pies a cabeza, te obligan a reconfigurar tu vida, y esto es algo que no siempre sabes hacer. “No sabía con qué me debía quedar y qué tenía que desechar”, me dijo un entrevistado cuando me contaba sobre una profunda crisis emocional que vivió.

Pero los exitosos, a diferencia de las personas comunes, sufren las crisis emocionales y toman consciencia en algún momento de lo que está sucediendo en sus vidas. Ya sea solos o con ayuda de alguien, logran identificar el origen del problema, lo que sienten que fue atacado en su más profundo interior, lo analizan y comienzan su “resurrección”. Para ellos las crisis emocionales son crisis de reconocimiento individual, son mensajeros que les tocan la puerta para que volteen a verse a sí mismos en lugar de estar tan pendientes del mundo exterior. A partir de entonces estas personas se autoreconocen, entran en autocontrol y comienzan a definir su vida, en lugar de permitir que esta los defina a ellos.

Un entrevistado del mundo académico me compartió esta frase: “Tuve que cambiar mi perspectiva, dejar de pensar que todo lo que sucedía me sucedía precisamente a mí, que era en contra mía; tuve que entender que la gente vive su vida y no tiene por qué preocuparse por lo que sientes tú o dejas de sentir. Uno tiene que dejar de querer controlarlo todo y a todos”.

Algunos de los aprendizajes a partir de las crisis emocionales son:

- Te das cuenta que a lo que le asignabas tanta importancia, en realidad no la tenía.
- Te reconoces a ti mismo con tus debilidades y fuerzas emocionales.
- Retomas control de tu vida y sus emociones, dándote cuenta que no podrás controlar el exterior y que hay que dejarlo fluir.
- Sueltas la adicción al control de tu entorno, dejas que las cosas sucedan, no tomas las cosas de manera tan personal.
- Te das cuenta de que todo sucede por algo y lo agradeces.
- Te percibes más como único e individual y que no tienes que seguir imposiciones de otros.
- Te permites sentir y sonreír más.
- Encuentras verdaderos amigos que estarán ahí en las buenas y en las malas.
- Identificas improntas y verdades que te estaban haciendo daño y las reprogramas para que ahora tengan un significado positivo, de reconocimiento y gratitud.
- Te das cuenta que eres capaz de retomar el camino a tus intenciones y objetivos sin problema alguno y que cualquier desvío sólo es un aprendizaje y no un gran obstáculo.

Lo más importante es salir de cualquiera de estas crisis pensando “sí pude salir de ésta, en cualquier otro momento también podré”, “si sobreviví a esta crisis sobreviviré a cualquiera” o “gracias a esta crisis hoy me conozco mejor, me acepto más y estoy en mayor control de mis decisiones y de mí mismo”. Esto reforzará tu confianza y autoestima, y disminuirán los miedos a ponerte en situaciones de riesgo o tomar decisiones difíciles, cosa que los exitosos viven constantemente.

Recuerda, el dolor emocional llega a ser hasta 100 veces más fuerte que el dolor físico, así que tendrás que entrenar tu resistencia emocional mucho más que tu resistencia física.

También recuerda que las crisis emocionales son crisis de fe en ti. Si te sucedió algo así, entonces tienes que fortalecer tu conocimiento de ti mismo, tu autoaceptación y tu confianza.

MÁS MENTE, MENOS MANOS

Observa cuando una persona camina en plena reflexión: lleva sus manos hacia atrás. Este es un instinto del ser humano; cuando concentra su enfoque y todos sus recursos en una actividad mental, busca impedir que algo lo distraiga, en este caso el movimiento de sus manos. O bien, cuando estamos sentados y en plena reflexión nos cruzamos de brazos o llevamos una mano a la barbilla, como diciéndonos: “quieto, estoy pensando”. Así lo diría el cerebro. El ser humano es capaz no sólo de reflexionar, sino de darse cuenta que está reflexionando.

Los biólogos que estudian la evolución del ser humano, desde cuando Darwin sorprendió al mundo con su teoría de la evolución de las especies, coinciden en que en algún momento hace entre unos 4 y 1.2 millones de años (aún existe mucha controversia al respecto) al ser humano le creció una protuberancia en el cerebro, sucedió una explosión neuronal inusitada que acrecentó la parte frontal y a partir de entonces se separó la rama de los bípedos pensantes y sociales de los chimpancés cuadrúpedos, allá en la sabana africana. Aún no se sabe a ciencia cierta qué fue lo que provocó este desarrollo cerebral, pero algunas explicaciones giran en torno al cambio de hábitos alimenticios en nuestros antepasados. Se cree que su dieta, por alguna condición climática, comenzó a ser más ligera de procesar en el estómago. Esto liberó mucho oxígeno y glucosa, los cuales fluyeron más hacia el área del cerebro. Con los años (tal vez cientos de miles de años) el cerebro se fue desarrollando hasta llegar a un formato similar al actual. Otras teorías tratan de explicar el fenómeno a partir de errores o mutaciones genéticas por cruces entre razas.

Se puede suponer que estas causas probables provocaron en los primeros Homo Sapiens el desarrollo de un cerebro que les permitió pensar y planear mejor así como ser más empáticos y creativos. Y aunque muchos aprovecharon estas nuevas capacidades, otros no. La gente exitosa, sin duda, se puede contrar entre las que hoy en día las aprovechan al máximo.

Es frecuente que las personas exitosas hayan tenido que trabajar al principio con lo que habían aprendido. Se subieron las mangas y metieron las manos a lo que fuera, con gran esfuerzo y sudor, con lo cual se fortalecieron. Desarrollaron ciertas habilidades en actividades operativas o dominaron un tema, pero después hubo un momento en que por obligación o por decisión tuvieron que comenzar a dedicarle al trabajo más tiempo mental y menos tiempo muscular. Por obligación, porque se saturaron de actividades operativas, ya no podían continuar de esa manera, o bien porque otros operativos, incluso mejores que ellos, tomaron las riendas y los “liberaron”, de tal manera que pa-

saron a desarrollar actividades de más mente y menos manos. Por otro lado, también hubo aquellos que en algún momento de su vida se dieron cuenta de que ganaban más, que avanzaban más, que obtenían mejores resultados si pensaban más y hacían menos, así que por decisión propia se enfocaron más en las capacidades intelectuales que en las físicas.

Muchas atención. No estoy diciendo que PENSAR no implique HACER. Como veremos más adelante, una de las grandes habilidades de los exitosos es su capacidad de EJECUTAR y no sólo imaginar. Sin embargo, en comparación con lo que logran con su cuerpo, con su mente son capaces de lograr mucho más. Tampoco me refiero a que trabajar con la mente implique poco esfuerzo. De hecho puede incluso ser más agotador que trabajar con el cuerpo ya que el cerebro es el gran consumidor de glucosa y oxígeno en nuestro cuerpo. Pero los resultados de uno y otro trabajo son abismalmente diferentes, pues las fuerzas del cuerpo son muy limitadas, en comparación con las del cerebro.

Pero, para que realmente estés listo o lista para enfocarte en pensar más que en sudar, tienes que construir las fuerzas intelectuales y absorber suficiente información. Muchos deciden o son llevados a pensar, a imaginar, a ser creativos, a planear, a proponer ideas, a revisar planes, a analizar, o a investigar más en un momento de vida poco oportuno, en el que no estaban listos, en el que todavía era necesario que dedicaran un poco más de tiempo a funciones operativas indispensables para el enriquecimiento del proceso mental.

Por otro lado están los que se tardan mucho en evolucionar porque se vinculan al trabajo rudo, a la operación. Creen que no avanzan si no lo hacen todo ellos, o bien jamás toman la decisión, por miedo, de abandonar lo operativo y enfocarse más en lo mental. Estas últimas personas nunca podrán agregar valor masiva y exponencialmente porque sus logros estarán limitados por su capacidad física.

Las personas exitosas sí utilizan normalmente sus manos y su cuerpo, pero lo hacen para escribir, garabatear, instruir y convencer a otros de sus creaciones mentales. También utilizan manos y cuerpo para investigar, probar y ejecutar ideas que su mente generó y seguir generando ideas con los resultados obtenidos. Pero su enfoque y resultados se centran más en el aprovechamiento mental que en el corporal.

Valga recordar el caso de uno de los científicos más brillantes actualmente vivo, Stephen Hawking, quien debido a una hipertrofia muscular prácticamente no puede mover ningún hueso ni músculo, mientras que su mente genera ideas que están transformando la forma de percibir y entender la Física y la Astronomía.

Otro elemento en este proceso de pasar a un enfoque más mental y menos manual y corporal, es a quién le delegan los exitosos las actividades que requieren más esfuerzo y trabajo físico. Para el exitoso es clave saber abandonar las actividades operativas cuando hay gente preparada igual o mejor que ella. Esta es en sí misma una actividad a la que los exitosos le dedican más tiempo: delegar actividades. El resultado de no asignar personas capaces para el desempeño de ciertas tareas hará que pronto tú vuelvas a llevarlas a cabo y eventualmente pienses que no hay nadie mejor que tú para realizarlas y termines haciéndolas toda la vida.

En el pasado, a quienes contribuían al avance de la ciencia, las artes, la filosofía, a los grandes maestros, a los eruditos, incluso a muchos políticos, legisladores y hasta empresarios, se les conocía como pensadores porque utilizaban mucho más sus capacidades cognitivas que las motoras. Hoy en día las cosas no han cambiado.

Robert Kiyosaki, el famoso autor del best seller *Padre Rico, Padre Pobre* lo plantea claro en su cuadrante: empiezas como Empleado. Muchos se quedan ahí pero otros pasan a ser Autoempleados; de estos sólo unos cuantos pasarán a ser Empresarios y sólo un puñado se convertirá en Inversionista. Así lo plantea él al hablar del proceso para lograr la libertad financiera, en la cual otros trabajan por ti y no tú por ellos.

Con este cuadrante queda claro que el gran esfuerzo físico se hace en los primeros dos niveles (Empleado y Autoempleado), mientras que los Empresarios logran enfocarse más en un esfuerzo mental generador de ideas, en la identificación de oportunidades de agregar valor, la construcción de sistemas que permitan la continuidad del negocio aún sin estar presentes y en donde el Inversionista, ya sólo, se dedica a pensar en dónde poner el dinero y a evaluar organizaciones.

Un hombre o mujer exitosa es aquella que aplica su pensamiento y su poder mental en conocer organizaciones, ser creativo, construir sistemas, saber en quién delegar y en dónde invertir el dinero. Pero también busca la manera de aprovechar su poder mental para conocerse, reconocerse, autoaceptarse, autocontrolarse, definir claramente sus objetivos a partir de sus intenciones, desarrollar estrategias y concentrarse con pasión por lograrlas.

NO MÁS ADICCIÓN AL TRABAJO

Hemos sido programados desde niños para pensar que aquel que más trabaja más posibilidades tiene de triunfar. Desde niños escuchamos a nuestros papás, abuelos y maestros admirar a personas que se levantaban a las 5 am para ir a trabajar y volvían a las 11 pm. Hoy competimos con nuestros amigos y colaboradores por la longitud de las jornadas de trabajo y por lo extenuantes que puedan ser. Y buscamos que nuestros jefes se enteren de la cantidad de horas dedicadas a nuestras responsabilidades, esperando algún premio y reconocimiento. La mayoría de los directores y empresarios reclaman los días de asueto y exclaman que somos un país de flojos porque trabajamos menos que en otras naciones y que aprovechamos cualquier momento para descansar. ¡Nada más estúpido que esto dentro de una cultura! ¿Pero quién dijo que entre más horas de trabajo mayor productividad y quién dijo que mientras mayores las jornadas laborales más felicidad?

HOY POR HOY LA PRODUCTIVIDAD NO TIENE NADA QUÉ VER CON EL ESFUERZO FÍSICO, SINO CON EL ESFUERZO MENTAL, Y ESTE ÚLTIMO NO SE PUEDE MEDIR BAJO PARÁMETROS TRADICIONALES DE HORAS O DE SUDOR. Los exitosos invierten mucho más esfuerzo mental que físico. Una persona en una hamaca puede estar produciendo mucho más que 25 personas en intensa actividad física. El poder creador de nuestra mente es 100 veces más eficiente que el poder creador de nuestras manos, espalda y piernas. El tema es que nos hemos programado como sociedad y hemos educado a los estudiantes a pensar en términos de productividad solamente vinculada a esfuerzo físico y, más terrible aún, no los hemos entrenado para que utilicen el poder creador de su mente.

Así mismo, nada más incorrecto que evaluar la satisfacción de un ser humano a partir de las horas dedicadas al trabajo. ¿Dónde queda la dedicación de tiempo y esfuerzo en su territorio de vida personal? ¿Cuánto tiempo dedica a evaluar y mejorar su estado emocional, a evaluar y fortalecer sus relaciones familiares, a potencializar su estado espiritual y también el intelectual? Recuerde que ser exitoso en el territorio personal de su vida sí es un gran apoyo para ser exitoso en el territorio profesional, pero, según nuestros estudios, lograr algunos indicadores de éxito profesional no representa un apoyo sustancial para ser exitoso en el terreno personal.

Hoy vivimos una adicción al trabajo, también denominada *workaholism*. Muchos incluso se jactan de ello. Otros como jefes lo promueven, lo premian y lo incentivan entre sus colaboradores. Esto se debe a que hemos pensado de manera incorrecta alrededor de la eficiencia y la productividad y como no conocemos otro esquema, es más fácil perseguir el camino ya conocido.

Sin embargo la adicción laboral desgasta física, emocional y familiarmente. Ninguna adicción es buena, porque nos ata, nos hace dependientes de algo. Consciente o inconscientemente supeditamos nuestra estabilidad a la adicción. No puede ser que nuestra estabilidad y pensamiento de que estamos en el camino correcto se logre pensando que le estamos dedicando 100 horas semanales al trabajo. NO DEPENDAS DEL TRABAJO, DEPENDE DE TUS INTENCIONES COMO SER HUMANO Y DE CÓMO EL TRABAJO LAS ENALTECE Y TE AYUDA A LOGRARLAS. El trabajo es un medio, no es un fin.

Con esto no propongo desarrollar el cambio a una sociedad de flojos, por supuesto que no. Mi intención es hacerte reflexionar para que te des cuenta que esforzarte físicamente durante más horas no te hace más eficiente y productivo, que el esfuerzo mental es muchas veces más poderoso que el físico. Puedes aprovechar el esfuerzo mental hasta tus 80 o 90 años; el esfuerzo físico sólo hasta los 60 o 65. El esfuerzo mental te permite enfocarte también en tu familia, en tus emociones, en ti mismo; mientras que el esfuerzo físico enfocado sólo a tu trabajo te lo impedirá.

¡Ya basta de *workaholism*! Ya basta de programar a nuestras sociedades para pensar que el esfuerzo físico es la única forma de que progreseemos, para pensar que sólo tenemos manos, cintura y espalda para ser productivos y ganarnos la vida. Ya basta de premiar a aquellos que llegan a las 6 am y se van a las 10 pm de la oficina. Comencemos a premiar por resultados no tanto por esfuerzos. De no hacerlo así tal vez resultaremos premiando a personas que se la pasan horas y horas navegando en internet sin un propósito claro no enfocado en sus responsabilidades.

Las personas pierden mucho tiempo en distracciones que no agregan valor y a la hora de contabilizar sus jornadas laborales también consideran el tiempo perdido como si lo hubieran trabajado. En realidad las personas exitosas no tienen que dedicar tantas horas al trabajo físico ya que sus acciones y su mente se enfocan, y ellos evitan distracciones. Si quieres y te gusta llegar temprano al trabajo, adelante, pero pregúntate si estás aprovechando bien las horas adicionales que pasas en él. No te sientas triunfador por las horas, sino por los resultados de las horas que realmente invertiste.

PENSAMIENTO CREATIVO E INNOVADOR COMO FORMA DE VIDA

La creatividad no es exclusiva de unos cuantos superdotados. La creatividad, más que una supercapacidad intelectual, es una actitud de vida, una intención curiosa por hacerse preguntas, ver desde diferentes perspectivas, analizar, descubrir y sorprenderse. La creatividad promueve la curiosidad exploratoria para descubrir soluciones prácticas, pero también nuevas versiones de

la realidad por el simple hecho de que sean nuevas, únicas, originales, que a nadie antes se le hayan ocurrido. De la creatividad surge la innovación y sin creatividad no existirá la innovación. La creatividad es una capacidad mental y actitud de vida de los seres humanos que nos diferencia de los animales.

Mientras que la creatividad busca nuevas perspectivas e ideas, la innovación busca soluciones que agreguen valor.

A más creatividad, más innovación; a más innovación más valor agregado.

Los exitosos saben esto y lo viven así constantemente. Estas capacidades y actitudes no se desarrollan o surgen en ellos de la noche a la mañana. Alguien se las promovió de niños, el entorno les facilitó estas prácticas o bien algún momento de urgencia o supervivencia les enseñó que la creatividad es una herramienta demasiado importante en sus vidas.

Los exitosos comienzan copiando y replicando, sí, pero siempre con la intención de observar, conocer y analizar, para después comenzar a ponerle su toque personal y creativo a todo.

La creatividad es una herramienta mental que utilizamos día a día para combinar elementos de nuestra realidad. Todos poseemos creatividad. Es más, todos nacemos con una gran capacidad creativa. Los niños son los seres más creativos del Universo. Piensa en alguno al que conozcas. Recuerda cómo juega, con qué juega, cómo lleva sus ojitos de un lado a otro descubriendo cosas nuevas. Siente su anhelo por tocar lo desconocido, por probar nuevos sabores y su ausencia de miedo ante lo nuevo.

El bebé nace y crece en la continua búsqueda de conocimientos nuevos mientras combina los elementos de su realidad. Inventa juegos con cajas de cartón, crea personajes, utiliza muñecos, carritos, martillos o pelotas. Un niño es creatividad pura. Sin embargo, conforme crecemos, nuestros padres, maestros y hermanos mayores, en su preocupación por cuidarnos, comienzan a limitarnos y a condicionarnos: “no veas”, “no toques”, “no pruebes porque sabe feo”, “no corras que te caes”, “no escuches, eso no es para ti y no vas a entender”. O “ese monito es para que lo pongas a jugar con aquel otro y no para que lo avientes ni para que golpees con él las canicas”, “ese cepillo no es un juguete”, “el control de la televisión no es carrito de carreras”, “los zapatos de tu papá no son resistentes al agua”, “no juegues con el chocolate porque te ensucias”, etc. Cada vez que le decimos que NO a un niño estamos desincentivando su creatividad. Es importante promoverle, en un ambiente de se-

guridad, su capacidad para desarrollar nuevas ideas. Las personas exitosas crecieron en un entorno que les permitía y fomentaba la creatividad. Siempre habrá aquellos contraejemplos que precisamente hayan crecido en entornos totalmente restrictivos, pero como veían que otros sí podían tener libertad creativa, cuando crecieron, en contraste y como parte de sus aspiraciones, buscaron practicar de manera desesperada esa capacidad creativa nata con que vinimos precargados los humanos. Sin embargo, solamente unos cuantos utilizarán con naturalidad el “músculo” de la creatividad. Y de no promover su uso y acostumbrar a los niños o adolescentes a usarlo y fortalecerlo, se les debilitará.

Es increíble la capacidad que tenemos los adultos para destruir y limitar la capacidad creativa de los niños. Aunque cada objeto tenga un uso convencional, ¿por qué no pueden servir para otra cosa? Es un error imponer nuestros condicionamientos a los niños, cuando la educación debería ser precisamente lo contrario: formar a nuestros hijos en la libertad de tomar decisiones.

Por supuesto que debemos ocuparnos siempre de su seguridad, pero dejándolos explorar, ayudándolos a hacer descubrimientos, explicándoles la realidad para que combinen en su imaginación los elementos que la integran. Es recomendable que nosotros dediquemos tiempo a desarrollar nuestra capacidad creativa para apoyar mejor a nuestros hijos a reconocer, disfrutar, aprovechar y acrecentar la suya. Probando y disfrutando los beneficios de la creatividad en nosotros tendremos más motivaciones para promoverla en nuestros hijos, en nuestros aprendices e incluso con nuestros colaboradores en el terreno profesional.

A pesar de nuestras grandes capacidades creativas y de innovación, dedicamos muy poco tiempo de nuestra vida a ejercitarlas. Reflexiona en qué piensas cuando piensas. ¿Cuánto tiempo dedicas a criticar a los demás, a ver qué traen puesto y que a ti no te gusta, qué hacen que a ti te parece incorrecto, qué dicen que tú no dirías? Aquí no me refiero a la crítica constructiva (enfoque positivo), sino a la destructiva (enfoque negativo). Dedicamos demasiado tiempo a criticar a los demás y de lo que no nos damos cuenta es que la crítica es uno de los peores enemigos de la creatividad.

Hacer críticas destructivas es una de las peores armas contra tu propia creatividad. Recuerda que cada vez que criticas a alguien, en tu cabeza se inserta una nueva limitación, algo que tú no vas a poder hacer después porque algo dentro de ti te dirá que está mal. Te pongo un ejemplo: si alguna vez criticaste a alguien por traer el cabello pintado de rojo, esa crítica fue directamente a tu cerebro y te limitará por siempre para teñir el tuyo de rojo. Ya criticaste eso y ahora no te lo vas a permitir a ti mismo. Si por pura casualidad llegara el día en que para ir a alguna fiesta te tuvieras que pintar el pelo de rojo, pues vas a

sentir terror cuando te lo estés pintando, sin saber por qué, ya que no recuerdas cuando criticaste a alguien, así que cuando vayas caminando por la calle vas a pensar que todo mundo te está criticando, claro, pues tú ya lo hiciste y ahora tu crítica se voltea contra ti mismo.

Ahora piensa si criticas la decoración del auto del vecino, la forma de hablar de los compañeros de trabajo, la manera de gastar de tus familiares, las actividades de tus amigos, la forma de masticar del comensal de al lado, etc. O si has hablado o pensado mal del creativo, del innovador, del idealista, del quijotesco, del soñador o de cualquier otro que se desvió de tus propios esquemas de pensamiento. En medio de la crítica, tú vida es una cárcel ya que no puedes hacer nada de lo que has criticado.

Piensa, ¿cuánto de tu precioso tiempo-pensamiento le dedicas a los problemas? Que si no tienes dinero, que si las deudas, que si te dejó la esposa o la novia, que los hijos, que el tráfico, que el trabajo, etc. Pero ¿qué soluciones creativas generas para cambiar la realidad? De la misma manera, ¿cuánto tiempo dedicas a tus ilusiones para el futuro? Para cuando sea grande, para cuando sea artista, para cuando sea empresario, para cuando logre tal cosa, para cuando sea millonario, etc. Pero ¿qué estás haciendo creativamente en el presente para lograr esto en el porvenir? Los exitosos aprovechan su creatividad para generar ideas innovadoras que les permitan generar ideas para transformar positivamente lo que les rodea. Y si algo les molesta buscan actuar en lugar de sólo criticar.

También dedicamos mucho tiempo de nuestro valioso pensamiento a lamentarnos sobre el pasado. Seguramente te ocupa muchísimo tiempo hacerte preguntas o regodearte en sufrimientos como éstos: si no me hubieran despedido, si no la hubiera engañado, si hubiera estudiado aquella carrera; si le hubiera dicho a mis papás que los quería, si no me hubiera enojado, si hubiera prestado más atención a los maestros en clase, etc.

Pero, al pensamiento creativo ¿cuánto tiempo le dedicas? Durante las actividades cotidianas en casa: ¿cuándo te has levantado pensando en cómo podrías haber dormido mejor, o en cómo hacer para que te moleste menos el despertador, o de qué manera hubieras disfrutado más el desayuno? Cuando vas al volante, ¿te has puesto a pensar qué podrías hacer para pasar un mejor rato en el coche mientras vas en el tráfico, o qué programa sería bueno escuchar en lugar de pasar el tiempo cambiando continuamente de estación? En tu trabajo: ¿cómo podrías ordenar tu escritorio o lugar de trabajo para que fuera más cómodo? ¿Qué programa deberías instalar en tu computadora para hacerla más eficiente? ¿Cómo comunicarte mejor con tu jefe, quien aparentemente no te entiende? ¿Cómo mejorar el producto que vendes para que le agrade más a los consumidores actuales y a mayor número de ellos? ¿Cómo

hacer que tu compañero de escritorio no se queje tanto? De regreso a casa: ¿Cómo divertirse más con tu esposa a la hora de llegar? ¿Cómo hacer el amor de forma más placentera para ambos? ¿Cómo ayudar a tus hijos para que aprendan más y no ser tú quien se luzca haciéndoles la tarea?

La creatividad que surge del poder mental de cada ser humano es la principal herramienta que los exitosos aprovechan para generar ideas innovadoras que les permitan cumplir sus intenciones y objetivos. Sólo con creatividad e innovación podrás aportar valor a millones de personas en lugar de sólo a unos cuantos.

La creatividad es una capacidad humana que sólo requiere de voluntad, incentivos y un poco de entrenamiento para despertarla y aprovecharla en nuestro beneficio y el de la sociedad, pero la que también requiere disposición a escuchar, a incorporar nueva información a los procesos de pensamiento, a investigar, a explorar. Mientras más variables y puntos de vista participen en el proceso de pensamiento, éste tendrá más posibilidades para generar perspectivas y soluciones creativas. Si la creatividad es el proceso de combinar, ¿qué mejor que tener más ingredientes qué combinar? Recuerda que mientras más ideas creativas tengas más posibilidades tendrás de generar alguna verdaderamente innovadora. Por ello déjate sorprender cuando escuches a los demás; mientras más diferentes sean las ideologías y antecedentes de otros, mejor.

Cualquier organización puede ser creativa, aunque históricamente es a la empresa a la que se le ha atribuido esta necesidad y cualidad. El gobierno, así como la escuela, la familia, las organizaciones sociales, deportivas y religiosas pueden ser altamente creativas e innovadoras, pero para ello requieren líderes que permitan y promuevan el pensamiento creativo y la innovación. Las escuelas e instituciones universitarias son factores clave para mantener y desarrollar tanto la creatividad como la capacidad innovadora de niños y jóvenes, por lo cual también necesitan transformarse para agregarles valor a sus estudiantes.

Diseñar nuestro propio camino al éxito requiere creatividad e innovación, no sólo para definir nuestros objetivos con los cuales logremos mejor nuestras intenciones sino para encontrar los aliados, los medios y estrategias ideales.

La creatividad, como beneficio adicional, es una actividad analgésica ya que te ayuda a olvidarte de pensamientos negativos y pesimistas y al crear sueños entras en un estado mental positivo, de posibilidades infinitas.

Una buena terapia para los niños y adolescentes, incluso para adultos, cuando sufren de depresión o momentos estresantes, es la creatividad. El cerebro entra en un estado de acción, no de pasividad, de creación positiva, no de destrucción.

MOMENTOS DE INSPIRACIÓN

Una mujer a la que entrevisté, del norte del país, con una fascinante historia profesional que nació en un puestecito de comida casera en la calle y continuó hasta convertirse en una de la cadenas de comidas rápidas caseras más grandes del país, me contaba que su papá se sentaba con ella en el patio cuando era niña, durante la noche, y la motivaba a dibujar una casa en el cielo. Cuando ella le decía que ya había terminado, él la animaba a dibujar una aún más grande y cuando ya lo había hecho, le pedía que la hiciera aún más grande. Ella, no sólo compartía un gran momento con su papá, sino que él la motivaba a construir sueños y tener confianza en ellos. Eran momentos de inspiración que la habituaron a imaginar en grande aplicando su creatividad.

Las personas exitosas tienen momentos de inspiración que las motivan a imaginar, a soñar, a dejar volar la imaginación. La inspiración, aun cuando puede entenderse como un proceso romántico de ensoñación, es un proceso bioquímico en el que se entrena o fortalece la capacidad de imaginación y la creatividad. Cuando lo hacemos, llevamos grandes cantidades de oxígeno al cerebro, lo que potencializa la conexión entre la cognición, la emocionalidad y la memoria. Por ello lo que creamos mentalmente en nuestros momentos de inspiración es tan detallado, tan emocional y al mismo tiempo tan memorable.

Lo que creamos en momentos de inspiración nos marca, se armoniza con nuestras necesidades e intenciones, nos motiva y nos impulsa para el logro.

Para las personas exitosas es fundamental tener momentos definidos de inspiración, en los que crean mentalmente, liberados de miedos y restricciones, en donde nada es imposible, en donde todo es alcanzable porque están en un entorno seguro, sintiéndose capaces de todo. Estos momentos los hacen recordar su poder mental y su capacidad de crear, saberse humanos capaces y seguros de sus ideas. Las personas exitosas incluso provocan estos momentos de inspiración en otras personas, para que al combinarse las visiones sean más poderosas, las emociones sean más intensas y el compromiso sea más fuerte.

Sin duda enamorarse de las ideas propias y dedicarles tiempo, esfuerzo y emociones para llevar a la práctica las que surgen de nuestros momentos de inspiración es mucho más efectivo y eficiente que hacerlo con las de otros, pero tendremos que seguir primero la inspiración de los demás para aprender después a seguir la nuestra.

Encuentra los elementos que permitan tus momentos de inspiración. Si es el campo o el mar lo que te inspira, si es un libro o un video, si es una persona o una frase, tú estás a cargo y eres responsable de generar estos momentos y nadie más.

La mayor inspiración es la que viene de adentro, no la que obtenemos de afuera. Es esa que nace naturalmente y que fluye sin barreras dentro de nosotros. Existen muchas barreras y obstáculos en nuestra mente que evitan que la inspiración surja y fluya, por ejemplo, los miedos y las culpas, o el saber que estamos buscando seguir la agenda y los objetivos de otros más que los nuestros. La paz emocional es el detonador y acelerador principal de nuestra inspiración.

SISTEMAS PROPIOS DE APRENDIZAJE Y GENERACIÓN DE SOLUCIONES

Otro patrón descubierto entre los exitosos es su capacidad o habilidad para hallar y/o definir sus propios sistemas para el aprendizaje y para la generación de soluciones. Han encontrado esquemas, maneras, hábitos o rituales de absorción de información para su enriquecimiento intelectual, pero también para pensar creativamente y generar soluciones.

Esto, sin duda, es un reflejo del conocimiento de sí mismo que cada uno ha desarrollado a lo largo del tiempo, a partir de su autoobservación, a partir de prueba y error, a partir de estar motivado por encontrar qué lo hace más eficiente para aprender y para encontrar soluciones. Veamos primero lo descubierto en cuanto a sistemas de aprendizaje:

Por la gran cantidad de sistemas de aprendizaje que me pudieron compartir muchos personajes exitosos, queda en evidencia que no hay un modelo de aprendizaje perfecto y único, y que lo mejor es el modelo híbrido que cada cual prefiera según cumpla su utilidad. A algunos les gusta leer una o dos páginas de un libro al despertar, otros combinan la lectura de dos o tres libros para generar escenarios combinados, otros prefieren los audiolibros, algunos van tomando notas y subrayando, otros más abren un documento en Word en su computadora o smartphone para ir tomando notas y generar conclusiones, otros prefieren ser parte de grupos virtuales de lectura y discusión, mientras otros escogen buscar libros en lo más profundo de los sótanos de las bibliotecas.

Una de las cosas en que los exitosos coinciden es en la apertura mental constante para absorber información del exterior, incluso de cosas de las que se han declarado en contra. “Ni modo, aunque duela hay que escuchar opiniones contrarias”, me confesó un entrevistado.

Algunos buscan todo el tiempo la actualización acudiendo a seminarios, congresos, volviendo a las aulas. Otros consideran todo esto como pérdida de tiempo y prefieren acudir al Internet, incluso llamar telefónicamente a autores, maestros e investigadores para descubrir lo que necesitan. A otros les encanta irse de frente, poner en práctica una nueva teoría y, sin importar si fallan, sacar conclusiones de hechos palpables.

Muchos exitosos son celosos de cierta información que consideran perlas de conocimiento, protegen libros como joyas, mientras que a otros les gusta compartirlas porque les “quema” en sus manos.

Algo que los caracteriza también es una alta motivación por aprender, por mantener su naturaleza inquisidora y su sed de nuevas fuentes de información. Aceptan que si perdieran la motivación de aprender perderían la motivación a cualquier otra cosa.

Muchos vivieron bajo la sombra de maestros pero reconocieron a tiempo el momento de desprenderse, de irse por su propia cuenta, no sólo habían obtenido la información necesaria sino que habían desarrollado un sistema de aprendizaje que les permitía seguir por su cuenta.

Queda claro que uno de los grandes aprendizajes en nuestra vida es la manera de aprender más.

Sin importar la estructura o métodos en tu sistema de aprendizaje, cualesquiera que desarrolles tiene que ser TUYO. Tú lo tienes que definir con base a la eficiencia y resultados que te ofrece, que se adapte a las dinámicas de tu vida, que se vuelva hábito, que te guste, que te emocione.

Existen muchos métodos que te permiten aumentar tu inteligencia y/o capacidad cognitiva; por ejemplo hacer cosas nuevas, lo que implica salir de los hábitos, dejar de operar de forma automática para poner a trabajar la razón a la hora de operar algo, ya sea bañarte de formas diferentes, hacer ejercicio sin ir al gimnasio como lo haces todo el tiempo, tomar una ruta diferente al trabajo o comunicar tu visión a los colaboradores mediante un video en lugar de hacerlo por escrito.

Otra buena técnica para motivar tu inteligencia es retarte a vencer un límite que consideras tener actualmente, lo que sea, ya sea correr un poco más que lo que has corrido como máximo, conversar más tiempo con tu pareja de temas interesantes, memorizar un poema o canción en tiempo récord o escribir más páginas para tu libro de las que jamás has escrito en un solo día o semana. Igualmente puedes retarte a hacer cosas diferentes de la forma como otros las hacen, o tratar de hacer cosas que otros dicen que no se pueden hacer.

Desarrolla tu propio sistema no sólo de aprendizaje, sino de motivación de tu capacidad cognitiva para aumentar tu inteligencia. Invierte en la nutrición de tu cerebro para que este alcance su mayor potencial y te dure muchos años sin deteriorarse. Considera que tu poder mental es más valioso que tu poder físico para alcanzar el éxito.

Motivar nuestra memoria, nuestra inteligencia, en general nuestras capacidades cognitivas es un elemento fundamental del éxito tanto en la parte personal como en la profesional. Por ello son importantes no sólo los ejercicios sino la buena alimentación y el reposo.

Muchos de los personajes exitosos me hablaron de sus técnicas alrededor del sueño, dormir una siesta de 15 minutos para descansar la mente, “limpiarla” durante el día y reenfocarse en el resto de la tarde, dormir en cuartos con total oscuridad y sin conexiones eléctricas cercanas, no haber cenado fuerte ni haber tomado cafeína antes de dormir y, por supuesto, ir a la cama en paz contigo mismo, con tu pareja, tus hijos y con los demás.

Nuestro cerebro es el órgano que más recursos consume de nuestro cuerpo: aunque representa el 2% de nuestro peso, consume entre el 20 y el 30% del total de recursos que utilizamos. Nuestras neuronas están siempre en constante actividad, aunque estemos dormidos, y por ello requieren altas cantidades para trabajar adecuadamente. Pero para trabajar a su máximo potencial necesitan los mejores recursos.

Los neurólogos afirman que las grasas construyen el cerebro, las proteínas lo unifican, los carbohidratos le dan energía y los micronutrientes lo defienden. Por ello se recomiendan alimentos que contengan los siguientes ingredientes para fortalecer el trabajo cerebral y mantenerlo bien, incluso ya entrada la vejez:

- **Triptófano:** pescado, lácteos, pavo, huevos, frutos secos, plátano, piña y aguacate.
- **Folato:** espinacas.
- **Tirosina:** quesos, huevos y carne (se recomienda la carne en bajas cantidades).
- **Colina:** soya, hígado y huevo
- **Fenilamina:** soya, remolacha y granos.
- **L-glutamina:** semillas de ajonjolí y girasol.
- **Flavonoides:** frijoles, chocolate y vino tinto.
- **Ácido alfa lipóico:** vegetales verdes como la espinaca y el brócoli.
- **Vitamina E:** curry, espárragos, aguacate, nueces, cacahuete, aceitunas y aceite de oliva.

Si quieres aprender más, define tu propio sistema de aprendizaje; no te sientes a esperar que otros vengan a darte en la boca el conocimiento que necesitas, porque nadie sabrá qué conocimiento es el ideal para ti más que tú mismo, y a nadie le importa más que a ti tu crecimiento intelectual. Si quieres tener más poder intelectual para aprovechar al máximo ese conocimiento que absorbes, cuida tu cerebro dándole el adecuado descanso y nutriéndolo.

EL SISTEMA DE BÚSQUEDA DE SOLUCIONES

La gente exitosa ha desarrollado su propio sistema de búsqueda de soluciones y de creatividad. Y no es que todos lo tengan muy consciente, pero al profundizar en la conversación con ellos, pude descubrir este patrón tan interesante. Lo importante es que instintiva o racionalmente, la gente exitosa, cuando se enfrenta a un problema complejo, sabe exactamente cómo comenzar a resolverlo. Hace unos años recibí una noticia impactante vía telefónica. Eran las 9 pm y estaba en mi cuarto de hotel en Lima. Sabía que tendría que tomar decisiones cruciales en mi vida esa misma noche y que no podía

dejar pasar más de 24 horas para tener muy claras todas las acciones que habría que tomar a partir de esas decisiones. Al colgar la llamada mi primer instinto fue llamar a mi hermano mayor; lo busqué en su celular y Skype, pero no lo encontré. Sabía que encerrado en el cuarto no podría pensar correctamente, así que decidí salir a caminar. Desde el momento en que salí del hotel me propuse no regresar a mi habitación hasta no tener claras las acciones que debía llevar a cabo y haber tomado todas las decisiones correspondientes. Le di unas 10 vueltas a la zona urbana en donde se encontraba el hotel, pero para las doce de la noche aproximadamente estaba listo. Ese fue el primer día del resto de mi vida. Hoy estoy feliz por las decisiones que tomé ese día y me siento muy conforme con las acciones que tuve que emprender, duras, muy duras, pero así tenían que ser.

No pretendo proclamarme como ejemplo ni hacerme pasar como un exitoso, sin embargo con este caso muestro empatía por lo que viven las personas exitosas en cuanto a tener claros los elementos, espacios, hábitos o actitudes que les permiten generar soluciones, identificar decisiones óptimas y elegir acciones.

Para muchos, muy temprano por la mañana es cuando tienen su mayor momento de creatividad y pueden resolver grandes cuestiones. Su familia está dormida, no entran llamadas, no llegan mails y no hay ruido que los distraiga. Se toman un café y unas nueces y están listos para enfrentar mentalmente lo que sea. Al mismo tiempo en este momento es cuando su mente está más clara ya que aún no han acumulado emociones negativas o presiones que les “nublen” el cerebro.

Hay otros que son nocturnos, prefieren quedarse en la oficina hasta tarde, o dejar que todos se duerman en su casa para enfocarse en los problemas complejos, planear y definir su futuro y el de sus organizaciones. Y hay quienes consideran que los horarios de oficina deben serles suficientes para realizar todas las tareas intelectuales complejas.

A algunas personas exitosas les gusta pintar o dibujar las variables que están considerando en la búsqueda de la solución; esta actividad les permite conectar los dos lados del cerebro y son más creativos. Otros lo resuelven en su computadora y otros en sesiones de planeación con sus colaboradores, en las que llegan a usar post-its, recortes de revistas para armar collages y hasta legos.

Para algunos la soledad es su mejor aliado en la búsqueda de soluciones mientras que para otros no hay como la colaboración. Unos necesitan música y espacios a media luz, mientras que otros prefieren espacios al aire libre. El vino relaja la mente a unos y el café se la reenergiza a otros. La meditación o

yoga les oxigena la mente a otras personas y las dispone a estar listas para pensar claramente sobre temas complejos. Para otros bañarse, nadar o correr unos kilómetros tiene el mismo efecto.

Sea cual sea el esquema que utilices, tiene que ser el tuyo, el que tú definas, el que más se acomode a ti. Esta es una gran ventaja de los líderes, ya que ellos pueden definir, o tener más control sobre los procesos organizacionales para la búsqueda de soluciones. Al definir claramente sus procesos y entornos facilitan su propio esquema de búsqueda de soluciones.

Y mientras las personas comunes siguen buscando soluciones a partir de prueba y error o sin aprovechar esquemas eficientes para ellos, los exitosos aplican sus propios esquemas y permiten que lo que siga, siga, sin quedar atrapados en una parálisis por análisis.

CONFÍAN EN SU INTUICIÓN

Un tema más que considero importante en esta sección es la confianza en la intuición que muestran las personas exitosas. Algo muy distinto sucede con las personas que están buscando el éxito ya que al parecer cargan con miedos y poca seguridad en su intuición. Esto es sin duda un miedo generado por dos factores: le tienen miedo a las consecuencias negativas potenciales de sus decisiones, y al mismo tiempo consideran que su experiencia es insuficiente y por ende las variables derivadas de su intuición pueden no ser las mejores.

La intuición, a veces denominada corazonada y que algunos exagerados han llegado a considerar “iluminación”, consiste en una aplicación mental ultrarápida de muchas variables, a partir de experiencias pasadas, para la generación de una solución. Mientras el proceso metódico cognitivo puede llevar horas o días, la intuición es un proceso de segundos o minutos, un tanto inconsciente.

Por ello a muchos grandes creativos que gracias a su intuición han logrado indicadores interesantes de éxito personal y profesional, les cuesta trabajo describir racionalmente su proceso creativo, lo que sucede dentro de su cerebro, la fórmula de la creatividad. Lo mismo les sucede a los empleadores que tienen que tomar muchas decisiones sobre a quienes contratar, que usan su intuición para tomar decisiones porque por más sistemas de evaluación que apliques nunca habrá combinación perfecta para decidir en base a tantos indicadores. Algo similar ocurre a ciertas mujeres a la hora de decidir si salir o no con un chavo al que conocieron en la calle, y en pocos segundos tienen que decidir si le dan su teléfono o no. Sólo con la intuición pueden

tomar esa decisión ahí mismo. La intuición es un proceso en donde participan más emociones e instintos que procesos cognitivos. Y ya que el sistema emocional e instintivo de un ser humano también se puede describir como un sistema que lo acerca y/o lo aleja de ciertos elementos, ya sea porque le producen placer, gusto o alegría o, en el lado opuesto, porque generan disgusto, ira o tristeza, la intuición puede considerarse también como una forma en que tu cuerpo decide rápidamente acercarse o alejarse de una decisión. Por ejemplo, al observar tres diseños para un empaque o producto de manera automática sientes una atracción por alguno de ellos, algo te mueve hacia ése en particular y te aleja de los otros dos, no estás procesando tu decisión de manera tan intelectual y pausada, más bien dejas que tus emociones e instintos decidan.

Si bien las opiniones son encontradas respecto a cuándo y dónde aplicar o no la intuición, mis entrevistados consideraron que las exploraciones, experiencias e investigaciones previas son muy necesarias para fortalecer la capacidad intuitiva en el momento en que se requiera.

Sobre la intuición, un entrevistado me decía. “El ser humano tienen que tomar responsabilidad de sus decisiones, tanto las conscientes y racionales como las intuitivas. Mientras más aprendas a hacerte responsable de tus decisiones más le darás rienda suelta a tu intuición, que a final de cuentas es una gran aliada tuya”.

La gran lección es la siguiente: si confías en tu intuición y estás listo para asumir la responsabilidad, adelante. Si no confías en ésta, comienza a tomar las decisiones necesarias para que eventualmente lo puedas hacer con entera confianza. Mientras tanto mejor investiga, pregunta y evalúa más hasta alcanzar mayor seguridad en tus decisiones.

Una vez que este estilo de pensamiento se haya vuelto intuitivo por años y años de práctica, por reconocer y vivir sus beneficios y por haber desarrollado tus propios entornos en donde puedes ponerlo en práctica, las soluciones brotarán en automático como respuestas rápidas a grandes planteamientos y a grandes preguntas que conllevan valiosas oportunidades de innovación para agregar valor.

EJECUCIÓN, EJECUCIÓN, EJECUCIÓN

“

Nadie será recordado por lo quiso hacer, sino por lo que hizo”, escuchaba decir constantemente al Ing. Ramón de la Peña, Rector del Tec Campus Monterrey en mis tiempos de estudiante. La gente exitosa, tanto en lo personal como en lo profesional, son ejecutores en serie de sus ideas.

Por mi profesión y por el enfoque de mis empresas, *Mindcode* y *Brainscan*, he vivido de cerca el mundo de la INNOVACIÓN por 12 años, y si algo me ha quedado sumamente claro es que ese mundo se divide en dos grandes territorios: las ideas y la ejecución de las ideas. Aquellos que tienen las ideas y las ejecutan son los que verdaderamente sobresalen, se distinguen, logran indicadores de éxito y son reconocidos.

Hay muchas empresas que son buenas para generar ideas, pero no tienen los procesos, conocimientos, equipos humanos, recursos y entornos organizacionales que les permitan ponerlas en práctica. Por eso se quedan en ser empresas meramente creativas pero no innovadoras. Existen otras empresas muy buenas para ejecutar, pero que carecen de buenas ideas, lo que las convierte en organizaciones administradoras de su pasado. Pero hay también empresas, no tantas, que tienen grandes ideas y las ejecutan de manera eficiente. Estas son las empresas líderes, las innovadoras, las que agregan un gran valor a los clientes y usuarios, las que mantienen a los colaboradores satisfechos, las de alta rentabilidad.

A nivel personal lo vemos en todos los territorios. De todos los amigos a los que les gusta una mujer que está en la mesa de enfrente, el que decide planear una estrategia de conquista, levantarse, ir hasta la chica y poner sus ideas en práctica es normalmente el que se queda con ella. Hay muchos jóvenes que conciben grandes ideas en su mente, pero solamente aquellos que se sientan por horas frente a su computadora o que se meten al garaje de su casa a empezar a generar prototipos son los que eventualmente resultan ser emprendedores y, años después, venden su empresa por millones de dólares.

El que decide, el que ejecuta, el que pone en marcha un plan es el que más oportunidades tiene de lograr sus objetivos.

Durante nuestro estudio llevamos a muchas personas por un proceso de exploración de su memoria de largo plazo: los guiamos por un proceso de respiración holotrópica (del griego holos = totalidad, tropos = movimiento, en referencia a la respiración que llega a todo el cuerpo, sobre todo al cerebro, irrigándolo con más oxígeno de lo habitual) y repasaron momentos emocionales de su infancia, de su adolescencia, juventud y adultez temprana. Bajo esta técnica, una vez que los participantes alcanzaron un estado de introspección profunda, consciente, les dábamos varias indicaciones. En una de ellas les pedíamos que encontraran momentos en que se hubieran sentido personas tremendamente exitosas.

Más de 180 participantes vivieron esta experiencia y pudieron recordar en detalle situaciones de éxito. Cada uno nos contó sus experiencias mientras el equipo de apoyo y yo tomábamos notas. Al final mis colaboradores y yo organizamos mesas de análisis para encontrar patrones o comunes denominadores que se repetían alrededor de momentos de éxito. Uno de estos grandes patrones fue el elemento: EJECUCIÓN.

Estos momentos de éxito estaban asociados a momentos de ejecución, momentos en que concretaron, aterrizaron, tangibilizaron, hicieron realidad algo que habían imaginado y anhelado por mucho tiempo. El hecho de transferir a la realidad algo que sólo vivía en su mente, automáticamente le asignaba una etiqueta de “momento exitoso” a esa situación y así era recordada.

La ejecución o tangibilización de una idea concreta frente a nuestros ojos es una muestra de nuestra capacidad y habilidades y nos recuerda que sí podemos, por lo cual nuestra autoestima y confianza aumentan. Adicionalmente, cuando otros son testigos de esta ejecución, el reconocimiento, admiración y celebración de ellos refuerzan lo memorable del momento y por ende la confianza y la seguridad en nosotros mismos.

La magia está entonces en LLEVAR A CABO, REALIZAR, HACER REAL LO IMAGINADO. Los trofeos, los diplomas, las fotos que coleccionamos y colgamos en las paredes de nuestro cuarto u oficina son el recuerdo de la ejecución y el reconocimiento de un logro.

Para un empresario representa lo mismo el primer prototipo producido, el primer cliente que entra por una puerta o el corte del listón; estos símbolos son evidencia de su capacidad y dedicación a la ejecución. Es digno de mención el hecho de que cuando se celebran LAS IDEAS, normalmente lo que se celebra es SU EJECUCIÓN. Las experiencias de los participantes en las sesiones de exploración del inconsciente, organizadas con motivos del estudio *El Gen Exitoso*, provocaron profundas reflexiones en las cuales ellos comparaban esos momentos con su vida actual. Una mujer me dijo: “Ahora me doy

cuenta de por qué me siento tan desmotivada... no estoy haciendo realidad nada de lo que imagino”.

Mientras algunos se paralizan por el análisis y buscan tener la idea totalmente perfeccionada, los exitosos saben que tienen que tomar decisiones y ejecutar ideas, aun cuando estas todavía no sean perfectas; durante la ejecución habrá muchas oportunidades para mejorarlas. Algunos pasan toda la vida decidiendo qué quieren hacer; los exitosos prefieren el riesgo de cometer algunos errores en el camino, pero ejecutan, deciden; no hay nada peor para ellos que estar paralizados. EL MOVIMIENTO ES VIDA Y SATISFACCIÓN. LA PARÁLISIS ES “MUERTE” E INSATISFACCIÓN.

Muchos autores coinciden en que una de las grandes características de los líderes es su capacidad de ejecutar, de llevar a cabo ideas. Es una capacidad o habilidad que disfrutan plenamente, les provoca emoción, adrenalina, un surgimiento de dopamina y endorfinas. Ellos disfrutan mucho el proceso de ir viendo cómo esas ideas que vivían en su mente, poco a poco van tomando forma y haciéndose realidad, aun cuando haya riesgos presentes.

Ejecutar una idea, concepto o sueño, no siempre es una acción en solitario; al contrario, normalmente implica a todo un equipo, integrado por personas con diferentes características o habilidades. UNO DE LOS PATRONES ENCONTRADOS EN ESTE ESTUDIO ES LA CAPACIDAD DE LOS EXITOSOS PARA INTEGRAR, CONTAGIAR Y LIDERAR A LAS PERSONAS CORRECTAS PARA LA EJECUCIÓN. Que te quede claro, sin aliados no podrás llegar muy lejos en el arte de la ejecución, podrán ser socios, colaboradores, maestros o proveedores, pero siempre necesitarás más manos y más mentes para ejecutar grandes ideas.

Una de las claves para lograr la ejecución en equipo es dejar perfectamente clara la intención y los resultados esperados. Si es necesario explicarlo con manzanas y recordarlo todos los días, o incluso pegarlo en las paredes, habrá que hacerlo. Si logras encontrar un equipo de trabajo con quienes tus intenciones coincidan, mejor aún, la pasión por el resultado se triplicará.

Tener la intención y los objetivos establecidos de manera contundente será fundamental en el proceso de ejecución para evitar cualquier desviación en el camino. Si tienes que inventar una historia para que las metas sean fáciles de recordar, ¡pues hazlo!

En sus procesos de ejecución toda persona encontrará continuamente a otras personas con las mismas ideas de ejecución o similares, ya sea porque a ellos mismos se les hayan ocurrido o porque se las han copiado; pero la competencia siempre estará presente. Al ser así, habrá que ser observador de los competidores, pero nunca un competidor desleal, pues de lo contrario tu éxito personal estará en peligro, aun logrando el éxito profesional.

Algunos exitosos han llegado a percibir a la competencia con agradecimiento, por la presión tan intensa que ejercen en ellos para concluir sus ejecuciones y por la aceleración que tuvieron que imprimir a sus acciones.

Durante la ejecución habrá muchos obstáculos; si los percibes como el fin del mundo o como la señal divina de que no es por ahí es porque no tenías en un principio claridad en tus intenciones, en tus objetivos o en la materialización que querías lograr. Los obstáculos que venzas serán señales de que tus intenciones son legítimas, los obstáculos que te vengzan serán señales de que tienes que seguir en la búsqueda.

Los hábitos, que como comentábamos anteriormente son acciones repetidas de manera continua en nuestra vida que se vuelven incluso automáticas, son grandes aliados para la ejecución. Es fundamental tener y practicar hábitos que nos permitan avanzar aceleradamente los procesos de análisis, planeación, comunicación y en la ejecución misma de las ideas. Esto evita mucho esfuerzo ya que tu enfoque estará concentrado en la materialización de las ideas y no en la creación de hábitos que las faciliten.

Observa y aprende los hábitos de los grandes ejecutores y adáptalos a tu vida. Que tus hábitos sean aliados en la traducción de intenciones en acciones y no un obstáculo más.

Si por ejemplo, eres una persona a la que le gusta desvelarse viendo programas en la tele, que nada tienen que ver con tus intenciones, pues este será un hábito que se convertirá en un obstáculo porque no podrás amanecer con fuerzas y claridad mental para pensar, planear y ejecutar correctamente. Lo mismo si tu alimentación no es sana no tendrás el ánimo ni la destreza mental para andar ligero durante el día enfocado en las ejecuciones. E igual sucede si te gusta buscar pleitos con tu pareja, hijos, colaboradores o socios, estas situaciones sólo ocasionarán desvíos de tiempos, esfuerzos y emociones en la solución de esos problemas más que en la ejecución de ideas.

Dime cuáles son tus hábitos y te diré
qué tan capaz serás de ejecutar exitosamente
tus ideas y cumplir tus intenciones.

TRADUCTORES DE INTENCIÓN EN ACCIÓN

Todo, absolutamente todo lo que vemos a nuestro alrededor, primero fue una simple intención, una idea de alguien y después fue materializado. Los autos que ves pasar, tanto en su totalidad como en cada parte, en cada pieza que incide en el funcionamiento o en la elegancia del auto, fue primero una idea en la mente de alguien y tras varios procesos y esfuerzos de quienes las imaginaban y forjaban, se volvieron una realidad. Lo mismo sucedió con los edificios y con todo cuanto ellos contienen. Cualquier producto, elemento o espacio pasó por un proceso mente-realidad.

Tal vez te estarás preguntando si los árboles, los animales, el sol, las estrellas, el agua del mar o el aire también fueron primero una intención o idea. Aun cuando los científicos sigan buscando el origen de todas las cosas y recientemente se hayan topado con algo incomprensible tras el Big Bang (teoría que explica la creación y expansión del universo a partir de una gran explosión) y el Big Crunch (teoría que explica que el universo en realidad dejará de expandirse y comenzará a contraerse en un punto del tiempo y todo volverá al punto de origen para después volver a generar otro Big Bang por la concentración tan poderosa de energía), muchos de ellos se han visto tentados a aceptar que tal vez sea cierto lo que los filósofos de la antigüedad (como Platón o Hermes) afirmaban de que todo lo creado fue primero una IDEA de un creador, espíritu, Dios, gran arquitecto y después se materializó.

Nosotros mismos, como seres humanos, fuimos
primero la intención de al menos una persona en la
pareja, de manera consciente o inconsciente. Nosotros
fuimos idea de alguien antes de ser materializados.

Nuestro poder creador de intenciones en realidad implica una gran responsabilidad. Muchos ejecutarán todo lo que surja en su mente, otros sólo algunas ideas, pero tan sólo la posibilidad de que algo que pensemos y en lo que nos enfoquemos se convierta en realidad ya nos obliga a reflexionar y ser sumamente éticos con nuestras intenciones. Así mismo, saber que se requieren grandes esfuerzos para que las intenciones se conviertan en acciones y realidades, lo que conlleva tiempos, emociones y alianzas, implica que debemos seleccionar adecuadamente cuáles intenciones son lo suficientemente valiosas para elegir las. En particular las ideas revolucionarias y atrevidas implican cantidades enormes de recursos para ser ejecutadas.

Las personas exitosas en lo personal y en lo profesional aceptan el poder creador de su mente, se hacen responsables de sus intenciones y seleccionan cuidadosamente las que van a ejecutar, tanto por el valor que estas les aporten a ellos mismos como a las personas que los rodean y a la comunidad en general.

Es totalmente cierto que una idea en la mente vale 1 y una idea en la realidad vale 1 millón. Las ideas en tu mente no le sirven a nadie ni nadie las puede observar; tal vez sólo las puedes visualizar tú mismo y te generen placer al imaginarlas, pero cuando se llevan a la realidad adquieren un poder ilimitado para ser admiradas, para agregar valor a los demás, para representar algo de lo que eres capaz.

Materializar algo requiere no sólo aferrarte a la idea mental por mucho tiempo, porque la imaginación es tentada por comentarios y otras ideas para ser modificada, sino también invertir grandes cantidades de recursos, sobre todo tiempo, esfuerzos y emociones, así como convencer a otros de que esa idea que vive en tu cabeza vale la pena, para que ellos también inviertan sus recursos. Por ello tendrás que ser congruente en el tiempo, aunque, si en algún momento alguna intención o idea mental nueva sobrepasa en valor a la anterior, tendrás que saber redirigir tu enfoque a la nueva, sabiendo aprovechar todo lo invertido y comunicándolo claramente a tus aliados.

¿Cuántas ideas han surgido en tu mente, todas con una gran intención de agregar valor, de mejorar algo, de aportar algo adicional, en los últimos 10 años? ¿Y cuántas las has llevado a la realidad o las has materializado? Sólo pocas personas llevan sus ideas a la realidad y muchas menos ejecutan sus ideas sin tener que minimizar las características que imaginaron por las restricciones que encontraron. A lo largo del camino siempre hallarás muchas restricciones y obstáculos que tratarán de obligarte a reducir algunos elementos de tu gran idea. Los exitosos los vencen, continúan en solitario, incluso a pesar de críticas, o invierten sus recursos restantes, pero la idea se materializa tal como la imaginaron, o incluso mejor.

Cuando éramos niños dejábamos volar la imaginación, algunas ideas las ejecutábamos con los pocos recursos y capacidades que teníamos a nuestro alcance en ese momento, dibujando, con legos, en la arena o con plastilina. Las posibilidades y oportunidades que los padres y maestros les dan a sus hijos y estudiantes de ejecutar sus ideas en la realidad y después analizar sus ideas e incluso mejorarlas, aprendiendo técnicas para analizar e incrementarles el valor, es clave en el desarrollo de la fuerza mental creadora y ejecutora de los seres humanos.

Cabe mencionar que algunos exitosos que tuvieron grandes ideas de niños pero NO las pudieron ejecutar, a la larga guardaron una frustración que los disparó en su juventud a querer hacerlas realidad a como diera lugar. En muchos otros esta frustración creó una verdad en su interior: nunca podrían ejecutar nada e incluso sería mejor no tener grandes ideas. Recuerda que siempre habrá el ejemplo y el contraejemplo.

Hacer realidad lo que imaginamos nos hace sentir creadores. Al ser humano le encanta jugar a ser Dios, tal vez porque con eso Él nos devuelve nuestra percepción de que somos sus hijos dándonos el gran potencial de imaginar grandes cosas y llevarlas a cabo. Como padre a mí me encantaría que mi hija desarrollara su máximo potencial como ser humano; tal vez a Dios, el gran creador, también le encantaría que todos desarrolláramos nuestro máximo potencial como creadores.

Algo que pudimos descubrir en nuestra investigación es que a los exitosos las ideas no plasmadas en la realidad “les duelen” en su mente y en su corazón, más cuando van acumulando y acumulando grandes ideas. “Sufren” mucho con ellas ahí atoradas, sin poder lograr que rindan frutos en la realidad. También por eso se esfuerzan día a día para lograr materializarlas, aún a pesar de correr el riesgo de que no funcionen.

El ser humano no sólo tiene la capacidad de crear ideas en su mente para después ejecutarlas o materializarlas; también posee la capacidad de cambiar o modificar sus propias capacidades cerebrales, aumentando su inteligencia y creatividad, su capacidad de análisis, sus habilidades artísticas, sus esquemas de pensamiento y las bases sobre las que trabaja su propia mente.

Dicho de otra forma, el ser humano también tiene la capacidad de alterar los principios que rigen la creación de ideas y la definición de intenciones.

En la sabiduría antigua (por ejemplo en la egipcia), se hablaba de transmutación mental como la capacidad de alterar o cambiar nuestra propia mente. Algunos pensadores o filósofos la llegaron a llamar ALQUIMIA MENTAL. Consideraban que así como con los metales se podía practicar la transmutación para aumentar su valor (de hierro a oro, por ejemplo), así podríamos cambiar nuestra propia mente, incluso influenciar el cambio mental de otras personas... Sin duda los exitosos modifican su mente y la de muchos más. LOS EXITOSOS SON ALQUIMISTAS MENTALES.

LA DESIDIA

Un enemigo del éxito es la desidia: un miedo disfrazado de comodidad y mediocridad. Esa pasividad que presentan muchas personas que quisieran hacer muchas cosas pero que les impide decidirse y ejecutar, tiene como base un miedo inconsciente. Ni ellos mismos se dan cuenta de esto, pues vive escondido en su mente, generado por algún evento de niños o adolescentes.

Por ejemplo, si en algún momento de la vida fracasaron y fueron duramente criticados cuando llevaron a cabo algún plan. En lugar de haber visto esa experiencia como un aprendizaje, la vieron como una advertencia para otros momentos similares de vida. Hoy su niño o adolescente interno les dice: "cuidado, ya una vez ejecutaste sin tener toda la información a la mano o sin el apoyo necesario y te fue muy mal, no vayas a cometer el mismo error".

La desidia es un miedo enmascarado. Es un miedo que impide avanzar, concluir, lograr. Esta limitación en ocasiones se debe al miedo al fracaso, pero en otras se debe al miedo de culminar algo, por no saber qué seguirá después, que harán con el éxito, qué dirá la gente sobre su obra, cómo se venderán sus creaciones. Es por esto que triunfar para algunos es un símbolo que les genera miedo y por eso autosabotean sus propias ejecuciones.

SUPERACIÓN DE MIEDOS A LAS POSIBLES CONSECUENCIAS NEGATIVAS DE SUS DECISIONES

Este estudio me confirmó una nueva forma de ver el miedo a arriesgarse: a lo que muchas personas le tienen miedo a la hora de decidir y actuar es en realidad a la posible consecuencia negativa de sus decisiones. Cuando un emprendedor no se arriesga a invertir dinero en la creación de una empresa no es tanto por pensar que sea malo administrando el negocio o que su idea no sea buena, sino por el miedo a que al fracasar ocurran situaciones como quedarse nuevamente sin dinero, ser criticado o ser abandonado por sus aliados. Cuando el emprendedor o emprendedora vencen los miedos a las posibles consecuencias negativas es cuando se arriesgan y proceden sin miedos a través de los procesos de ejecución. Cuando deciden emprender las acciones del nuevo negocio, estas personas se dicen a sí mismas: "Si pierdo el dinero habré aprendido y ya habrá otras oportunidades para recuperarlo", o "si me critican no pasa nada pues seguiré avanzando" y "si me abandonan mis aliados, eso me ayudará a darme cuenta que no lo eran tanto". Y lo hacen.

Los exitosos, tanto en el territorio personal como en el profesional, tienen la habilidad mental de vencer los miedos a las posibles consecuencias negativas desde el momento mismo en que toman la decisión. Desde ahí ya vencieron a sus demonios y entonces su consigna es simple y efectiva: ejecutar con confianza.

Mientras muchos les tienen miedo a los pensamientos de fracaso, los exitosos observan a estos posibles pensamientos negativos desde su inicio y los comienzan a vencer previamente. Es fundamental iniciar la aventura creadora habiendo ya vencido los miedos a la posibilidad de fracasar, pues de lo contrario estas ideas nublarán tu mente y no disfrutarás la aventura al 100%.

En el territorio personal también hay decisiones de riesgo, tales como casarse, mudarse de ciudad, escoger una carrera, comprar casa o decorarla. De una u otra forma el miedo que sienten algunos puede llegar a ser tan poderoso que les impida entrar en su propio inconsciente y explorar en búsqueda del

origen de sus dolores emocionales. Mientras algunos pasan años tratando de tomar estas decisiones, otros, los que logran eventualmente indicadores de éxito en su vida personal, toman las decisiones sin miedos a las consecuencias potenciales negativas. Si hay que regresarse a la ciudad original a vivir, pues ni modo, no pasa nada. Si hay que abandonar la carrera al segundo semestre y tomar otra, no pasa nada. Qué bueno tener la oportunidad de haber aprendido de algo tan diferente. Si me encuentro con cosas duras en mi inconsciente, pues qué bueno, así las sano y nunca más esa fuerza limitadora me dominará internamente.

En mi libro *El Gran Maestro*, producto de un profundo estudio que hice sobre lo que significa ser un gran maestro en la mente de los estudiantes, descubrimos que para los estudiantes un gran maestro, entre muchas cosas, es aquel que te permite fallar, que no te castiga, sino que te orienta para que saques el mejor provecho de los errores. Es aquel que te permite visualizar las posibles consecuencias negativas, enfrentar tus miedos al respecto y liberarte de demonios para llevar a cabo lo que hayas decidido. Los mismos padres deben ser grandes maestros de sus hijos, ayudarlos a contemplar las posibles consecuencias negativas de sus decisiones y a vencer las resistencias desde antes de tomarlas.

Es importante considerar que el proceso de ejecución de una idea cuando va acompañado de miedos produce acciones tímidas, inseguras y poco contundentes que vuelven lento el proceso, contagian miedos a otros e inciden negativamente en los resultados. Es decir, la idea en sí pudo no ser la incorrecta, lo que estuvo mal fue la forma de ejecutarla con miedos. Así que cuando decidas hacer algo, vence primero tus miedos a las consecuencias negativas que podrían presentarse para llevarlo a cabo. Procede con toda convicción, pasión y contundencia y así las probabilidades de obtener resultados positivos serán mayores.

Este estudio fue muy interesante por muchos motivos. Algo que llama poderosamente la atención es que una misma situación puede tener dos caras de la moneda: el ejemplo y el contraejemplo. Todo depende de la persona, sus experiencias previas y el entorno, todo lo cual influirá en la forma como aprovechará o desaprovechará la situación. Veamos dos escenarios:

Escenario (1). Algunas personas tienen a otras personas a su alrededor que las animan a intentar y les ayudan a levantarse al fallar. Incluso no les importa que fallen porque tienen los recursos suficientes para soportar tales fallas, aunque no siempre sean recursos económicos. En ocasiones son recursos como paciencia, amor, confianza, tiempo, energía emocional o dedicación. De este primer escenario pueden surgir a su vez dos tipos de reacciones en quien intenta y falla: por un lado pudiera ser que esta persona nunca desa-

rolle suficientes motivaciones para planear, visualizar el futuro, analizar las posibles consecuencias negativas (muchas veces que analizar no es tener miedo, siempre se analizan en forma realista los posibles escenarios), definir rumbos, enfocarse, hacer el mejor esfuerzo y que de todos modos no logre sus indicadores de éxito ya que siempre se le permitió fallar de diferentes maneras que se toleraron y no se aprovecharon los posibles aprendizajes. Otras personas, al tener tantas oportunidades de fallar, aprendieron la manera de llegar a soluciones adecuadas y lograron llevar a cabo sus planes con éxito.

Escenario (2). Otras personas nunca tuvieron a su alrededor alguien que verdaderamente las apoyara en sus fracasos y fallas, nadie los ayudaba a levantarse, estaban solos literalmente. De este tipo de personas también encontramos dos posibles resultados. Por un lado, las personas que al no tener nadie alrededor tuvieron que desarrollar sus propias emociones, estrategias y fuerza de voluntad para levantarse, para automotivarse, para conseguir nuevamente recursos para salir adelante y volverlo a intentar. Mientras que otras personas, al no tener apoyo se dieron por vencidas y prefirieron no arriesgar más por temor a estar solas al momento de superar las fallas y no poder levantarse.

Existe una combinación o situación ideal, tal vez tener alguien cerca que te apoye positivamente para que al fallar aprendas de tus errores, desarrolles motivación, confianza y fuerza de voluntad, de tal manera que la próxima vez lo hagas con mejor planeación y considerando nuevas variables. En este esquema es fundamental desarrollar una capacidad e interiorizarla profundamente, que lleve a la persona a triunfar aunque la persona que la apoyaba ya no esté.

Recordemos que todo tiene por lo menos dos lados, uno positivo y otro negativo: la lluvia puede ser percibida como una maldición y como una bendición. El fuego en las grandes extensiones en la sabana puede percibirse como generador de grandes devastaciones, y sin embargo se ha demostrado que el fuego limita el crecimiento desproporcionado de ciertas especies excesivamente depredadoras. Si no hubiera fuego eventualmente pocas especies de flora serían las únicas en sobrevivir. Cada experiencia negativa puede ser analizada desde ambas perspectivas. Los exitosos aprenden a extraer lo mejor de todas sus experiencias.

Ed Catmull, Presidente de *Pixar Animation* y *Disney Animation*, afirma en su libro *Creativity, Inc.* que en muchas ocasiones tratar de prever los errores es más costoso que permitir que ocurran y posteriormente corregir las consecuencias. Esta afirmación implica que se requiere más inversión de dinero, tiempo y esfuerzo en definir estructuras, procesos, reglas y controles que impidan los errores, que simplemente dejar que estos ocurran y corregir los

resultados negativos. También implica, por otra parte, que restringir con excesivos controles a los seres humanos o a ti mismo acarrea un gran costo porque al carecer de la retroalimentación que ofrecen los errores y las derrotas, el aprendizaje será excesivamente lento, ya que las emociones, ilusiones y sueños se quedarán bloqueados y provocarán decepciones y dolores emocionales negativos que tal vez impedirán que se logren las más grandes intenciones y objetivos.

Todo campeón de artes marciales no solamente aprende a golpear sino también a recibir golpes y a caer. Toda persona que quiera ser exitosa tiene que presupuestar el error y la derrota, pues son parte del aprendizaje que se adquiere camino al éxito. Así que si estás buscando el éxito más vale que estés preparado para las derrotas, porque tendrás que aprender a caer antes de lograr el triunfo.

El dramaturgo soviético Leonid Zorin, gran aficionado al ajedrez, solía afirmar: "Cuando alguien sabe ganar, muestra lo que puede. Cuando sabe perder, muestra lo que vale".

ENTORNOS QUE POTENCIALIZAN CAPACIDADES Y HABILIDADES

Hay personas que tienen la fortuna de que la vida, la suerte, sus familiares, maestros, jefes o empresas en las que colaboran los sitúan en entornos en los que aprenden y desarrollan habilidades y capacidades que a la larga les permiten lograr indicadores de éxito. Otras personas buscan estratégicamente esos entornos, los persiguen y no se detienen hasta no estar dentro de ellos. Estas personas son las que dicen: “No me lo des, ni me pongas donde hay; tan sólo dime donde hay que yo voy hacia allá”.

Para muchos, estos entornos que potencian sus capacidades y habilidades son las instituciones educativas y universidades, para otros es la calle en su forma más audaz y salvaje, para otros es un viaje al exterior, para otros es una asociación, una empresa, organización o grupo de amigos y personas afines.

Hay entornos que te permiten ser más creativo, que te motivan, que desarrollan en ti una capacidad superior para ejecutar, entornos que eliminan en ti los miedos ya que ves a muchas otras personas fallando, pero aprendiendo y levantándose, llevando a cabo lo propuesto. Silicon Valley es uno de esos entornos que potencian la imaginación, que te motivan a pensar en ideas insospechadas, locas, fantasiosas, que en otros entornos se podrían pensar irrealizables; es un espacio en donde estás cerca del futuro y palpas las tendencias en la cotidianidad. Estos espacios, como Silicon Valley en California, o bien en lugares como Boston, Nueva York, Austin o Chicago, no sólo te motivan a ser hipercreativo sino que te motivan a ponerte en acción, aunque te equivoques. Cuando escuchas que otras personas ya están en su cuarto o quinto intento y tú apenas vas en el primero, ahí a lo que debes tenerle miedo es a tardarte demasiado en tomar decisiones para avanzar en tus intentos.

Hay empresas en las que se motiva al colaborador a investigar, aprender, cuestionar, tener dudas, proponer, mientras que en otras sólo el jefe tiene permiso para generar ideas y propuestas. En algunas organizaciones te motivan a llevar a cabo, ejecutar, mientras que otras te motivan a hacer siempre lo de siempre.

Hay niños que nacen y crecen en familias donde los padres fomentan las tradiciones y rituales sin permitirle al niño o niña el cuestionamiento o análisis de estos, en donde ni los padres se han cuestionado por qué hacen lo que ha-

cen. Por eso, cuando los hijos les preguntan ellos prefieren evitar las respuestas o simplemente prohíben las preguntas. Mucha atención: las tradiciones no son malas, lo malo es que en ocasiones no tenemos explicación para los beneficios que pueden traer. Si las tuviéramos podríamos convencer a nuestros hijos de seguir las junto con nosotros, pues de lo contrario los convertiríamos en autómatas que eventualmente se rebelarán y tratarán de romper lo prohibido o simplemente dejarán de practicar las tradiciones.

El hogar es el principal entorno de creatividad, en donde debe prevalecer una atmósfera que permita sentir, pensar y hacer realidad lo que piensas. Este debería ser el lugar en donde menos miedo tenemos para ser creativos, probar, fallar y aprender. Los padres tienen que promover una atmósfera en la que los hijos busquen sus pasiones e intenciones, encuentren habilidades que los hagan únicos y definan estrategias y direcciones para lograr sus propias metas.

Los exitosos aprovechan los entornos en los que están, les sacan jugo, cuestionan lo que se vive ahí, imaginan soluciones, aprenden de las personas que admiran, se dejan contagiar, prueban y aprenden de errores. Y en este tenor hay entornos para aprender y para ejecutar, pero también los hay para motivarte y energizarte, para recargar las pilas y proyectarte con gran fuerza.

Para Elena Villarreal, fundadora y CEO de *Ultrafemme* y *Ultrajewels*, con quien también pude conversar para este estudio, hubo varios entornos que contribuyeron a su motivación y al desarrollo de habilidades de comerciante exitosa en el campo de la belleza y los artículos de lujo. Un primer entorno fue su casa, en donde su padre, un cirujano muy destacado, siempre le enseñó a mirar hacia adelante, esforzarse y ser disciplinada y organizada. Otro entorno fue la tienda de su abuelo en San Luis Potosí, en donde ella disfrutaba ver cómo la gente entraba, exploraba y compraba. Su primer trabajo fue en *Garfinckle's*, una tienda muy exclusiva de Washington en donde aprendió mucho sobre moda, sobre artículos de lujo y a ayudar a los clientes a encontrar lo que mejor les quedaba. En la ciudad de Chetumal, libre de impuestos, pudo comerciar libremente con productos importados.

Carlos Represas, Chairman de *Bombardier Latinoamérica* y Consejero para *Nestlé México*, me compartió su historia en una entrevista para *El Gen Exitoso*. Una de sus primeras experiencias significativas fue en la escuela de Jesuitas en la que estudió la primaria. Allí, a pesar de ser duros con ciertas reglas, fomentaban el desarrollo de la memoria (entre otras cosas). A todos los estudiantes los ponían en línea y el primero tenía que repetir de memoria un pasaje de la Biblia; cuando ya no podía continuar, porque no recordaba más, el que le seguía en la fila tenía que continuar en donde el primero se había quedado y así sucesivamente. Me contó que él siempre buscaba memorizar más que los otros. Hoy recuerda con gratitud esas experiencias y considera

que la memoria ha sido una de sus grandes ventajas para alcanzar sus indicadores de éxito tanto en lo personal como en lo familiar. A los entornos ideales se puede llegar por coincidencia o se eligen y se trata de estar allí. En estudios publicados por Malcom Gladwell en su libro *Outliers*, hace mención de dos casos en los que la coincidencia de haber nacido en cierto país o región, en un periodo determinado, generaba mayores probabilidades de superéxito empresarial. El primer caso que menciona es el de personas nacidas en la década de 1830 en los Estados Unidos: la gente que tenía veintitantos años mientras la economía americana pasaba por un periodo de grandes transformaciones por el inicio de la construcción de las líneas de ferrocarril, pudo aprovechar el surgimiento de Wall Street, el cambio de reglas de producción y fiscales, así como la fuerza que tomó la manufactura industrial. Estar en plena edad productiva, con frescura mental y con suficientes años por delante para hacer realidad sus sueños, fueron situaciones que permitieron generar grandes fortunas y emporios como los de los Rockefeller, Carnegie, Baker, Gould, Field, Fair, Rogers, Morgan y varios más.

Gladwell cita también el caso de Silicon Valley en donde nacer en la década de los 50 en el área de California, o bien llegar al área de Silicon Valley en la década de los 70 fue una gran ventaja, otorgada por el entorno, que habría de representar grandes oportunidades para los fanáticos de la computación, como el caso de los fundadores y socios de Microsoft (Bill Gates, Paul Allen y Steve Balmer), del fundador de Apple (Steve Jobs), el CEO de Novell, hoy en Google (Eric Schmidt) y los fundadores de Sun Microsystems (Bill Joy, Scott McNealy y Vinod Kholsa).

Este es uno de los casos que nos hacen reflexionar en qué medida el entorno o ambiente influye en el éxito y qué tanto depende de la persona. Mi pensamiento es que el entorno ayuda y ayuda mucho, pero si la persona no tiene la disposición ni el conocimiento para aprovecharlo, no habrá éxito profesional. Lo mismo si la vida te presenta momentos de aprendizaje y crecimiento emocional y personal y no las aprovechas para eventualmente desarrollar las condiciones para tu éxito personal. Por ejemplo, si un día vas a un retiro espiritual y te la pasas viendo como conectarte a Internet y obtener señal para mandar mails y seguir en las redes sociales, habrás derrochado la oportunidad de crecimiento personal que te ofrecía el entorno.

Hay países y/o regiones geográficas que ofrecen grandes oportunidades para el desarrollo profesional y otras para el desarrollo personal y unas cuantas que favorecen tanto el desarrollo profesional como el personal. Muchos profesionales latinoamericanos que deciden permanecer en Inglaterra después de concluir su maestría o doctorado, en donde se encuentran algunas de las universidades más prestigiosas del mundo que ofrecen espacios idóneos para la investigación y la práctica profesional, ideales para el éxito futuro, re-

portan no vivir plenamente satisfechos en lo personal ya que lo consideran un país “frío emocionalmente” o “en donde se pueden hacer pocos amigos”. La migración de argentinos y venezolanos en los últimos años tanto a Europa como a Estados Unidos ha sido fenomenal, buscando mejores oportunidades de empleo y desarrollo personal. Muchos de ellos en el fondo quisieran estar en su país de origen para estar cerca de su familia y cultura; lo mismo podemos decir de millones de mexicanos que han migrado a los Estados Unidos. Aunque vale la pena mencionar que hay muchos otros que están felices tanto personal como profesionalmente.

Una región que no ofrece mayores oportunidades para el éxito personal y profesional indudablemente terminará siendo exportadora de personas que buscan al menos un poco de ambas. La inseguridad, la discriminación, el no encontrar espacios de trabajo en las áreas profesionales por las que uno se apasiona, la pobreza, la baja libertad de expresión o de acción política, hacen que las personas emigren en busca de mayores probabilidades de éxito.

Las personas marcan sus preferencias con sus pies, yendo de un lado a otro en busca de satisfacción personal y profesional. Si un entorno no les ofrece las oportunidades que buscan, van en busca de otro que sí lo haga. Bajo esta dinámica las personas exitosas se permiten y se fomentan mayor movilidad que los demás, no se dejan caer en la mediocridad ni en la pasividad. Luchan para salir de espacios que no les agreguen valor y ubicarse en los que les permitan desarrollar aquello en lo que son buenos. Incluso llegan a cambiar de amigos, creencias espirituales y parejas.

Entre los elementos que destacan en los entornos que potencializan el éxito, sobre todo el profesional, se encuentran aquellos de alta competitividad, allí donde las personas se ponen altas metas y luchan por alcanzarlas. Pero atención, no se trata de buscar esos entornos para seguirles la corriente a los demás en cuanto a sus metas, no. Debemos tener nuestras intenciones y objetivos muy claros, aunque abiertos a aprender de los demás en cuanto a estrategias y medios para llegar a nuestros objetivos. En entornos de alta competencia como universidades prestigiosas, ciudades de vanguardia o familias con gran enfoque en el éxito, donde abundan el conocimiento y los maestros, tutores y guías, al igual que la motivación y la pasión, indudablemente podemos avanzar más fácilmente.

En contraste existen otros ambientes que limitan, restringen, desmotivan y provocan letargos en las personas. **IR Y BUSCAR ENTORNOS ALTAMENTE COMPETITIVOS TE AYUDARÁ, SIEMPRE y CUANDO TENGAS TUS INTENCIONES y OBJETIVOS CLAROS.** De lo contrario ellos decidirán por ti debido a la necesidad tan grande de que tú, como un simple recurso, les ayudes a lograr los suyos.

En mi estudio *El Gran Maestro*, en el que busqué responder a la pregunta: ¿Qué hace que un maestro de escuela sea un GRAN MAESTRO en la mente de los estudiantes? descubrí algunas características que, al vivirse en un salón de clase, fomentan la creatividad, el pensamiento crítico y la memorabilidad del conocimiento: se conocen y respetan las habilidades únicas de los estudiantes, se permite preguntar lo que sea, se prohíben las críticas destructivas, se fomenta probar e intentar, no se castiga el fallar, el conocimiento siempre se ve desde una perspectiva de uso y beneficio en la vida real, se busca la interdependencia de los estudiantes, se fomenta que cada estudiante vincule el conocimiento con lo que más le gusta, se compara a cada estudiante contra sí mismo, existen detallados procesos formales de retroalimentación, se promueven los retos para pensar en soluciones, se aprovechan múltiples herramientas de aprendizaje y de simplificación del conocimiento, y el maestro aprovecha su autoridad y experiencia de manera justa y para motivar. Así como un salón de clases es un entorno que fomenta hábitos positivos en los estudiantes, las organizaciones y las ciudades lo son en cierta medida y deberían proponerse serlo mucho más.

CARACTERÍSTICAS DE UN ENTORNO IDEAL PARA ACELERAR TU PROCESO HACIA EL ÉXITO

A continuación hago una síntesis de las características de un entorno ideal que le permiten a cualquier persona acelerar su proceso hacia el éxito. Las pude identificar como común denominador en las descripciones de todos los participantes en el estudio de *El Gen Exitoso*, tanto los ya exitosos como aquellos que están en busca de serlo:

- Es allí donde defines y cumples tus intenciones y objetivos: un entorno ideal es en donde, teniendo un marco de referencia de los objetivos del espacio/organización y algunas reglas básicas de convivencia, cada persona puede definir qué quiere lograr. Allí, aunque los objetivos de cada persona son sumamente individuales, a la vez contribuyen a los objetivos de la comunidad o del núcleo mayor en donde se desenvuelve. Un lugar donde tus objetivos e intenciones, incluso los más profundos, pueden encontrar un espacio de acción y ser valorados.
- Allí donde te reconocen: en donde eres un individuo relevante, te toman en cuenta, en donde tu opinión es escuchada y analizada, en donde puedes participar en definiciones de futuro y planeaciones de las acciones. En donde si logras algo te es reconocido.
- Allí donde te dan la oportunidad de encontrar y poner en práctica las habilidades que te hacen único: todos tenemos capacidades o habilidades que nos hacen diferentes a los demás. Un entorno que contribuye

a tu éxito es el que te permite descubrirlas y ponerlas en práctica para el máximo logro de los objetivos individuales planteados en el camino al logro de los objetivos colectivos u organizacionales. Un espacio en donde se permite la expresión individual de cada integrante de la organización, incluso un entorno en donde se te permite diseñar tu propio espacio de trabajo, en donde estés cómodo, feliz y seas productivo gracias a que puedes ejercer mejor tus habilidades.

- Donde se promueve el enfoque y la especialización: el entorno ideal es aquel en el que el enfoque y la especialización existen en sí mismos, pero también en donde se promueve que cada persona encuentre, ponga en práctica y desarrolle su enfoque y especialización.
- Donde se permite, incluso se motiva, tomar riesgos: espacios que consideren las consecuencias negativas potenciales como parte del crecimiento y de los aprendizajes, en donde no se critican las fallas sino que se aprovechan. Allí donde se escuchan todas las ideas y, en lugar de criticarlas, se construye a partir de ellas.
- Donde se promueve la retroalimentación positiva: en donde obtienes evaluación sobre tus avances, pero en donde la evaluación no es generalizada sino detallada, de tal manera que tengas claros los puntos débiles por fortalecer y los puntos fuertes por aprovechar.
- Donde se te da libertad para escoger estrategias y medios para lograr intenciones y objetivos: en donde todos conocen claramente las intenciones generales y los objetivos específicos y se les da libertad a las personas (incluso de horario) para cumplirlos; se les da libertad para desarrollar estrategias individuales o colectivas y se les permite escoger los medios, siempre tratando de hacerlos más eficientes para que sirvan de apoyo y cumplan con las intenciones y objetivos.
- Donde se permita la colaboración, la comunicación interdepartamental y heterogénea: un espacio ideal para que cada persona logre sus objetivos y sea exitosa, ya sea una escuela, empresa, oficina de gobierno, partido político; hasta en la casa y espacio de residencia se debe permitir la colaboración entre los miembros sin la rigidez impuesta por la estructura vertical de posiciones y puestos; un sitio en donde se pueda aprender del más humilde colaborador y del más pequeño en la familia, en donde no porque alguien sea el mayor, el maestro, el líder o el jefe, sus opiniones tengan más peso que las de los demás.
- Donde se promueva la búsqueda de áreas de oportunidad para mejorar: una organización nunca es perfecta y debe permitir a sus miembros de-

techar áreas de oportunidad para mejorar, desde las intenciones, objetivos, estrategias, medios, estructuras y hasta el espacio mismo. Donde se motiva a las personas a analizar y proponer mejoras, incluso en aquellos territorios o áreas en donde no se desenvuelven cotidianamente.

- Donde se establecen retos para cada uno y como equipo: los entornos que promueven el éxito retan, ponen metas altas, no facilitan casi nada a sus integrantes, aunque los inspiran profundamente, estimulando para ir más allá y salir de los espacios de comodidad o confort que provocan mediocridad. Dentro de cada persona hay un instinto que espera “ser desafiado” para ser mejor, donde la creatividad se ve exigida al máximo para solucionar lo difícil y complicado, y donde se requiere coraje para emerger triunfador.
- Donde prevalecen las emociones positivas: donde hay confianza y fe en los objetivos, en donde el logro es un motivador y genera autoestima y grupoestima; en donde los retos generan el aumento de adrenalina y dopamina en todos; en donde los triunfos y la visión mejorada del futuro generan endorfinas y serotonina; en donde la socialización ofrece un sentido positivo de pertenencia que refuerza el compromiso de logro individual y colectivo. En donde se busca eliminar barreras que provoquen miedos, diferencias, separaciones, envidias y celos, superándolas para el desarrollo pleno de todos.
- Donde los líderes son un ejemplo a seguir: en donde ellos se cuestionan todo el tiempo la forma de hacer las cosas; en donde ellos mismos buscan mejorar, tanto para buscar su éxito profesional como personal; en donde muestran un deseo profundo de agregar valor a la sociedad, de contribuir a su mejora y no sólo de extraer el mayor valor de los clientes, usuarios, ciudadanos o audiencia; en donde se vuelven parte del grupo como antes de aprendizaje pero también de enseñanza para los demás. En donde los líderes vencen la tentación de meterse a hacerlo todo, imponer sus ideas en todo, coordinarlo todo; en donde ellos respetan las individualidades y fomentan el máximo valor y desarrollo de todos.
- Donde no hay vínculos emocionales con el pasado: en donde el apego está en las intenciones colectivas e individuales, en la generación de los entornos ideales para el éxito y el logro del mayor valor agregado para los beneficiarios allá afuera, no en las cosas que hayan hecho en el pasado, en el empaque diseñado, en el producto generado, en el nombre o marca, en la estructura, máquina o proceso. Allí donde se tiene claro que los apegos emocionales a lo ya hecho se dan por miedo al cambio o por la incertidumbre de si se sabrá o no operar bajo nuevos esquemas, donde se sabe que el vencer los propios miedos ayuda a disolver los miedos en los demás y a vencer los aferramientos al pasado.

- Desde donde se pueden visualizar el futuro y las tendencias: un espacio ideal que promueve el éxito de sus miembros y de la organización en general, que permita ver al futuro y observar de cerca las tendencias, tanto porque se está cerca de ellas físicamente como porque las acerca trayéndote una pizca de ellas o llevándote hasta donde están. El análisis y aprendizaje de lo que está por suceder, de la forma como se está gestando el futuro, son el insumo primordial de estos entornos propicios para la generación creativa de nuevas ideas e innovaciones.
- Donde hay un objetivo supremo que motiva a todos: en donde no sólo se busca el dinero, el crecimiento y la preservación del valor agregado actual para beneficiarios, clientes y ciudadanos, sino en donde hay un objetivo supremo, espiritual, que compartan todos sus integrantes y se refleje en su voluntad conjunta de acabar con la pobreza en una parte del mundo, de hacer que más gente sea feliz, contribuir a la salud y fortaleza de los niños o lograr que cada individuo saque lo mejor de sí. Un objetivo supremo que mueva sensiblemente a todos, que los llame a ser innovadores con un fin último lleno de bondad y positivismo, en donde cual quien sienta que su tiempo y su esfuerzo trascienden.
- Donde se conoce en detalle a quién se busca para agregarle valor: en donde hay un apetito voraz por conocer en detalle las formas de vida de los seres humanos a los que se sirve. Donde se investiga, observa, analiza y todos mantienen una alta concentración en descubrir nuevas formas de agregar valor y lograr ese fin último supremo.
- Donde existe un ambiente de alta competitividad: donde fluyen el conocimiento, los maestros, las herramientas y las estrategias que simplifican tu camino hacia el logro de los objetivos e intenciones tuyos y de cada uno. Donde existe una emoción vibrante alrededor de los logros y metas altas y se atrae a personas altamente capaces de cumplir con sus/los objetivos, contagiando a los demás para que ellos también lo hagan.

Evalúa los entornos actuales en los que participas. Sé exhaustivo y específico. ¿Cuántos de estos elementos se cumplen? ¿Qué tanto son ambientes que están contribuyendo a tu éxito personal y profesional?

En una subsección de nuestro estudio quisimos profundizar sobre la satisfacción de las personas en sus entornos laborales y pudimos concluir que el promedio es una **BAJA SATISFACCIÓN LABORAL**. Es decir que existe un déficit fuerte de entornos que realmente promuevan el éxito dentro de las organizaciones. Actualmente en México el 49% considera que tiene de cero a unas cuantas oportunidades para ser exitoso(a) dentro del entorno laboral en que colabora; el 38% reprueba el entorno como óptimo para ser exitoso(a). En

pocas palabras, casi la mitad de las personas piensa que el entorno en el que trabaja no contribuye a su búsqueda de éxito. ¡Pues, corre de ahí! ¿Qué estás esperando? Tal vez piensas en la pregunta: ¿A dónde?

Tal vez este indicador por sí sólo no es tan concluyente, pero déjame compartirte otros datos que resultaron de esta fase del estudio en el que participaron 350 personas. Al día de hoy el 35% de las personas se sienten de nada a medio orgullosas de trabajar en la organización en donde trabajan, en tanto que el 25% (1 de cada 4 personas) se sienten nada orgullosas. ¿Podrá una persona que no se siente orgullosa del lugar en donde trabaja dar su máximo potencial mental y físico en su productividad? Por supuesto que no. Pues el hecho es que así vive más de la tercera parte de los colaboradores y ejecutivos.

Sigamos con más datos. El 39% de las personas considera que la empresa u organización en donde trabaja no provee el valor agregado que debería a la sociedad. Si a este último dato le sumamos que el 45% de las personas consultadas consideran que su organización está demasiado enfocada en sacarle el mayor dinero posible a los clientes a los que sirve, en lugar de proveerles mayor valor, y que el 51% no aprueba las conductas éticas, morales y de cuidado del medio ambiente en su organización, tenemos las condiciones necesarias para la generación de sentimientos de culpa individual, un resentimiento hacia la empresa o, al menos, una profunda frustración.

Es interesante que cuando se mide la productividad de un país y de las empresas, sólo se miden condiciones económicas, pero rara vez se consideran sentimientos, pensamientos, satisfacción y orgullo hacia los espacios de trabajo, cuando sin duda son fundamentales.

Pero no quisimos detenernos ahí y continuamos evaluando también la percepción sobre el liderazgo de las organizaciones, porque intuíamos que ahí reside una gran responsabilidad -y causa- y así fue: el 50% considera poco dignos de admiración a los líderes de su organización y, aún más, el 39% los reprueba. Todos estos datos indican una situación terrible: casi la mitad de la población se siente poco orgullosa, infeliz e insatisfecha en donde trabaja. Consideran que su organización no le está agregando a la sociedad el valor que debería, no admiran a los líderes y, lo peor de todo, es que la mitad de las personas sabe que no lograrán ser exitoso(a)s en donde están. ¡Wow! Esto nos obliga a plantearnos algunas preguntas alrededor de qué está pasando: ¿Habrá una carencia de buenas organizaciones? ¿Habrá una carencia de líderes positivos y comprometidos realmente con agregar el mayor valor posible

a la sociedad a través de sus organizaciones? ¿El enfoque de la gente que construye entes productivos es meramente económico? ¿Las personas no presionan lo suficiente para que cambien los entornos laborales en los que a todas luces no están satisfechos? ¿Se ha conformado el sistema educativo con generar trabajadores y no constructores éticos de organizaciones que consideren a cada colaborador? Seguro hay un poco de todo esto.

¿Y tú? ¿Estás en dónde debes de estar para acelerar tu proceso al éxito?

EL HOGAR

Esta investigación ha resultado ser un viaje fascinante por la mente de personas exitosas, así como por la mente de personas que aún no lo son y buscan serlo. Incluso por la de aquellos o aquellas que se consideran poco exitosos y que creen que nunca tendrán las habilidades o características para serlo. Sin el menor ánimo de criticar ni subvalorar, a estos últimos los podemos denominar los autodescartados.

En nuestro estudio descubrimos que, aún en la actualidad, el 33% de las personas sigue pensando que alguien que nace en el seno de una familia rica tiene más posibilidades de ser exitoso que alguien que no. Así que si esa persona nació en una familia de poco poder adquisitivo, en su mente inconsciente alberga la imposibilidad de ser exitoso. Por otra parte una mayoría sigue pensando que un hombre tiene mayores probabilidades que una mujer de ser exitoso en la vida, tan sólo por haber nacido varón, lo que indica que aún hay muchas mujeres en cuyas mentes existe una dificultad mayor para ser exitosas.

También hemos descubierto que sentirse inteligente y sentirse amado en la niñez son dos de las condiciones consideradas como más importantes para ser exitosos en la vida, siendo “ser amado” casi el doble de importante de “ser inteligente”. Así que podemos encontrar que una persona que “no se haya considerado amada” en su infancia, vive entonces con la incertidumbre permanente en su mente de que tiene menos probabilidades de ser exitoso que otra persona a quien se le consideró como amado en su casa o en su escuela. Siguiendo con este tema, encontramos que el 36% de las personas considera que “fue poco o sólo algo amado de niño(a)” por lo cual el número de personas con esta imposibilidad mental resulta ser numeroso.

Con base en lo anterior podemos asumir que millones de personas en todo el mundo inician el camino al éxito desde niños con impedimentos o debilidades mentales, tanto porque se sienten menos inteligentes, porque se perciben con menos poder adquisitivo que otros niños o bien porque se sienten

poco amados, lo cual incide poderosamente en sus resultados tanto en la escuela como en los aspectos emocionales y sociales. Como padres de familia y también como maestros, hay que estar siempre muy pendientes de las percepciones de nuestros hijos y alumnos acerca de estas variables, ya que nuestro objetivo es que se sientan siempre empoderados y seguros, desarrollen con plenitud y libertad sus capacidades y habilidades, se autoconozcan y se autoacepten, se definan grandes objetivos y se esfuercen por lograrlos.

Entre los ambientes o entornos en los que un ser humano define muchas de sus fortalezas o debilidades mentales para su carrera al éxito, el más relevante para cualquier individuo, el que define en gran parte su energía o su debilidad y muchas de sus emociones, es el hogar, la casa. Qué importante resultó, en los relatos de personas exitosas, el entorno de su casa, tanto la original (con padre, madre y hermanos) como por la actual (con pareja e hijos). EL HOGAR ES UNA BASE QUE SE TOCA A DIARIO PARA VOLVER AL EXTERIOR A EJECUTAR PLANES Y LOGRAR SUEÑOS.

Resulta muy difícil que una persona que no ha logrado estabilidad en casa, en donde no se siente amado, en donde no se le da importancia a su opinión y objetivos, que se siente inseguro en ella, que no duerme bien, que no se alimenta bien, que tiene muchos conflictos familiares y, por supuesto, que no tiene el apoyo de quienes están cerca de él o ella, pueda darlo todo ya que sus fuerzas físicas y emocionales estarán desgastadas.

Alguien que vive en constantes conflictos en casa la tiene muy difícil para tener triunfos afuera. Alguien que tiene paz y apoyo en su casa, a pesar de las circunstancias, sale todos los días disparado a cumplir sus intenciones. Sentirse amado en casa es una variable que contribuye en la confianza y seguridad para ser exitoso(a).

Sin duda creer en ti mismo, autoaceptarte, estar en control, conocer tus fortalezas y debilidades, establecerte grandes objetivos derivados de una intención fuerte, enfocarte, enfocarte, enfocarte, son responsabilidades sólo tuyas; sin embargo el apoyo y validación de tus familiares contribuye a potencializar tu confianza, a retroalimentar racionalmente tus objetivos y te ayuda a retomar fuerzas. Al inicio de muchas de mis entrevistas con personas consideradas exitosas en sus territorios profesionales, les pedía que armaran una estructura de su vida utilizando legos, comenzando desde su infancia hasta

el día de hoy. Mi objetivo era penetrar en su sistema emocional haciéndolos jugar con legos, dejando a un lado la racionalidad. Una gran parte de ellos describía a alguien en su hogar de niño como uno de los grandes pilares y sustento de su vida, representándolo como una torre sólida o una plataforma sobre la cual ellos crecían o avanzaban. Lo mismo sucedía cuando representaban su hogar actual, en donde veían en su pareja y/o sus hijos una gran solidez y apoyo para su vida. Nuevamente ponían en evidencia lo que hemos remarcado en varias secciones anteriores: la estabilidad emocional en casa juega un rol fundamental en el desarrollo personal y profesional.

Muchos llegan a pensar que sólo con triunfos profesionales, llevando suficiente dinero a casa, demostrándoles a sus papás-pareja-hijos el crecimiento de sus empresas o los méritos laborales, podrán tener felicidad en casa; sin embargo esto es totalmente incorrecto. Aquel familiar que te quiere sólo por tus triunfos profesionales y no por sus triunfos personales es alguien que NO te quiere, sino sólo quiere aquello que obtienes; esa persona no es tu apoyo en tu camino al éxito, sino tu obstáculo.

Las personas que aman a sus familiares más por sus
éxitos personales que por sus triunfos profesionales
son las que verdaderamente los impulsan al éxito en lo
profesional.

El hogar debe ser un ancla en la vida de todo ser humano. Cada persona debería saber que tiene una casa, conformada por varios integrantes, a donde puede acudir en busca de apoyo, apapacho, guía y recarga de energía. El hogar es en tu vida como los pits de las carreras de autos, el sitio en donde por más poco que sea el tiempo que pases allí, encuentras celebración, ánimo, consejos y fuerzas. El hogar es pieza clave en la autoaceptación. Si los integrantes de tu hogar te aceptan, eso representa un gran punto de partida para la autoaceptación.

JUGADORES DE EQUIPO

“

Solo no llegas a ninguna parte, sobre todo cuando tus metas son altas”, me dijo enfáticamente en entrevista Isaac Chertorivsky, Expresidente de Bacardí para Latinoamérica y quien fuera consultor en estrategias para un Presidente de México.

Somos producto de dos personas que hicieron equipo: nuestros padres. De niños los humanos dependemos de nuestros padres más que cualquier otro animal en el planeta. Al crecer aprendemos de otros a través de la observación y la repetición; somos unas esponjas de las acciones, emociones y frases de los demás. Más adelante somos parte de grupos de personas, ya sea amigos, equipos deportivos, salones de clase o familiares, con los que desarrollamos actividades por gusto o por necesidad de nuestro rol y momento de vida. De adultos nos integramos a organizaciones con el objetivo de cumplir metas compartidas. A lo largo de nuestra vida somos parte de decenas de equipos. Algunas personas aprenden a ser mejores jugadores de equipo que otras y esta es una clave para lograr el éxito.

El objetivo de los equipos, colectivamente, es ser más fuertes, capaces, eficientes y rápidos que individualmente. Para ello se requiere una gran coordinación a partir de lo que hace cada uno y en qué momento lo hace. Las acciones de cada persona dentro de un equipo deben estar alineadas con las capacidades, habilidades o especialidades de cada uno. CUANDO EN UN EQUIPO CADA INTEGRANTE HACE AQUELLO EN LO QUE ES MEJOR, CONTRIBUYE A LOS LOGROS DEL EQUIPO Y ES MÁS FELIZ EN LO INDIVIDUAL. Un gran equipo es aquel en donde el grupo en sí logra sus metas y experimenta grandes emociones positivas, pero también en donde cada uno logra sus propias metas y vive grandes emociones positivas.

Un elemento primordial para que cada individuo logre indicadores de éxito jugando en equipo es que sus integrantes compartan sus objetivos, en algo o en todo, y que estos estén vinculados directamente con las intenciones de cada uno. Es crucial tener en cuenta que las intenciones pueden ser diferentes entre los miembros del equipo, pero sí es clave que el objetivo sea el mismo y que este avance las agendas individuales de las intenciones.

Las personas exitosas comienzan siendo aprendices del trabajo en equipo, después se vuelven colaboradores indispensables, más adelante juegan el rol de líderes y finalmente se convierten en creadores de equipos. Incluso algunos de ellos en su adultez avanzada son grandes consejeros de equipos.

Tuve claro este proceso gracias a la conversación larga y a profundidad con el Ing. Jaime Uribe de la Mora, Fundador y Presidente de una de las farmacéuticas más grandes del país, *Probiomed*, quien al contarme la historia de su vida me fue detallando cada una de sus etapas como jugador de equipo.

En la etapa de aprendiz hay varios elementos clave. Uno de ellos es la disposición para aprender, por observación y repetición, pero sobre todo por análisis y puesta en práctica de ideas creativas.

La gente exitosa no se conforma con observar y repetir;
es fanática de analizar, desmenuzar una situación,
visualizarla creativamente y preguntarse sobre lo que
está observando.

Y al repetir o poner en práctica las acciones que observan y analizan, se autorizan a sí mismas, se atreven o se arriesgan a ponerle un toque de su creatividad personal. Si no pueden hacerlo adecuadamente en ese momento, al menos se preguntan: “¿Y qué pasaría si no lo hiciera así y lo hiciera de esta otra manera?”. Las personas exitosas, desde sus etapas de aprendices ya echan mano de su poder mental y lo aplican en todo lo que hacen. Cuentan con una insaciable curiosidad por saber el qué pasaría si...

Se habla mucho del aprendizaje bajo el esquema de prueba y error; sin embargo lo interesante es que en cada prueba que se hace, las variables o condiciones de la prueba cambian un poco. De lo contrario estarían cayendo en el viejo paradigma al que ya Einstein se refería diciendo que “el hombre es el único animal capaz de cometer dos veces el mismo error”. El objetivo es encontrar, lo antes posible, formas mediante las cuales un proceso sea más eficiente o cómo mejorar un resultado. Para ello no sólo se tiene que cambiar el experimento sino también aprovechar al máximo los resultados del mismo.

En la etapa de aprendiz importan los resultados pero también los procesos. Analizar los procesos mismos es parte de la adicción (vista positivamente) de los exitosos. Ellos analizan y comprenden cada etapa del proceso porque para ellos cada etapa es un universo en sí mismo y atrae la atención de su intensa curiosidad. Decodifican esa parte-etapa que sirvió para obtener un resultado y entonces se preguntan de qué manera un pequeño cambio en esa etapa o fase particular podría alterar los procedimientos y mejorar los resultados. En la etapa de aprendiz los cinco sentidos deben estar abiertos de par en par, cuestionando y tratando de mejorar todo, preguntando siempre a aquellos que más saben y más experiencia tienen. Es entonces cuando encuentran a

los grandes maestros que les ayudarán a forjar un futuro exitoso. Saber identificarlos y aprovecharlos es fundamental para que el proceso de aprendizaje haya valido la pena. En ocasiones el aprendiz tendrá que ser muy insistente y hasta seductor de sus maestros para que lo dejen aprender, estar con ellos, revisar su trabajo, etc.

El aprendiz, cuando encuentra los entornos y maestros idóneos, puede cuestionar también y redefinir tanto sus intenciones como sus verdades, ya que le es posible identificar las áreas en las que tiene habilidades especiales al compararse con otros miembros de su equipo o de equipos competidores. RECORDEMOS QUE SABER EN QUÉ SOMOS ÚNICOS Y QUÉ CARACTERÍSTICAS NOS HACEN ESPECIALES ES CRUCIAL EN EL DESARROLLO DE PASIONES Y ENFOQUES.

Entre la etapa de aprendiz y la etapa de colaborador indispensable, el gran puente o elemento de paso es haber encontrado aquello que te hace único, esa habilidad o característica especial que debes vincular fuertemente a tus intenciones y objetivos. Haciéndolo así lograrás enfoque y especialización. Los demás lo reconocerán; sientes pasión por algo y comienzas a aportar un alto valor al equipo, en tal medida que los demás sienten que te necesitan.

Ya en la segunda etapa, la de colaborador indispensable, no sólo comienzan las retribuciones económicas, emocionales y simbólicas, sino que comienza la vinculación real de tu participación, mental y física, en los resultados de la organización. Es decir, como colaborador que aplica todas sus especialidades y emociones comienzas a ver que gran parte de los resultados se obtienen gracias a tu participación, lo cual te produce una enorme satisfacción, que origina la motivación para continuar aportando valor no sólo al equipo sino a quienes este equipo sirve (público, clientes, audiencias, ciudadanos, beneficiarios, etc.).

La clave para continuar aportando valor es ser capaz de entender tu rol dentro de la organización, desde una perspectiva general (o desde arriba, como dicen), pero también en el detalle de cada acción y esto te permitirá descubrir interdependencias con otros.

En la etapa de colaborador indispensable comienzas a ver más allá de los territorios del equipo y empiezas a visualizar el espacio y la vida de las personas a quienes sirve el equipo. Analizar, comprender, pensar creativamente la forma en que los resultados del equipo y tu participación pueden enriquecer la vida de aquellos a quienes se ofrece un valor agregado, será fundamental en esta etapa, tanto porque te permite desarrollar más capacidades dentro de tu especialización, como porque te facilita el tener una visión más clara de cómo incrementa el valor aportado por todo el equipo. Eso a su vez te hará entender no sólo tu posición y participación, sino el aporte de cada pieza o individuo dentro del equipo.

Así como tener claras tus intenciones y habilidades especiales te permite transitar exitosamente de la etapa de aprendiz a la etapa de colaborador indispensable, el comprender el rol de cada persona o área de trabajo dentro de un equipo en los resultados te permitirá pasar de esta etapa a la tercera: la de líder de un equipo.

Conocer profundamente al cliente, usuario, o recipiente del valor que se busca agregar con productos y servicios generados por la organización será una táctica más que podrás utilizar para que tus esfuerzos y los de la organización tengan siempre un enfoque claro hacia el destinatario de ese valor. Recuerda que SI EL CLIENTE SE SIENTE FELIZ DESARROLLARÁ LEALTAD HACIA LA ORGANIZACIÓN. LA LEALTAD REPRESENTA RENTABILIDAD Y AMBAS SON CRUCIALES EN TODA ORGANIZACIÓN. Mientras más contribuyas a la rentabilidad, más te apreciarán y te reconocerán. En esta fase se requiere extrema cautela. Tendrás que ser muy cuidadoso de esa línea tan delgada que siempre existe entre ayudar a la organización en la que colaboras a obtener utilidades y/o ventas -o la organización de tu propiedad- y el buscar sacarle dinero a tus clientes o usuarios a diestra y siniestra. Muchos utilizan tácticas de engaño, mentira, fraude, colusiones, ilegalidades, corrupción, etcétera, para lograr mejores resultados y obtener reconocimiento. Incurrir en estas tácticas negras sólo te traerá culpabilidades y sentimientos negativos que pondrán en jaque tu éxito personal, a pesar de aparentar tener mucho éxito profesional.

Como colaborador, buscando agregar el mayor valor posible, siempre deberás tener claros tus valores. Recuerda que tus prioridades son dos y no sólo una: el éxito personal y el éxito profesional.

Cómo líder de un equipo llegan nuevos roles y responsabilidades, ya no sólo eres un colaborador fuerte sino que tienes que dar fortaleza a cada integran-

te del equipo. En esta etapa tienes que ser maestro y guía de otros, pero no te podrás dar el lujo o cometer el error de dejar de continuar aprendiendo, seguir absorbiendo información del cliente o audiencia, de cada colaborador, de otros líderes de otros equipos que han tenido éxito, incluso de la competencia, ya que LA INFORMACIÓN Y EL APRENDIZAJE SON ORO EN EL DESARROLLO COMO LÍDER.

El líder del equipo debe ser capaz además de identificar a los nuevos aprendices que se incorporarán al equipo, aprendices con un talento o potencial especial, que tengan capacidades para convertirse rápidamente en colaboradores indispensables del equipo. Pero para llegar a ser colaboradores indispensables, recordemos que en esa fase una de las responsabilidades del líder es lograr que los aprendices encuentren sus pasiones y habilidades, absorban información procedente de maestros o tutores, conozcan al recipiente de valor (clientes o usuarios) y pongan en práctica su fuerza creativa.

Como líder es fundamental promover las emociones positivas del equipo, reconocer y premiar a cada individuo, pero también retroalimentarse muy en detalle para que cada uno descubra sus áreas débiles al igual que sus áreas fuertes. En ocasiones sólo decir que algo no está bien o reprobar a alguien en lo general no permite el crecimiento; cuando se ayuda a la persona a analizar los errores en detalle identificando el punto específico del área de oportunidad, se facilita que la persona pueda crecer rápidamente, ya sea un hijo, alumno, aprendiz o colaborador indispensable.

El líder de un equipo tiene la responsabilidad de preservar sus intenciones como individuo y las de cada integrante del equipo y lograr que los objetivos vinculados a dichas intenciones estén alineados. Es lo que se llama definir una visión en conjunto. Para ello deberá reconocer las diferencias y construir fuerzas con ellas, reconociendo a cada individuo y el valor que este aporta a la visión en común.

El Coach Frank González me dijo: “Ellos (el equipo/los jugadores) son los que definen la visión de la temporada y deciden si realmente quieren ser campeones. Como Coach soy un facilitador de las herramientas, disciplina, motivación y conocimiento para que logren su visión. Si alguien se queja le digo que al definir esa meta ellos habían elegido lo que se tenía que hacer”. Esto tuvo mucho sentido para mí. La visión del líder es lograr que todo el equipo tenga la misma visión colectivamente y esta tiene que aglutinar las visiones (intenciones) de cada miembro del equipo, de lo contrario uno o varios se sentirán excluidos y no aportarán su mejor desempeño. Para lograr pasiones y emociones positivas dentro del equipo es importante no permitir la crítica entre sus integrantes, fomentar la creatividad y premiar más por resultados que por procesos específicos, permitiendo cierta libertad para ejecutar accio-

nes puntuales de maneras distintas, siempre y cuando produzcan mejores resultados. Siempre, siempre, viendo hacia el futuro, sólo tomando el pasado como aprendizaje y el presente como plataforma, analizando las tendencias y aprovechándolas.

La persona exitosa lo es porque vivió sin prisa pero sin pausa estas etapas de aprendiz, colaborador indispensable y líder, antes de pasar a la etapa de ser creador y/o consejero de equipos. Muchas personas se aceleran demasiado o no viven con intensidad cada una de ellas ni aprovechan las oportunidades que les ofrecen. Otros se atorán sobre todo en las primeras dos etapas y nunca dan el brinco a la tercera o la cuarta.

Una vez que se ha vivido el proceso de liderazgo de un equipo y si se ha aprovechado al máximo esta etapa, la persona puede comenzar a CREAR ORGANIZACIONES, lo cual hará que muchos se gradúen como líderes. La creación de organizaciones les permite poner todos sus conocimientos en práctica, ser reconocidos, admirados e incluso trascender. Algunos crean organizaciones civiles, clubes deportivos, empresas, asociaciones y hasta partidos políticos. Durante este proceso el creador vive intensamente todas las etapas, y desafíos tales como escoger personajes ideales para operar y administrar sus creaciones, definir sistemas y/o procesos, objetivos y por supuesto, concebir y supervisar grandes presupuestos.

Los grandes elementos que hay que tener perfectamente identificados y estructurados en esta etapa de la creación de organizaciones son:

- a) **Intenciones individuales y colectivas:** deberá establecer y comunicar claramente sus intenciones y objetivos para la creación de la nueva organización, pero también deberá escuchar los de cada integrante para lograr que cada uno sienta pasión y dé su máximo en la nueva organización. En esto la motivación es fundamental. Normalmente los exitosos definen altos objetivos, por lo que tienen que mantener a todos muy enfocados y motivados. Mientras más sencilla sea la definición de la intención, de la visión y de los objetivos, más fácil será de entender y seguir. John F. Kennedy definió su visión de una forma muy clara y contundente, la que motivó e inspiró a toda una generación: “Mi sueño es llevar al hombre a la luna y regresarlo con seguridad”.
- b) **Sistema o modelo:** las personas de éxito piensan en términos de modelos o sistemas, tienen la visión del todo desde arriba y ven lo que cada pieza, ya sea persona, recurso, equipo o conocimiento deberá aportarle a ese todo; como ya han vivido en sistemas similares, conocen las entrañas de cada área. Los exitosos replican sistemas, no crean equipos de manera desorganizada, van integrando piezas del rompecabezas con

cuidado y de manera estratégica. Ellos saben que los resultados son consecuencia del sistema, no tanto de la aportación individual de una o dos personas, ni de una o dos máquinas. Todo sistema o modelo tendrá que contemplar premios y castigos, los cuales mueven los esfuerzos de las personas. Recordemos que nadie da un paso si no encuentra un beneficio a darlo. Los premios y los castigos, idealmente, deberán ser diseñados dependiendo de lo que más agregue valor y motive a cada persona, porque a una persona la podrá motivar un reloj de oro y a otra una oficina más cómoda.

- c) **El valor agregado:** los exitosos logran visualizar, transmitir, contagiar al equipo creado y generar elementos tangibles (productos, servicios, espacios o acciones) que agreguen un valor sustancial a la comunidad y que esta lo reconozca para que haya una retribución al modelo o sistema. El valor agregado, lo que le simplifica la vida a las personas, se la hace más cómoda, más feliz o más eficiente. Si la ciencia avanza en algo, contiene en sí misma la intención fundamental del creador del equipo. La reacción y cambio positivo de vida de los recipientes del valor agregado es la representación más tangible de la intención del exitoso y exitosa.
- d) **La continuidad:** si las organizaciones creadas sirven de testimonio tangible de la existencia e intenciones de una persona, uno de los grandes objetivos del creador es que sus organizaciones continúen en el tiempo, perduren, se mantengan muchos años, décadas y/o siglos. Por ello las reglas, estrategias, creación de un fondo, comités, sistemas y modelos, deberán ser cuidadosamente escogidos y/o creados para lograr la continuidad de estas instituciones, aunque ellos ya no estén.

Las organizaciones creadas por la persona exitosa o por el buscador de éxito representan una herencia que le dejan al mundo. El mundo recuerda a las personas no sólo por lo que dijeron, sino por lo que hicieron y el símbolo tangible más poderoso es una organización. En busca de la representación tangible de su existencia, muchos exitosos dejan grandes sumas de dinero a instituciones educativas, de investigación o religiosas. En Estados Unidos, por ejemplo, en donde la herencia está altamente castigada con impuestos, muchas herencias han ido directamente a universidades, hospitales, bibliotecas, museos y centros de investigación.

Las personas que crean modelos productivos exitosos se vuelven exitosas profesionalmente. Y así como logran esto con mucho esfuerzo, con inteligencia, determinación y dinero, así también se interesan y motivan por crear modelos eficientes para su éxito personal. Las personas exitosas en lo personal han desarrollado esquemas, por ejemplo, de aprendizaje eficiente, modelos

que les permiten absorber la mayor cantidad de información y de la mejor calidad posible. Tienen claro si aprenden más leyendo en libros físicos o en formatos digitales, si prefieren subrayar o hacer síntesis al final y si son más eficientes visual o auditivamente. Igualmente crean sistemas para conocerse mejor y controlar sus emociones (por ejemplo cuando andan alterados, o cuando deben hacer las paces consigo mismos o con los demás). A nivel familiar, las personas con éxito personal han definido hábitos o modelos de relación con su familia, actividades y rituales, viajes y espacios de comunicación que les permitan maximizar el tiempo y la calidad de lo que les dedican a sus seres queridos. Muchos de ellos han trabajado mucho su sistema de relación espiritual con Dios, su Creador, el Universo, su Espíritu o como lo llamen, lo que les permite tener confianza en un apoyo superior y en la sabiduría de sus fuerzas individuales.

LEER MENTES Y MOTIVAR

Para que los sistemas funcionen correctamente y aporten un alto valor agregado a la sociedad se requiere gente motivada y que vea en el modelo un medio para también hacer tangibles sus intenciones individuales, en el que cada persona pueda aplicar sus máximas capacidades y habilidades.

La motivación entre los integrantes del equipo es clave para el logro de los indicadores de éxito. Para mantener a su gente altamente motivada los líderes crean sistemas para “leer sus mentes”. Así es; la gente exitosa lee las mentes de los demás, tanto para saber qué quieren y qué los motiva, como para conocer lo que les duele y qué los desmotiva.

Los exitosos logran empatizar con sus colaboradores porque se esfuerzan por entenderlos, conversan con ellos, conocen sus antecedentes y descubren sus sueños. Miran a sus colaboradores a los ojos para “penetrar en su alma”. Algunos lo hacen con mucho esfuerzo, pero para otros líderes ya es una habilidad natural: sienten lo que sienten sus colaboradores al igual que sienten lo que viven sus hijos. Leer la mente de las personas es un arte que se practica hasta convertirse en instintivo. Si todos dijeran lo que piensan el mundo sería aburrido, puesto que no habría motivación ni deseo curioso de leer en los ojos, en las expresiones y en las posturas de los demás sus intenciones y sus emociones. Eventualmente este deseo y la empatía perderían sentido como herramientas en los seres humanos y la socialización sería un mero formalis-

mo. En ocasiones se aprende qué mueve a las personas a base de prueba y error, dándoles retos y responsabilidades diferentes, rotándolos de puesto, motivándolos a pensar o actuar de manera diferente alrededor de lo que hacen todos los días. En otras, dándoles espacios libres para que desplieguen sus habilidades en lo que más crean que agregan y aportan valor al equipo y finalmente al cliente o usuario.

No se puede ser paternalista, el tiempo y el esfuerzo no dan para serlo; no se puede estar detrás de cada persona todo el tiempo. Los exitosos buscan invitar a sus equipos a personas que saben más o menos lo que quieren, que conocen sus capacidades, que tendrán la motivación interna y la creatividad y que buscan desarrollar su máximo potencial dentro de la organización y, en caso de que no puedan, proponer cambios. Los exitosos, por ende, también saben despedir o dejar ir a las personas que no están dando su máximo potencial, que no proponen y que no aportan. Hasta cierto punto son personas que no encuentran en el equipo, en el sistema y en los valores agregados los medios para la satisfacción o cumplimiento de sus intenciones. A ellos hay que dejarlos ir para que lo busquen en otras partes.

Las personas exitosas saben que el ser humano es movido instintivamente por impulsos primarios y poderosos y que cuando se le permite satisfacerlos constructivamente dan todo de sí, respetan y hasta “aman” a los líderes. Deseos como estar en control, poder hacer realidad lo que imaginan, sentir que pertenecen a un grupo fuerte, querer ser buenos proveedores para su familia y por sobre todas las cosas SENTIRSE IMPORTANTES y RELEVANTES en sus entornos, son fuertes motivadores para lograr que las personas den todo de sí. Más que los castigos, son los motivadores los que mueven poderosamente a cualquier ser humano.

Otro deseo, en muchas ocasiones muy inconsciente, también muy poderoso y altamente deseado por cualquier persona, es la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE EN EL FUTURO. Su contraparte, la incertidumbre, genera mucho miedo en cualquier persona y al saber esto, es posible diseñar esquemas para que las personas que colaboran contigo puedan sentirse protegidas en el futuro. Por ello las personas luchan todo el tiempo por sus planes de retiro, planes de carrera y promoción, pensiones, seguros, etcétera. La misma educación y capacitación continua es una forma de asegurar el futuro en el presente.

La persona exitosa lee mentes y mueve a personas para lograr la intención colectiva y haciéndolo logra que cada uno se sienta relevante y con seguridad en el futuro.

INTERDEPENDIENTES

He escuchado a muchos papás y mamás decir que quieren que sus hijos sean independientes, que tomen decisiones por sí mismos, que no dependan de nadie, ni de ellos mismos como padres. Si bien comprendo su intención, desde mi punto de vista hay un error de fondo: es mejor educar para la interdependencia que para la independencia. Nadie, absolutamente nadie, es independiente, dependemos en todo de otros: no vamos por nuestros alimentos a la selva; gracias a otras personas estos llegan al súper, ahí los compramos y normalmente alguien los cocina para nosotros, personas en un restaurante, nuestra mamá o nuestra pareja. No aprendemos viendo pasar las estrellas en el cielo y viendo crecer las plantas, vamos a la escuela en donde somos parte de un gran salón de clases con muchos alumnos y escuchamos a un maestro. Aunque trabajemos “por nuestra cuenta” le compramos materia prima a otros, tenemos una cuenta de banco, tenemos un contador y le vendemos a clientes. Somos interdependientes, jamás independientes.

La mejor educación, creo yo, es aquella que enseña a los bebés y niños a buscar ser parte de un grupo, aportar a otros lo mejor posible, observar y aprender de ellos y aprovechar lo que estén dispuestos a aportarnos de valor. Y así lo demuestra el estudio de *El Gen Exitoso*: la gente que ha logrado más objetivos personales y profesionales en su vida ha sabido ser un gran miembro interdependiente de un equipo.

Incluso en la toma de decisiones, no debemos tomar aquellas que afecten a toda una organización o a nuestra familia de manera independiente, sino de manera colectiva e interdependiente, considerando los puntos de vista de todos.

Una decisión y una acción interdependiente normalmente será mejor que una decisión independiente. Es imposible ser buenos en todo para no depender de otros, es mejor ser el mejor en algo sabiendo aprovechar en lo que otros son buenos. No hay personas exitosas independientes y sí las hay interdependientes.

Ningún gran empresario se hizo solo; todos tuvieron apoyo, aliados, maestros, proveedores, colaboradores y clientes; lo que los distingue es que supieron aportar valor al grupo y recibir el mayor valor de este. Enseña a tus hijos a ser interdependientes, no a ser independientes; busca ser tú su primer aliado,

aportándoles el mayor valor posible, enseñándoles a recibirlo y ponerlo en práctica. No te estreses porque todo lo hagan solos, que jamás en su vida harán nada solos. Toma como ejemplo a las personas exitosas que son jugadores interdependientes de equipo.

Para ser un gran participante de equipos y lograr una interdependencia máxima existen varias condiciones. La primera de ellas es que debes tener claras tus intenciones, para después identificar exactamente qué es lo que requieres del exterior en cuanto a herramientas y conocimientos que contribuyan a avanzar en el logro de estas intenciones. Posteriormente tienes que ser capaz de observar y analizar las diferentes posibles fuentes de esas herramientas para identificar la fuente óptima. Adicionalmente tendrás que ser capaz, como lo veíamos en secciones anteriores, de leer las intenciones de los demás para definir el cómo puedes agregar valor a la fuente de la herramienta para lograr obtenerla en una negociación e intercambio justo.

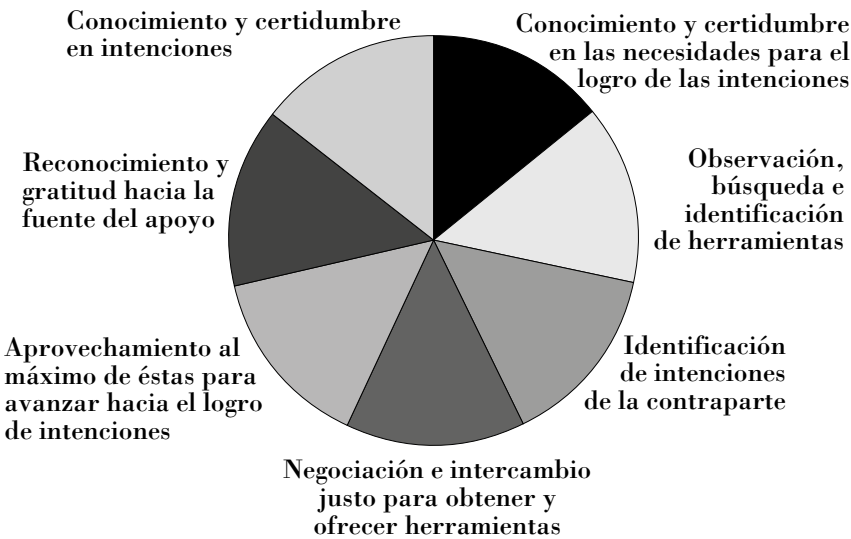
Una vez que hayas considerado estas etapas anteriores, llega la más importante de todas: el aprovechamiento al máximo de esa herramienta, porque tal vez sólo tengas una oportunidad para sacarle valor y, finalmente siempre tiene que haber una etapa, que muchos olvidan, pero que es definitiva en la vida de los exitosos, el reconocimiento y la gratitud del valor que recibiste gracias a una herramienta, en el avance hacia tus intenciones.

Cuando hablo de obtener y proveer herramientas para avanzar en tus intenciones o bien para que otros avancen en las tuyas, en una relación de interdependencia, no me refiero sólo a sofisticadas herramientas tecnológicas, no; me refiero a todo conocimiento, momento, equipo, incluso apoyo emocional con el que alguien colabore con nosotros o bien que ofrezcamos a alguien.

Incluso los momentos complicados o dolorosos pueden convertirse a la postre en una gran oportunidad para revisar nuestras intenciones, para aumentar nuestra confianza y seguridad en nosotros mismos, para hacer esa síntesis de creencias dejando atrás lo que no nos sirve y adquiriendo nuevos pensamientos e ideas.

Recuerdo perfectamente dos inversiones que hice en las que perdí mucho dinero. Ambas me producían orgullo y satisfacción social, pero ahora sé que si perdí el dinero fue porque nada tenía yo que estar haciendo en esos negocios. Para mí esos aprendizajes han sido herramientas para avanzar en mis in-

tenciones. A continuación presento esta secuencia de etapas en lo que llamo el Círculo de la Interdependencia.



Cuando uno es consciente de la interdependencia que existe en una familia o en una organización, hay también una consciencia de que el éxito de un miembro del equipo es también el éxito nuestro y que nuestro éxito en gran parte depende de los otros. En el mundo de las hormigas la interdependencia es grandísima, mientras que en el mundo del ser humano la falta de consciencia sobre esta es altísima. Es por esto que muchas organizaciones promueven más la independencia al premiar solo a ciertas personas, construyendo liderazgos solitarios y personajes que creen que lo hicieron todo solos.

Algo muy interesante que descubrí en el estudio en el que participaron más de 60 personajes exitosos, fue que se habían acostumbrado, ya sea desde niños, adolescentes o jóvenes, a no pedir herramientas para su avance a otros cuando ellos mismos las podían desarrollar o cuando podían obtenerlas de una manera u otra. Incluso parte de su desarrollo era no solicitar a otros estas herramientas, o que les fueran negadas para que ellos mismos tuvieran que desarrollarlas. Uno de mis entrevistados dijo algo muy significativo al respecto: "Hay que saber hacer equipo, pero no es justo desgastar al equipo por cosas que tú mismo puedes hacer. Hay que saber pedir cosas y en qué momento pedir las, pero no desenfocar a tu equipo al exigirle a tus compañeros lo que no les corresponde".

SIMPLIFICAR LO COMPLEJO

La mejor forma de iniciar la solución de algo complejo es simplificarlo. Los que ya son exitosos o aquellos en el camino a serlo desarrollan un sistema de análisis de problemas o definición de estrategias para el logro de sus objetivos en donde la simplificación es parte fundamental. Son capaces de deconstruir el todo complejo y rearmarlo en un todo simple, fácil de abordar, que les permita una mayor efectividad de su enfoque en tiempo, pensamiento, esfuerzo y energías, pero también en los demás ya que son capaces de compartir su nueva y simplificada visión.

Al igual que les sucede a estas personas en torno a otras características, son comúnmente criticados por la simplificación de las cosas, incluso se les tacha de sobresimplificadores. Sin embargo, esto les permite tener una gran claridad sobre qué hacer frente a complejidades, en tanto que otros se paralizan ante ellas o generan estrategias de solución más complejas que la propia situación.

Esa misma visión la aplican para sí mismos al considerar sus capacidades y habilidades, fuerzas y desventajas, así como para entender a sus colaboradores, delegarles responsabilidades y ayudarles a mejorar sus condiciones y capacidades.

La intención de la simplificación de lo complejo, que en algunos casos se vuelve costumbre casi adictiva, comenzó en la vida de estas personas por uno de tres motivos diferentes:

- 1) Educación desde muy niños o adolescentes a través de uno de los padres o de un maestro, los cuales lograron transmitir, convencer y acostumbrar a la persona a observar, analizar y entender de una manera simplificada, lo que permitiera a su vez la acción puntual sobre el problema o la situación.
- 2) Un momento doloroso, en el que se falló por haber complicado demasiado el análisis y solución de un tema en particular y a partir de ese momento su mente tuvo que adaptarse para pensar de manera diferente.
- 3) Un momento "eureka", en que al simplificar lograron entender mucho más una situación antes compleja, dedujeron beneficios y ahora buscan siempre obtenerlos simplificando temas cada vez que pueden.

Las personas exitosas tienden a simplificarse las cosas puesto que verlas de maneras complicadas los haría derrochar el tiempo y esfuerzos que se requieren para llevarlas a cabo. Quieren actuar de inmediato pero saben que si las cosas se complican, nunca llegarán a hacerlo. A muchos, por lo que pudimos descubrir, les "duele" cuando las cosas son tan complicadas u otros se

las presentan así; se presionan y presionan a otros para buscar el lado simple y al menos, fácil de explicar. En esta simplificación de lo complejo, una de las claves para las personas exitosas es asignar prioridades, lo que les permite enfocarse en lo que han elegido como lo más importante o relevante, lo más necesario o lo más urgente. En su mente, como me lo decía un entrevistado, se dibuja una pirámide de prioridades que le deja perfectamente claro lo que tiene que hacer primero y lo que seguirá después, ya que tiene un modelo gracias a la esquematización mental.

La simplificación de lo complejo es también una estrategia para quitar de tu camino las ramas del bosque que te impidan ver hacia adelante, anticipar obstáculos, ventajas y oportunidades. El exitoso siempre busca tener claridad sobre el futuro, así que utiliza la estrategia de la simplificación para poder anticipar lo que viene en el futuro y tomar decisiones.

Una persona exitosa da pasos seguros hacia adelante
porque tiene claridad en el futuro.

EL VALOR QUE AGREGAN

Todo el mundo habla de “valor” en el mundo de los negocios, pero una vez que los cuestionas sobre qué es “valor” comienzan a dudar y batallan para generar una respuesta contundente. Para algunos “valor” es todo aquello que le genere rentabilidad a una empresa u organización, por ejemplo si logran que una línea de producción dispare más productos en menos tiempo, eso implicará que aumenta el “valor” en términos de rentabilidad puesto que cada producto será más barato, lo que les permitirá un margen de utilidad mayor. Otros hablan de “valor” o “valor agregado” cuando se refieren a todo aquello que haga que la acción en la bolsa de valores aumente; mientras que otros se refieren a la conquista de un nuevo territorio de mercado. Por su parte otros hablan de “valor agregado” cuando se refieren a lograr que los productos o servicios generados por una organización, contribuyan más al bienestar de un usuario o cliente: la simplificación de su vida, el disfrute de un bien, una vida de mayor calidad o comodidad.

Toda persona tiene un público, su objetivo, al que le puede agregar valor. Algunos buscarán sólo extraerles el mayor dinero posible o recursos para su propio bienestar, mientras que otros dedicarán su vida a investigar y luchar para realmente agregarles cada vez mayor valor, ya sea a una empresa, un gobierno, una organización no gubernamental, una escuela, un hospital. Puede ser un organismo pequeño o gigantesco, todos tienen la posibilidad de agregar valor. Adicionalmente, los líderes de la organización y encargados de la estructura y ambiente interno también tienen la posibilidad de agregarles valor a los colaboradores de su organización mediante planes de carrera, esquemas de comunicación interna, dinámicas de balance vida-trabajo, capacitación, ‘customización’ de áreas y herramientas de trabajo.

En este tenor, existe un gran debate sobre los tipos de valor que una organización, formada de seres humanos buscando ser exitosos, puede ofrecer a sus usuarios y colaboradores y en quiénes enfocar los mayores esfuerzos. Por una parte existe un *valor funcional o tangible* del producto, el que un auto gaste menos gasolina, que resista más las maltratadas calles, que su mantenimiento cueste menos, que tenga funciones para avisarte cuándo darle afinación preventiva, que simplifique más su operación, etcétera. Pero también existe otro valor, *el valor intangible o perceptual*, aquel que no se toca, que no es material, que no se puede comparar utilizando herramientas o mediciones, el que podríamos dividir en *valor emocional y valor simbólico*. El valor emocional es cuando un producto, servicio, persona o espacio provocan en el usuario una emoción (sobre todo positiva), a través de la experiencia, las

sensaciones o sentidos. El *valor simbólico* es aquel que un producto, servicio, persona o espacio construyen en el imaginario colectivo a través de generar la percepción de una satisfacción de una necesidad, sobre todo inconsciente, prioritaria para un grupo poblacional.

En el caso de una golosina, por ejemplo, esta otorga un valor funcional que es el sabor, la facilidad para encontrarlo, la envoltura que lo protege, el precio justo y la cantidad de azúcar; en cuanto a valor emocional podría generar una experiencia de expectativa placentera mientras se va llegando poco a poco al centro en el cual siempre encuentras una sorpresa a través de un ingrediente o textura diferente, al mismo tiempo por el estado de ánimo alterado en el que te pone fisiológicamente por la cantidad de azúcar ingerida y, finalmente, el valor simbólico que podría hacer pensar al niño “mi mamá me quiere”, “mi mamá me consiente”, “soy niño rico por poder comprar este dulce”, “soy niño a la moda porque este es un dulce de moda”, “soy un niño feliz gracias a esta golosina”.

Los seres humanos, todos clientes o usuarios por naturaleza y dinámica de la misma sociedad actual, no sólo compramos por necesidades funcionales, tangibles o materiales, sino por necesidades emocionales y simbólicas. Si viviéramos en una isla desierta no le veríamos el caso a invertir mucho tiempo y esfuerzo trabajando para lograr obtener unos zapatos, reloj o bolsa de las de marcas de lujo, ya que si nadie te ve, a nadie necesitas mandarle el mensaje del valor simbólico de esas marcas. El valor simbólico es un valor compartido, algo con significado para un grupo de personas, el logro que representa poder o estatus, la marca que representa exclusividad, aspiracionalidad o sofisticación.

Así, los empresarios, ejecutivos, accionistas, colaboradores o funcionarios de cualquier organización viven todo el tiempo debatiéndose sobre cómo agregar el mayor valor en los tres territorios. En muchos casos han agotado sus capacidades de agregar valor en el terreno funcional (aunque con creatividad siempre habrá espacios de innovación funcional) y optan sólo por promover o construir valores emocionales y simbólicos, muchos de los cuales llegan a ser adictivos y vinculan de por vida a los usuarios (seres humanos llenos de necesidades conscientes e inconscientes) con las marcas.

Hay personas que se llegan a sentir pobres si no traen una y otra marca, aun cuando la cantidad monetaria en sus carteras y bancos no haya disminuido; mujeres que piensan que serán excluidas de los grupos sociales si no traen una bolsa o reloj de tal o cual marca (y amigas que llegan a excluirlas por tal motivo); hombres que creen que son fracasados si no manejan un auto con cierto logotipo o emblema en el volante y en el cofre. Los líderes de las organizaciones, al darse cuenta de que existe la necesidad inconsciente y la adicción que genera tanto el valor emocional como el simbólico se aprovechan

e incrementan exorbitantemente los precios de los productos que satisfacen en un 300 o 400 por ciento de su valor de producción, generándoles una rentabilidad muy alta. En el mismo tenor, por ejemplo en la industria de la alimentación muchas empresas se aprovechan de la confianza o familiaridad del cliente con algunas marcas, incluso de la monopolización de los canales de distribución y medios de comunicación: reducen la calidad de los ingredientes, aumentan los precios bajo el espejismo del “valor” pero sólo para los accionistas, porque en ocasiones la rentabilidad no se distribuye entre los colaboradores de la organización.

Un gran vendedor puede vender cualquier cosa, literalmente cualquier cosa, he visto cómo algunas personas que le meten mucha emoción logran conectarse con sus audiencias, convencerlas; aprovechan una necesidad profunda y los convencen de que su producto o servicio hace maravillas, cuando en realidad es una farsa. La gran diferencia entre un simple vendedor o estafador es que al ejecutar su acción de sacarle dinero a la gente no queda satisfecho internamente, mientras que un vendedor exitoso que realmente ofrece un producto con gran valor agregado sí se queda satisfecho.

Como hemos podido descubrir en esta investigación, las personas más exitosas son aquellas que cumplen indicadores de éxito tanto en lo personal como en lo profesional. SENTIRTE PROFUNDAMENTE SATISFECHO CON EL VALOR QUE AGREGAS A TU PÚBLICO USUARIO Y RECEPTOR-DE-VALOR ES FUNDAMENTAL PARA LOGRAR UN ÉXITO REAL. Las personas verdaderamente exitosas se esfuerzan por conocer en detalle al usuario, ciudadano, cliente o consumidor, viéndolo como un ser humano y no como un simple número, para agregarle el mayor valor posible: funcional, emocional y simbólico. Por esto son muy cuidadosos de no engañarlo, de no volverlo artificialmente adicto, de comunicarle claramente las características del bien que les ofrecen, de no cobrarle sobrepuestos excesivos y de no aprovecharse de sus condiciones de venta (en ocasiones monopólicas) de mercado.

La línea entre comunicación efectiva y comunicación engañosa es muy delgada. A los publicistas se les contrata para que ayuden a vender más, pero en ocasiones ellos generan piezas que distorsionan completamente la realidad de los beneficios del producto, espacio o servicio con tal de lograr su cometido; las personas éticas y exitosas en lo personal tienen estándares increíblemente difíciles de mantener en un mundo tan movido por las ganancias monetarias, pero los mantienen y los hacen cumplir a sus proveedores.

Imposible sentirte bien en lo personal talando árboles sin reforestar la zona, vendiendo golosinas y snacks que hacen adictiva a la gente y producen estragos en su organismo, alimentos producidos sin estándares de salubridad, empaques altamente contaminantes para el medio ambiente, equipos que

te durarán máximo dos años y te vincularán permanentemente a un servicio de partes y reparaciones, o siendo un político o gobernante que le devuelve servicios e infraestructura de baja calidad a los ciudadanos que se esfuerzan por pagar el agua, los impuestos prediales y sus contribuciones fiscales, aún después de haber prometido mucho más en campaña.

Es innegable que existirán y se acumularán emociones negativas en las personas que estén trabajando en esa administración pública, en esa organización o empresa. Es difícil pensar que no haya un conflicto emocional (algunos dirían también espiritual) en el interior de estas personas. Bajo esas condiciones el verdadero éxito difícilmente se da.

Sin embargo, las personas pueden vivir confundidas por muchos años, sin darse cuenta, y actuando de manera automática. Si son premiados por buscar las ventas y rentabilidades a diestra y siniestra, si ven que todos se comportan de la misma manera, si fueron educados de esta manera y han visto que las personas que salen en las revistas son aquellas que logran altas utilidades y crecimientos, aun cuando el cliente sea afectado a largo plazo, pues ellos harán lo mismo y serán artificialmente felices y exitosos. Sin embargo, por lo que hemos descubierto en este estudio, siempre existirá una voccecita al interior de las personas que les diga: "¡Hey eso está mal, no puedes seguir engañando al público!".

Recordemos que el entorno tiene una gran influencia en definir los motivadores y objetivos de las personas cuando estas no tienen claras sus verdades, necesidades e intenciones; por ende muchos se dejan llevar y se convencer, al menos temporalmente, de que lo que hacen está bien. Y, sobre todo, cuando las personas llenan su vida sólo con el trabajo y la posición, cuando los indicadores de éxito que los definen son los de mayores ventas y mayor rentabilidad, no los de satisfacción real y aportación de valor para el usuario. Entonces la confusión es total ya que carecen de indicadores de éxito fuera de los profesionales, que a su vez fueron definidos no por ellos mismos sino por la empresa u organización.

Muchas personas terminan por simplemente aceptar lo que la empresa les demanda y exige ya que así mantendrán su posición y nivel de ingreso, lo que representa llevar el dinero a la casa, quedar bien como padre o madre, tener a sus hijos en buenas escuelas, vestirlos y alimentarlos bien, vivir en un buen sector residencial. Sin duda son objetivos sumamente loables, nobles, naturales y lógicos, pero si por ello se está contaminando el ambiente, intoxicando a los usuarios, corrompiendo autoridades o generando personas dependientes de algún producto, sin duda habrá conflictos internos emocionales, mentales y hasta espirituales. Siempre, siempre, habrá algún otro lugar en donde poder desarrollar lo que sabes hacer bien y con pasión, entregándole un valor real al

público. Y siempre, siempre, habrá formas y estrategias para promover, dentro de una empresa, un cambio positivo en los hábitos de la organización y en la percepción sobre el público al que debería servir y proveerle valor.

CONOCIMIENTO DE TU CLIENTE

Si no conoces a tu cliente nunca sabrás como hacerlo feliz y agregarle el mayor valor posible, simplificarle la vida, hacérsela más cómoda, por lo cual esa persona no te será leal. Si no conoces a tus hijos o a tu pareja nunca podrás ser empático, tener las palabras para ayudarlos, motivarlos o consolarlos; no podrás ser una autoridad amorosa con los hijos ni un jugador de equipo con tu pareja.

Es fundamental entender que todos estamos en constante evolución, que lo único constante es el cambio. No podemos nunca asumir que conocemos a la perfección a quienes les agregamos valor, ya sea tu pareja, nuestros hijos, los colaboradores o los clientes y beneficiarios de nuestros productos y servicios, porque estos están cambiando todo el tiempo. Nada permanece pasivo y si los beneficiarios de nuestro valor agregado no se mantienen pasivos, tampoco nuestros deseos e intenciones por conocerlos, entenderlos y empatizar con ellos para innovar y desarrollar nuevas y mejores formas de agregarles valor.

Cualquier conocimiento que tengas actualmente sobre tus clientes o beneficiarios de valor agregado muy pronto será obsoleto. Steve Brown, futurista de Intel, dice en entrevista para la revista Forbes que para determinar cómo será el mundo, en Intel Labs se valen del presente y de analizar las cosas básicas que los seres humanos necesitamos. Toman en cuenta lo que amamos, lo que odiamos y nuestros miedos. Anualmente llevan a cabo alrededor de 250,000 entrevistas con personas de alrededor del mundo para entender, no lo que quieren de la tecnología, sino qué quieren de la vida. A pesar de las diferencias culturales, de sexo y étnicas, han encontrado que nos preocupamos esencialmente por lo mismo: que las cosas se hagan, aprender y crecer constantemente a lo largo de la vida y tener acceso a información e ideas, expresarnos de forma creativa, monitorear nuestro bienestar y el de las personas por las que nos preocupamos, sentirnos conectados a otros, ya sea con quienes queremos o en un contexto de negocios, como proveedores o clientes, así como entretenernos y tener tiempo apropiado para esa actividad.

Las personas exitosas conocen a sus contrapartes a quienes buscan agregarles valor, pero para llegar a hacerlo se esfuerzan y mucho. Dedicar muchas horas a observarlos, a cuestionarlos, a probar con una u otra fórmula la mejor manera de satisfacer sus carencias, no sólo conscientes sino sobre todo in-

conscientes, siendo estas aún más poderosas (emocionales e instintivas) en el ser humano. Entender qué mueve a las personas es fundamental. Recordemos que el ser humano tiene tres centros de generación de necesidades o motivadores, el cerebro neocórtex (motivadores funcionales y racionales), el sistema límbico (motivadores emocionales y sensoriales) y el complejo reptílico (motivadores instintivos). Así, conocer a profundidad a tu contraparte, clientes, socios, aliados o familiares, implica ser hasta cierto punto un psicólogo empírico que entra a su mente, extrae sus motivadores en cada uno de sus cerebros y los aprovecha para ejecutar acciones puntuales enfocadas a su satisfacción.

Durante mis entrevistas con personajes, lo mismo que durante las sesiones de Imprint Room y en el estudio cuantitativo, LA EMPATÍA surgió como UNA CARACTERÍSTICA FUNDAMENTAL EN LAS PERSONAS EXITOSAS y de aquellas que van en el camino correcto hacia el éxito. La empatía es la capacidad de ponerse en los zapatos de los otros, lo cual implica cercanía, introspección, análisis y toma de decisiones puntuales para conectar con los otros. La empatía le permite al emprendedor o directivo de empresa saber qué le gusta y disgusta al cliente, cómo quiere ser atendido y qué palabras harán memorable la visita a la tienda; la empatía le permite al amigo conectar con sus otros amigos y siempre contar con ellos cuando los necesite; la empatía le permite a un hijo entender a sus padres ya viejos, darles su lugar, hacerlos sentir relevantes e importantes y ser un gran hijo; la empatía le permite al artista o deportista entender a sus fanáticos para darles mayores momentos de orgullo, satisfacción y sorpresas.

La empatía requiere una buena memoria y requiere mucha apertura emocional para que tu cuerpo, corazón y mente capten las necesidades del otro, entender lo que este necesita sin que te lo pida verbalmente, para satisfacerlas de una manera u otra. La empatía es lo que le permite a un diseñador exitoso saber si lo que está diseñando será o no será del agrado de su público, si moverá o no corazones o si el público probará o no ciertos diseños. La empatía te permite hacer equipo con tus colaboradores, sabiendo qué necesitan para que den lo máximo en la tarea asignada y para que vuelvan felices a sus casas.

Conocer a los demás te permite modificar tus palabras y discursos, adaptar tu lenguaje no verbal a las necesidades del otro y lograr que tus palabras realmente sean poderosas.

VÍNCULO EMOCIONAL CON AQUELLOS A QUIENES LES AGREGAS VALOR

Conocer y entender a quien le agregas valor y sobre todo reconocer con gratitud el que esta persona o personas te escojan a ti, tu producto, servicio, espa-

cio o marca, genera invariablemente un vínculo emocional; más aún cuando casi siempre hay múltiples opciones en el mercado. Lo mismo sucede con tus colaboradores cuando eres jefe o director de una organización: conocer, entender y reconocer el que tantos colaboradores te hayan escogido a ti y a la organización que lideras para enfocar sus tiempos y esfuerzos productivos, en lugar de pensar en muchos otros lugares en donde podrían laborar, son hechos que te generan un vínculo emocional hacia ellos. Reconocer a tu esposa o pareja por haberte escogido a ti para darte uno o varios hijos produce una enorme gratitud.

Si a esta ecuación le agregas variables potencializadoras como vivir en paz emocionalmente con tu producto o servicio, sabiendo que es noble y positivo para la sociedad, así como contigo mismo, autoaceptarte y estar en control, tenemos que LA PERSONA QUE LE AGREGA VALOR A ALGUIEN DESARROLLA UN FUERTE VÍNCULO EMOCIONAL CON QUIEN RECIBE ESE VALOR. Entre ellos termina habiendo una relación simbiótica de coexistencia productiva y de interdependencia en donde surge una retroalimentación positiva y se construye una relación de largo plazo que potencializan el valor agregado producido en conjunto.

Lo mismo sucede con una pareja cuando buscas conocerla, entenderla, sentir lo que ella siente (empatía), confías en que tú eres una persona que puede hacer equipo con ella o él, que la puedes proteger o consentir, que tienes la capacidad de comunicarte con ella o él. Entonces se genera un vínculo emocional y una relación de interdependencia, en donde ambos buscan agregarse el mayor valor posible.

Ni en la escuela, ni en la empresa u organización en donde participemos, nos enseñan a valorar al cliente y hasta amarlo, pero sí es posible cuando se dan las condiciones anteriores. Claro, te da miedo valorar o amar a alguien que se te puede ir mañana con alguien más, pero ese miedo es producto de la inseguridad de que tu producto o servicio no sea el mejor o no le otorguen el mayor valor agregado posible al cliente.

Siempre ten en cuenta que tus clientes están decidiendo comprar tu producto y no comprar otro sustituto, incluso al desembolsar el dinero para pagarte están sacrificando la compra de otro producto de otra categoría para ella, él o su familia. Recuerda que tu pareja decide quedarse contigo a pesar de que hay miles de otras personas con las que también pudiera estar.

Algunas organizaciones obligan, por diferentes mecanismos, a que el cliente se quede, que no se vaya con la competencia ni que cambie el producto actual por el sustituto. Algunas organizaciones atan también al colaborador para que no se vaya con otras empresas. Estos sistemas de lealtad o fidelidad

forzada eventualmente revientan, tanto por el deseo de libertad y porque los clientes o colaboradores toman sus propias decisiones, así como por las culpabilidades de quien presiona la relación.

Un maestro exitoso conoce, entiende, empatiza y tiene un vínculo emocional con cada alumno y busca por ende agregarle el mayor valor posible, ayudándolo a encontrar sus habilidades que lo hacen único, ayudándolo a construir su fuerza de voluntad, tratándolo como individuo, facilitándole las mejores herramientas de aprendizaje posible, asegurándose de que retiene lo que le enseña, celebrándolo cuando avanza en sus objetivos y retroalimentándolo en detalle. Lo mismo sucede con el doctor que ve en cada paciente a un familiar o amigo, incluso siendo una relación dura, muchas veces porque hay condiciones en el paciente que puedan hacer que no viva por muchos años. En tales casos se puede llegar a ver al médico como el responsable de su vida o de su muerte.

Tener un vínculo con esa persona a quien le agregas valor implica que en ocasiones, cuando con toda objetividad aceptas que no eres el mejor para ofrecerle el servicio o el bien que está buscando, se lo comuniques, busquen juntos al proveedor ideal y eventualmente hasta sueltes la relación. Esta es una señal de profunda autoaceptación, de profundo conocimiento de lo que sí o no puedes hacer y de profundo amor por esa persona a la que tienes como cliente, usuario o beneficiario.

Imagínate tener los pantalones para decirle a tu pareja: “me separo de ti porque sé que no soy la persona que te hace más feliz, busca a alguien, que seguramente habrá muchos, que te pueda hacer más feliz que yo”, aunque la ames profundamente.

LECCIONES DE LA EXPERIENCIA DIRECTA

Cuentan que en un lugar muy, muy lejano, hubo un joven actor de teatro con gran futuro, un hombre talentoso que lograba interpretar sus papeles con tanto detalle y realismo que contagiaba, que emocionaba, que trasladaba a la audiencia a las épocas y lugares en donde vivieran sus personajes. Dicen que su fama se fue extendiendo porque aprendió a elegir personajes que lograban transmitir mensajes profundamente inspiradores a sus audiencias. Él había vivido su adolescencia en un periodo de conflicto militar entre los tres reinos que compartían frontera y se había prometido a sí mismo, desde muy temprana juventud, que sería un gran actor y que utilizaría su profesión para sembrar emociones positivas, esperanza, ánimo e infundir hábitos constructivos a sus audiencias. Dicen que pese a su talento, ganar espacios en el mundo del teatro le estaba resultando mucho más difícil de lo esperado. Así que se

trazó una meta y persistió en ella: situarse, de ser necesario durante semanas, en la puerta principal del Teatro y representar a un personaje justo cuando el director de la obra entraba al lugar. Así representó a múltiples personajes y poco a poco fue ganándose la atención de algunos directores. Gradualmente fue aprendiendo a trabajar bajo el mando de estos directores y en equipo con diversos grupos de actores. Año tras año fue progresando hasta que, en cierto momento convenció a un director, con quien había hecho amistad, y a quien consideraba su maestro, para tener un papel protagónico. El joven sentía tal confianza que pensó que ya había progresado lo suficiente como para montar su propia obra y encarnar al personaje principal. Su amigo y tutor, consciente del talento del joven pero también de que necesitaba vivir una lección importante, le permitió definir él mismo su personaje y hasta escribir su guión, con la condición de que no se presentara bajo la sombra de ningún otro director, ni siquiera de él mismo como su amigo y tutor.

El joven puso manos a la obra para construir el personaje que le permitiera lograr sus sueños e implementar las intenciones que había ido cosechando desde su adolescencia. Trabajó intensamente durante largas temporadas. Se llegó la hora del estreno y hubo lleno total en el Teatro, en gran parte gracias a la fama del lugar, pero conforme se fueron presentando las posteriores funciones, menos y menos personas asistieron a la obra. El joven no tuvo el éxito que esperaba y esto le causó un gran impacto. De hecho a la última función solamente asistieron unas decenas de personas.

Profundamente conmovido, terminó su representación y a la salida fue a la casa de su amigo tutor. Al verlo le confesó su derrota y le preguntó: “¿Si tú estuvieras en mi lugar, hasta dónde soportarías haber dedicado miles de horas de tiempo y esfuerzo a algo que a la larga sólo pocas personas valoraron?”. El experimentado director le respondió: “Resistiría hasta que mi pasión por hacer algo valioso me permitiera superar el dolor producido por la percepción negativa o el desaire de los demás”.

Esta lección llegó a lo profundo del corazón del joven. De allí en adelante valoró más plenamente la experiencia de su maestro-amigo-director y siguió mucho más atentamente sus indicaciones, con más paciencia que nunca. La historia cuenta que fue implementando más y más aprendizajes, de este y de otros maestros, con tal pasión y dedicación que décadas después cosecharía los más grandes triunfos en el mundo teatral de su época.

De esta pequeña historia obtenemos muchos aprendizajes que son lecciones de vida que experimentan los exitosos en carne propia. Una vez que has definido una intención y los objetivos como medios para satisfacerla, deberás aguantar lo más que puedas el “dolor” producido por la percepción negativa de los demás. Mientras mayor sea tu pasión y creencia en tu intención y obje-

tivos, el dolor o emociones negativas generadas en tí por la percepción de los demás será menor o más tolerable. Es posible que al principio, la audiencia a la que buscas agregarle valor no te crea, no comprenda o no asimile el valor agregado que buscas proveerle. Deberrás afinar más y mejor tus propuestas y se requerirá consistencia, congruencia y repetición hasta que comiencen a aprovechar, disfrutar y reconocer el valor que les agregas.

LOS MAESTROS

Toda nuestra vida estamos aprendiendo, algunos con mayor disposición que otros. A lo largo de toda nuestra vida surgen maestros, ya sea que los busquemos de manera voluntaria o por la confluencia de diversas circunstancias. Algunos son buscadores natos de maestros y del valor que ellos puedan aportarles, mientras que otros cierran sus oídos por diversas razones. La capacidad para detectar maestros, aprender de ellos y poner en práctica el conocimiento obtenido es sin duda clave en el logro de indicadores de éxito en una persona, tanto en su vida personal como en la profesional.

Los maestros están en todos lados, nos demos cuenta o no. En la persona más humilde puedes encontrar a un gran maestro. En ocasiones, a quienes más criticamos, de quienes más renegamos, incluso de quienes más nos distanciamos y para quienes construimos emociones negativas, son grandes maestros, pues ponen en jaque tu tolerancia, tu fuerza de voluntad y te obligan a conocerte mejor, lo que eventualmente genera una mejor autoaceptación.

Para tener éxito es fundamental tener maestros, personas de las que se pueda aprender desde la definición de objetivos hasta cómo obtener la inspiración para revisar nuestras intenciones. De los maestros también aprendemos estrategias y cómo aplicarlas, formas de construir emociones que sirvan como soporte para los esfuerzos en el camino, motivación para conocernos personalmente e incluso qué no hacer para evitar ciertas caídas o errores en el camino. Los maestros nos ayudan a entender mejor qué es el éxito, cómo escoger a los propios maestros, cómo pulir nuestros mecanismos de aprendizaje y cómo afinar los sistemas para la generación de soluciones innovadoras.

Nuestros primeros maestros son nuestros padres, o bien los tutores que nos crían. Cuando somos niños y adolescentes, nuestros procesos de aprendizaje son más inconscientes que conscientes; en esas edades no nos damos cuenta de lo que estamos absorbiendo, pero somos esponjas y en nuestra memoria de largo plazo vamos almacenando aprendizajes, no sólo palabras y frases sino sobre todo acciones de los otros. Cuando somos niños no sólo almacenamos información del mundo exterior sino de nosotros mismos. Cuando somos niños y adolescentes, el poder de las acciones y palabras de nuestros padres, hermanos mayores o maestros es tal que construimos verdades sobre el mundo y sobre nosotros mismos a partir de lo que presenciamos. Las figuras de autoridad, de respeto, lo son simplemente por ser personas cercanas a los que queremos y por el hecho de que son adultos consideramos que todo lo

que hacen o dicen es correcto y por eso lo creemos. Pero a todos nos llega el día de hacer una revisión de estas verdades y caer en cuenta que tenemos mucho que desaprender. Cuando somos pequeños somos muy inocentes, o simplemente incapaces de interpretar las realidades o verdaderas intenciones de lo que nuestros padres, hermanos, amigos, abuelos o maestros hacen o dicen a nuestro alrededor; tampoco entendemos con toda claridad lo que hacen o dicen que nos atañe directamente. Aunque en ocasiones hacemos interpretaciones exageradas, es responsabilidad de padres y educadores saber que los niños y adolescentes están captándolo todo e interpretándolo a su muy inocente manera.

Aún las acciones o palabras ordinarias de los adultos representan estímulos extraordinarios para niños y adolescentes. Recientemente una maestra de computación de un Colegio en San Luis Potosí, al terminar mi conferencia se acercó para decirme que ahora entendía por qué lo que le había dicho a un estudiante de 8 años había tenido tanto impacto en él a pesar de que ella había hecho el comentario sin tanto énfasis.

En estas edades tempranas no somos capaces de escoger nuestros maestros, estos nos tocan y no tenemos ni voz ni voto. Lo mismo sucede con nuestras capacidades de aprendizaje. Por azares de la evolución humana venimos equipados con unas neuronas a las que llamamos neuronas espejo, que nos permiten ver y repetir, incluso sin analizar. Estas células cerebrales actúan literalmente como un espejo que no sólo capta lo que sucede alrededor, sino que tienen el poder de ordenarle al cuerpo imaginar algo que se observa en otros. Nacemos con la capacidad de ser aprendices y así nos mantendremos de por vida.

Más adelante, de niños grandes o jovencitos, comenzamos a elegir a nuestros “maestros” a partir de lo que nos gusta, para lo que creemos que tenemos habilidades o bien a lo que aspiramos. Elegimos personajes de televisión, artistas, deportistas, profesores de escuela, amigos, escritores, empresarios o familiares que reflejan lo que quisiéramos lograr, aunque en esos momentos eso que queremos lograr sea muy ingenuo y poco analizado aún. Una gran motivación para escoger “maestros” en esos tiempos, aprender de ellos y repetir acciones, es la aceptación de nuestros amigos y entornos. En estas edades ser aceptado a partir de saber algo o seguir a cierta persona es muy valorado. Muchas de estas personas son conscientes de que otros están observándolos, leyéndolos o escuchándolos y actúan en consecuencia, pero muchos otros no son conscientes del impacto que tienen sus acciones y no siempre buscan conducirse como buenos maestros. Los maestros que escogemos desde niños, adolescentes y jóvenes nos marcan y los aprendizajes viven guardaditos, pero vivos, en nuestra mente inconsciente. Según los que hayamos escogido o los que nos hayan tocado; en el futuro tendremos que

aprovechar esos conocimientos o desaprender lo que nos estorbe. Cuando somos adultos somos más capaces de identificar, escoger y hasta mantenernos cercanos a los maestros que consideramos importantes para lograr los indicadores de éxito que buscamos, esto es una clave del éxito. Algunos exitosos consideran incluso como maestros a personas a las que en el pasado no llegaron a considerar así, pero que hoy, después de un profundo análisis, los consideran maestros pues les enseñaron duramente lo que se tenía que hacer, o por el contrario, les enseñaron el contraejemplo, aquello que no debían hacer. Reconocer esto en algún momento no sólo te trae éxito en varios territorios de tu vida, sino paz emocional (ingrediente importante del éxito personal).

Los maestros tienen caducidad pero sus verdaderas enseñanzas no. Algo importante que coincide entre las personas exitosas, las entrevistadas por mí y las investigadas en otras fuentes, es que supieron cuando era hora de separarse de su lado y adoptar nuevos maestros, o bien comenzar a poner en práctica lo aprendido, vivirlo. Los exitosos saben cuándo ha llegado el momento de continuar ya que han extraído el mayor aprendizaje posible. Reconocen cuando todo es redundante e incluso pueden ya haber superado a su maestro. Este es uno de los motivos de crítica para los exitosos, incluso de culpa temporal en ellos. Por un lado los critican porque consideran que fueron ingenuos al dejar a su maestro, separarse de él o ella; los critican aún más por ser poco agradecidos y continuar sin ellos y, por otro lado, hasta pueden llegar a considerarlos traidores, sobre todo cuando ven que emprenden acciones similares a las de sus maestros. Cuando los críticos se dan cuenta de que ahora los que eran aprendices hacen y logran más que lo que hacían y lograban junto a sus maestros, incluso en equipo con ellos, comienzan a modificar sus comentarios y pasan de ser críticos a ser admiradores.

Otro patrón entre quienes son exitosos tanto en lo personal como en lo profesional, es que ven en cualquier persona a un maestro en potencia. Pueden recibir grandes lecciones del taxista que los lleva del aeropuerto a su hotel, de la empleada doméstica de su casa, del compañero de clases, del colaborador, de un cliente potencial. Llegan incluso a ver como maestro a su propio aprendiz. Ver en cada persona un valor potencial del que puede aprenderse es fundamental para el crecimiento personal y profesional. Es un acto de humildad, sí, pero también es una actitud que te permite estar con los ojos y oídos abiertos, ser curioso y analítico, admirar y reconocer las capacidades de los demás y estar siempre dispuesto a incorporar nuevos pilares o creencias en tu pensamiento para mejorar.

Los exitosos normalmente comienzan copiando, pero su verdadero éxito llega cuando observan, analizan, mejoran y ejecutan. Hay personas que se mantienen toda su vida copiando, pero no agregan valor suficiente y nunca están

tranquilas internamente pues lo que hacen no es de ellas, no son auténticas. El exitoso o exitosa sí aporta nuevo valor a la sociedad a partir de haber mejorado lo observado, en muchas ocasiones habiendo superado a sus maestros.

No esperes encontrar en tu camino al éxito sólo maestros de traje, gurús de revistas o científicos de renombre.

Saber identificar en cada persona, incluso en la más humilde, a un gran maestro, será parte de tus grandes aprendizajes en el camino al éxito.

Cientos de personas encontraron en su camino al noble hidalgo Don Quijote de la Mancha. Muchos desaprovecharon la enseñanza de Cervantes. Pero para quienes abrieron su mente y su corazón, fue un gran maestro del idealismo, de la ilusión, de la determinación y la autoaceptación. Su personaje, incluso montando a un viejo caballo llamado Rocinante y acompañado de Sancho Panza, gordo y chaparro, te recuerda que así encontrarás tú también en tu camino a personajes que, sin decírtelo, serán grandes maestros. Y recuerda, los más grandes maestros jamás se publicitan ni se jactan de ser tales.

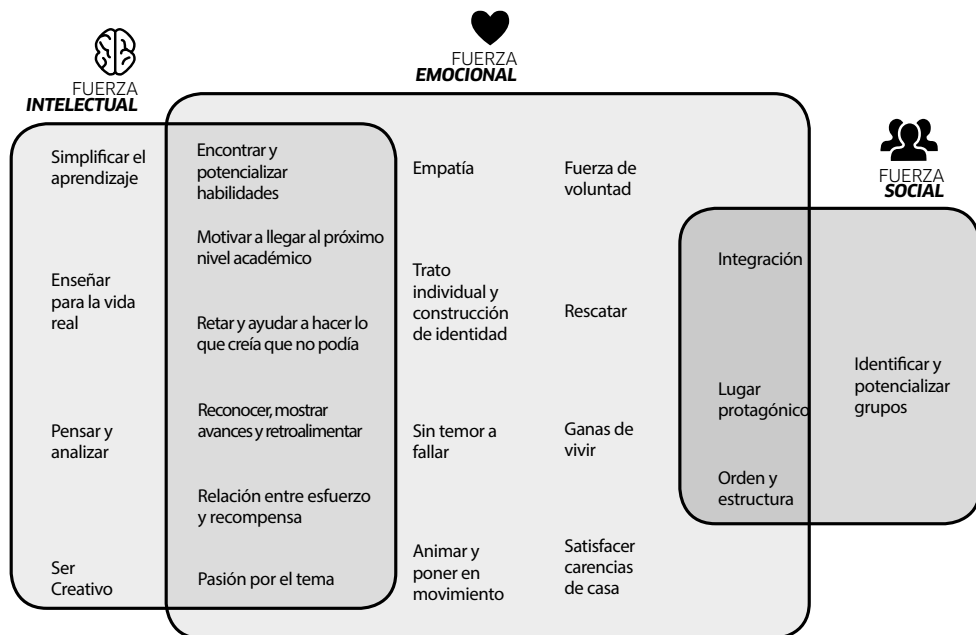
Los grandes maestros, incluso, podrán verte pasar y no ayudarte cuando más estés sufriendo, ya que saben que cuanto más estés aprendiendo una lección, más libre tienen que dejarte. No esperes que el universo siempre te tienda la mano poniéndote un maestro al lado para que te muestre el camino correcto, te dé un consejo o te abra la puerta indicada. Tal vez el universo sabe bien que lo que estás viviendo lo tienes que vivir individualmente para cultivar tu capacidad de análisis, de toma de decisiones, de riesgo, fuerza de voluntad y confianza. Parte del proceso de autodescubrimiento y autoaceptación que tendrás que vivir implica reconocer tus habilidades y capacidades, tus miedos y tus debilidades; por ello en ocasiones la ayuda no llegará, para que vivas con intensidad tu descubrimiento y tu transformación.

Por otra parte, no siempre esperes que un maestro te enseñe bajo los métodos tradicionales, pues muchos de ellos te enseñarán de maneras extrañas. Así como en la taquillera película Karate Kid el señor Miyagi le enseñó técnicas de arte marcial a Daniel Larusso (Ralph Macchio), así tus maestros te podrán enseñar a ti. Al principio no te darás cuenta, pero ten los ojos bien abiertos, porque podrás estar ante una gran oportunidad de aprendizaje de una manera que pocos tendrán.

Los dioses no harán nada por nosotros, que nosotros no estemos dispuestos a hacer por nosotros mismos.

Neil Gainman, Película Beowulf

Así como durante dos años llevé a cabo el estudio *El Gen Exitoso* para entender cómo habíamos sido programados como sociedad alrededor del éxito, qué hábitos o características comparten las personas exitosas y cómo podemos todos aumentar un poco nuestras posibilidades de ser exitosos en nuestra vida personal y profesional, así llevé a cabo un estudio sobre qué hace que un maestro sea un considerado un GRAN MAESTRO en la mente de los estudiantes, el cual puedes descargar en mi página www.ricardoperret.com. Los resultados de este estudio arrojaron 22 ingredientes que le permiten a un maestro de escuela convertirse en un gran maestro para sus estudiantes. Y lo que he encontrado es que gran parte de estas características también se aplican para cualquier maestro en nuestra vida. Categoricé estos 22 ingredientes en 3 grandes secciones que tienen que ver con las “FUERZAS” con que los maestros pueden ejercer influencia sobre un aprendiz o estudiante: Fuerza Intelectual, Fuerza Emocional y Fuerza Social. Todos hemos encontrado personas a lo largo de nuestra vida que nos han enseñado y que han contribuido a construir estos ingredientes en nuestra vida, hayamos sido conscientes de ello en esos momentos o no, hayan sido ellos conscientes de lo que nos



estaban dando o no. Sintamos agradecimiento por haber tenido grandes maestros, tanto en las aulas como afuera. No descansemos en la búsqueda de esos maestros que nos puedan seguir ayudando en la construcción de capacidades para ser un poco más exitosos cada día. Recuerda que los maestros potenciales se encuentran en cada esquina y en ocasiones están “disfrazados” de personas muy humildes, aunque en otras de personas muy duras, poco sensibles e intolerantes.

Y no olvides nunca que también hay un gran maestro dentro de ti que puede y debe de ser tu gran aliado, así como que tú puedes ser un buen guía para otros a tu alrededor. Compartir conocimientos y promover capacidades siempre te hará sentir exitoso.

Dos anotaciones adicionales en este tópico surgidas de este estudio. En capítulos anteriores hablábamos del elemento clave que practican y viven los exitosos, del enfoque, el enfoque en tu vida, el cual, vinculado con esta sección de los Maestros, nos da una ecuación muy poderosa y un aprendizaje muy profundo que es:

ESCOGER A LOS MAESTROS QUE MÁS TE AYUDARÁN EN TU ENFOQUE PUNTUAL, o bien APROVECHAR LOS APRENDIZAJES JUNTO A LOS GRANDES MAESTROS QUE ENCUENTRAS EN TU VIDA PARA APLICARLOS AL ENFOQUE QUE ESTÁS BUSCANDO DOMINAR o en el que estás buscando convertirte en autoridad.

Y, finalmente, sé cuidadoso con el tiempo de los maestros, aprende a preguntar y maximizar los espacios que tengas con ellos, ve al grano con tus dudas, busca siempre aclarar las que tengas; hazte presente en los momentos más icónicos en la vida de los maestros puesto que de ahí podrás extraer los mejores aprendizajes y siempre, siempre, percibe los nuevos conocimientos como piezas de información de todo un rompecabezas en tu mente y en tu vida, a las que tendrás que encontrarles su lugar justo, su sinergia mayor con todas las otras premisas e ideas tuyas.

No copies, ni repliques sin cuestionar o analizar; integra y adapta el conocimiento de los maestros a tu propia vida. Recuerda que eres único y que estás en busca de la satisfacción de tus propias intenciones y objetivos, no los de otros.

PERSONAJES ASPIRACIONALES

Dentro de este grupo de maestros o personas de quienes se aprende mucho, las personas exitosas también han sabido escoger personajes que para ellos resultan aspiracionales, a quienes siguen, leen, escuchan, o consultan. Cuando somos niños seguimos a personajes, ya sea reales (papás, hermanos, familiares, maestros de escuela) o ficticios (superhéroes, caricaturas), conforme vamos creciendo vamos observando y escogiendo personajes tales como líderes de opinión, deportistas o artistas, incluso amigos, de los cuales aprendemos una forma diferente pero llamativa de ver el mundo, de entenderlo, de comportarnos dentro de él.

A través de los personajes nos imaginamos haciendo y logrando cosas que por nosotros mismos no podríamos imaginarnos y nos autoobservamos inconscientemente con nuevas habilidades o características. Las empresas se vinculan a personajes aspiracionales o famosos tanto reales (artistas, deportistas) o bien crean personajes (Vivendum de Michelin, el Tigre Toño, el Conejo de Nesquik o Danonino el dinosaurio) porque saben que los niños, adolescentes y también los adultos seguimos personajes para entender mejor el mundo y desarrollar confianza.

Las religiones, la mayor parte de ellas pero en especial la Católica, se han basado fuertemente en personajes (Santos, Ángeles, personificaciones de la Virgen, incluso de Dios y el mismo Satanás) para poder enseñar más fácil y memorablemente las sagradas escrituras y la teología. El ser humano empatiza con los personajes, se relaciona, le es más fácil entender las historias y aprendizajes y por ello, desde una perspectiva informal pero poderosa, a lo largo de la vida identificamos personajes que se vuelven cuasimaestros.

“Dime a qué personaje sigues en televisión y te diré cuáles son tus objetivos en la vida”, esto es muy cierto. Muchas veces escogemos nuestros personajes aspiracionales de una manera consciente. En mi caso, por ejemplo, a partir de este proyecto he identificado algunos personajes de los que ahora me gusta leer más y seguir para entenderlos mejor y aprender de ellos. Sin embargo cuando somos más jóvenes, incluso en el caso de muchos adultos, escogemos a personajes de manera muy inconsciente.

Cuando somos adolescentes somos fanáticos incluso de personajes malignos, como Darth Vader (es digno de analizar que haya más fanáticos de Darth Vader que de Luke Skywalker o de Yoda en la Guerra de las Galaxias), lo hacemos inconscientemente porque también necesitamos autoobservarnos en el mundo poniendo en práctica instintos malos, los cuales atraviesan todo el tiempo nuestros pensamientos. Y qué bueno que ponemos en práctica, mentalmente, acciones malignas sólo a través de personajes en la tele y no

en la realidad. En los exitosos se da el caso que los personajes que escogen, en su mayoría, son elecciones conscientes. Una vez que definen sus intenciones y objetivos, encuentran personajes a quienes seguir, incluso aspiran a ser como ellos, son su referencia y de quienes aprenden. Estos personajes pueden haber vivido lo que ellos están por vivir y les simplifican la vida al definir estrategias para implementar, en lugar de ir a prueba y error.

Algunos personajes están presentes en su espacio de trabajo y se vuelven mentores en el terreno profesional, aunque eventualmente por la cercanía terminan siendo mentores también en el terreno personal. En otros casos los personajes son internacionales, muy exitosos y son escogidos para tener una referencia de hacia dónde apuntar.

Las referencias siempre son buenas, pero hay que tener cuidado que nuestra vida no se vuelva una réplica de la vida de nuestras referencias, que todo lo que veamos y analicemos en ellos lo analicemos conscientemente y no se grabe de manera permanente en nuestra mente como si fuera la verdad absoluta. Por ello es fundamental conocernos, autoaceptarnos, tener claras nuestras verdades e intenciones para que la vida de los personajes aspiracionales no resulte en imposiciones en nuestra vida, que seamos capaces de tomar lo mejor de ellos y lo que no, desecharlo.

Así como es importante aprender de ellos sin repetirlo tal cual, analizándolo conscientemente, es importante entender que nuestra realidad es distinta a la de ellos y que tenemos que customizar o adaptar sus acciones, palabras y aprendizajes a nuestra realidad. Tal vez ellos fueron motivados a generar esas palabras o acciones por la realidad que estaban viviendo tanto en su entorno como en su interior, pero seguramente su entorno es diferente al nuestro y lo que viven emocional y espiritualmente en su interior es distinto de lo que nosotros estamos viviendo. Incluso cuando seguimos a personajes de otras épocas esto se hace más evidente ya que su entorno era sumamente diferente al nuestro, por lo cual resulta más importante analizar no sólo qué dijeron o hicieron sino qué los motivó a hacerlo.

Cito varios ejemplos: si un personaje político dijo que la reelección no debería ser permitida puesto que generaba gobiernos corruptos, o si alguien dijo que todas las empresas tenían una intención de subyugar a las personas, o si algún economista afirmó que el gobierno tenía que tomar control de los medios de producción porque era la única manera de buscar un bien común, o si un filósofo dijo que nuestro destino estaba regido por lo que se escribía en el cielo... tenemos que ser cuidadosos al analizar no sólo lo que se dijo, sino qué los motivó a decirlo justo en ese momento, porque seguramente las condiciones son totalmente diferentes a las actuales o a las que nos rodean.

Debemos ser cuidadosos y no vincularnos emocionalmente a los personajes aspiracionales que vemos como maestros, ya que ellos no sólo cambian su manera de ver o actuar sino porque puede resultar que sus formas ya no son aplicables a nuestra realidad. Además porque necesitamos tomar lo mejor de cada uno sin hacerlo de manera ciega, sino de manera consciente y observando a múltiples personajes, no sólo a uno.

LA IMPORTANCIA DE LA CREDIBILIDAD

Una de las características más valiosas en un ser humano y en una empresa o institución, que es difícil de construir y fácil de destruir, que nos ayuda a ser escuchados y aceptados y que hace posible que compren nuestros productos o servicios es la CREDIBILIDAD.

Creer en algo o en alguien no es fácil. Hemos sufrido muchas decepciones en nuestra vida, las cuales nos han programado mentalmente a ser cuidadosos, precavidos, analíticos y obviamente hasta desconfiados. Llevamos una “vocecita” interna que nos dice: “cuidado, no creas a la primera, te pueden estar engañando”. Por más optimistas que seamos, dudamos hasta el momento en que percibimos algunos elementos que convengan al cerebro de aceptar lo que se escucha o se ve. Una vez aceptado empezamos a confiar y a creer.

Lograr la credibilidad no es fácil. Sin embargo te comparto una fórmula, descubierta durante el estudio, que te simplificará el entender y poner en práctica la credibilidad en tú vida. Es una fórmula sencilla construida en torno a la letra C.

CREDIBILIDAD = CONSTANCIA + CONGRUENCIA + CONTUNDENCIA + COMUNICACIÓN CLARA DE OBJETIVOS

Para que alguien nos crea tenemos que ser pacientes y constantes, repetir nuestros mensajes, no doblegarnos, mantenernos firmes a lo largo del tiempo. También necesitamos ser congruentes con nuestros mensajes o posturas, vivirlas, encarnarlas, mostrar los beneficios en nosotros mismos y, finalmente, ser contundentes, poner emociones, pasión, amor en lo que decimos o transmitimos, y hablarlo y expresarlo con claridad, sin titubeos.

Ya sea que quieras lograr que un producto nuevo que lanzas al mercado sea bien aceptado, o que quieras ser integrado a un equipo de trabajo, o si eres un político y quieres ser elegido por los ciudadanos, o simplemente si quieres que tu pareja no sea celosa y confíe en ti, necesitas de esta gran herramienta llamada CREDIBILIDAD.

Recuerda que el sistema emocional del ser humano es también un sistema que te mueve a acercarte o alejarte de aquello que percibes. Para que algo provoque emociones positivas como alegría, amor o satisfacción, la mente necesita confiar. Y cuando algo te provoca disgusto, coraje o temor es porque tu mente está desconfiando y alejándose de algo.

Para que la credibilidad pueda existir debe apagarse el centro de alertas y peligros en nuestro cerebro, la amígdala. Según los neurocientíficos este es un complejo elemento en nuestro cerebro primitivo que necesita recibir pruebas contundentes para dejar de enviar señales de peligro, detenernos de hacer algo o prevenirnos para avanzar con cuidado.

La expresión máxima de la credibilidad es la ANTICIPABILIDAD. Cuando eres capaz de saber lo que sucederá a ciegas, que un producto cumplirá lo que promete o una persona hará lo que nos dice, es porque a lo largo del tiempo has percibido constancia, congruencia y contundencia. Siempre he dicho que cuando una mujer acepta casarse es porque el hombre le resulta anticipable, piensa que llegará a tal hora y llegará, sin comprobarlo afirma que el hombre está en tal lugar y él está ahí. Recordemos que la mujer desde tiempos remotos necesitaba estar segura de que el hombre volvería con la carne o proteínas necesarias para pasar el invierno, sobre todo cuando estaba embarazada y ella no podía por sí sola recolectar o buscar fuentes de alimentos.

El pensador y psicólogo William James afirmaba que hay hechos cuya existencia depende, en absoluto, de la fe en su advenimiento. Decía además que la fe en un hecho puede ayudar a crear el hecho. Desde el punto de vista de la credibilidad, esto puede interpretarse como que si tienes fe, bien fundamentada, en la credibilidad de una persona, esa misma fe puede contribuir a que esa persona exprese lo mejor de sí misma. Si un entrenador, impulsado por una convicción profunda, “cree” en el potencial de un deportista, el deportista puede crecerse y responder a lo que el entrenador espera de él. Por eso es tan frecuente esta frase en muchos deportistas y artistas: “Gracias a tal persona, que creyó en mí, pude triunfar”. En realidad esa persona depositó su fe en el deportista, el cual sintió la confianza necesaria para dar lo mejor de sí mismo.

CREDIBILIDAD DE OTROS

A los exitosos se les cree. Gracias a su visión e inspiración, a su capacidad para comunicar, a su claridad de estrategias, a su capacidad de simplificar lo complejo, a su facilidad de comunicación, a su personalidad y a las emociones que avivan en su gente con cada paso que dan y con cada palabra que transmiten, los otros les creen. Cuando otras personas te creen sucede que te apoyan e incluso algunos se suben a tu barco para lograr tus objetivos junto contigo.

Cuando otros te creen obtienes créditos y préstamos, incluso apoyos y consejos desinteresados. Con credibilidad desarrollas alianzas, y con alianzas, potentes sinergias.

ADAPTACIÓN A LOS CAMBIOS



Sobrevivirá aquel que se adapte mejor”. Esta es una de las grandes conclusiones de Charles Darwin en su libro *La Teoría sobre el Origen y la Evolución de las Especies* publicado en 1859, lo que representó una revolución no sólo en el mundo científico y médico de aquellos tiempos, sino en el religioso y filosófico. Esta postulación en sí misma implicó la obligación de cambiar de pensamiento, haciendo que aquellos que se adaptaran estuvieran más acertados en sus investigaciones en torno al ser humano y que no quedaran desactualizados y fueran olvidados. Según Darwin, el ser humano es la especie más adaptable de todas y por ende tiene una capacidad de supervivencia superior a la de los animales.

Neurobiólogos y antropólogos de la evolución afirman que hace unos 1.2 millones de años al simio le creció una protuberancia en la parte frontal del cerebro (corteza prefrontal) que dio origen a capacidades de planeación, análisis, cálculo y una autopercepción más aguda. Hasta entonces, el simio tenía grandes problemas para adaptarse a los cambios climáticos, sequías, migraciones de animales depredadores y condiciones de alimentación existentes a su alrededor. Sin embargo, a partir del nacimiento de esta nueva especie, con una corteza prefrontal de mayor volumen, el ser humano prehistórico no sólo venía programado con mayores capacidades de adaptación, sino que ya pudo imaginar y hacer realidad el cambio mismo.

El gran punto de bifurcación en la historia del cambio y la innovación se da a partir de que nuestros antepasados comienzan a imaginar soluciones e ideas creativas que aseguren la supervivencia, las comparten entre los miembros de la tribu y las aplican para beneficio individual y colectivo. A partir de entonces el cambio, o la innovación para mejorar las capacidades de supervivencia, comodidad y felicidad no han cesado sino que al contrario se han maximizado y se han multiplicado exponencialmente a medida que la información y las capacidades cognitivas se han visto potencializadas con computadoras que permiten un análisis mayor, más preciso y más rápido.

La historia de la humanidad es la historia de seres que no sólo han tenido una gran capacidad de adaptación, sino de seres que imaginan y llevan cambios a su entorno. Sin duda siempre habrá líderes del cambio, habrá otros que tengan que adaptarse voluntariamente al cambio y los que, por no querer adaptarse, tengan que dejar de progresar.

Y, por paradójico que resulte, cada nuevo cambio trae consigo nuevos retos que motivarán a otras personas a desarrollar cambios que faciliten la adaptación del resto a las nuevas realidades. A estos bien podemos llamarles fa-

cilitadores. Y mientras los facilitadores preparan los entornos y capacitan a muchos para que puedan adaptarse, otros innovadores ya están pensando cómo generar el nuevo cambio.

Cada vez que surge una nueva nave espacial, modelo de avión o auto de carreras, alguien tiene que desarrollar el simulador de vuelo para naves o aviones. Al mismo tiempo ya hay quienes están pensando en las nuevas generaciones de instrumentos; cada vez que alguien inventa un nuevo equipo médico, alguien tiene que desarrollar los manuales y cursos de capacitación para ayudar a los médicos a “adaptarse”, ya que antes utilizaban otras técnicas. De esta manera los nuevos usuarios podrán ejecutar procedimientos bajo los protocolos de los nuevos equipos y al mismo tiempo laboratorios y científicos están pensando cuál será la nueva tecnología que nos brindará procedimientos quirúrgicos más eficientes.

El cambio es una bola de nieve en caída libre: cada nuevo cambio implica la posibilidad de muchos otros cambios. Sin embargo, por increíble que parezca después de estas afirmaciones, hay muchas personas que se resisten al cambio, que lo evitan, quienes le temen, a quienes les aterroriza. De la misma manera que el cambio es un instinto, la permanencia y la comodidad también lo son. Más adelante lo analizaremos.

Hoy el mundo vive cambios impresionantes que obligan a cada ser humano en lo individual y a las organizaciones (llámense gobiernos, instituciones o empresas) no sólo a adaptarse, innovar y cambiar, sino a imaginar, proponer y ejecutar cambios. Algunos lo hacen, otros no.

Los exitosos son personas ávidas del cambio, de adaptarse al mismo y proponer nuevas soluciones, incluso contribuir al pensamiento de cambio de las nuevas generaciones.

Grandes personajes han pasado a la historia por imaginar cambios, mientras que otros también lo han hecho por ejecutar los cambios que otros imaginaron. Sin embargo, aquellos que se convierten en héroes e inspiración son los que imaginan cambios y los ejecutan (Da Vinci, Gutenberg, Einstein, Curie, Pasteur, Carnegie, Gandhi, Gates, Jobs, Zuckerberg). Los que no se adaptan sufren el aislamiento de la organización o del grupo, lo cual representa uno de los peores sufrimientos para un ser dentro de una especie altamente social y gregaria, que requiere de otros para moverse, progresar, ser feliz y sobrevi-

vir. Aquellos que imaginan ideas creativas de cambio pero nunca las comparten, proponen ni ejecutan, se quedan viviendo bajo una gran frustración ya que al cerebro "le incomodan" las ideas que navegan por su mente sin que vean la luz de la realidad. Cuando otros las imaginan y las ejecutan y son reconocidos y celebrados, la frustración por la inacción es doble.

Los que ni siquiera imaginan ideas de cambio viven bajo el yugo de las ideas de los demás, impuestas, obligados a seguir lo que otros establecen. Son meros seguidores, el entorno los define y sólo tienen dos opciones: adaptarse rápidamente como lo hacía el ser humano prehistórico, o no adaptarse y perecer, social, personal o laboralmente.

Es más fácil aceptar el cambio y adaptarse a la nueva realidad cuando uno mismo propone las ideas que definirán los cambios. Para quienes sólo se adaptan es más difícil y para muchos, imposible. Y si para una persona puede ser difícil aceptar un cambio y adaptarse, imaginemos cómo lo será para organizaciones enteras, grupos enormes de personas heterogéneas o con diferentes antecedentes, pensamientos y costumbres. En ocasiones también resulta imposible.

Y por más que el líder de una organización desee, imagine y proponga cambios, si sus colaboradores no aceptan los cambios o no se adaptan a las nuevas realidades, la organización en sí no cambia. Imaginemos un CEO proponiendo una nueva forma de vender; si sus vendedores no la aceptan, a final de cuentas el cliente no percibirá el cambio, pensará que están desactualizados, que no son empáticos, así que serán atraídos por los cambios en el proceso de ventas realizados por la competencia y abandonarán a su proveedor original. A la larga no sólo el CEO estará frustrado, sino que los vendedores perderán su empleo, por no aceptar, adaptarse y ejecutar los cambios propuestos. En el lado contrario, imaginemos un grupo de colaboradores con grandes ideas, proponiendo cambios y el CEO oponiéndose a estas, seguramente los colaboradores llegarán a su límite y eventualmente buscarán nuevas organizaciones en dónde aplicar sus ideas.

AUTOPROGRAMACIÓN APROVECHANDO EL LENGUAJE

Cuando me preguntan “¿cómo estás?”, yo siempre respondo “¡Super!” El 90 por ciento del tiempo me siento super y el otro 10 por ciento del tiempo es porque me recuerdo a mí mismo que quiero sentirme super. Desde el momento en que adopté esta respuesta, puedo decir que me siento con más energía y satisfacción que antes.

Si todos los días te repites a ti mismo que eres saludable, que eres feliz, que eres muy productivo o que eres atractivo, eventualmente tu mente lo percibirá así y seguramente serás así. Sin embargo, si todos los días te repites que estás enfermo, que eres infeliz, que eres poco eficiente o que eres feo, seguramente lo percibirás y serás así. El lenguaje es una herramienta muy poderosa para programarnos a nosotros mismos, somos lo que decimos que somos. En la gran mayoría de las ocasiones nuestras palabras preceden a nuestras percepciones.

Las personas exitosas, como lo vimos anteriormente, están en control no sólo de su entorno, de sus intenciones y objetivos, sino que están en control de sus palabras sobre sí mismos: sobre su estado de salud, sobre sus capacidades y sus emociones. El lenguaje tiene el poder de construir verdades en nosotros mismos, pero también sobre nuestra percepción del entorno. Si nos decimos a nosotros mismos que una persona está haciendo algo para hacernos daño, eventualmente nuestra mente lo va a percibir así y será una realidad en nuestra vida, por lo que trataremos de detener a esa persona o defendernos, cuando en realidad era algo que estaba haciendo sin la menor intención negativa hacia ti.

La explicación neurobiológica de cómo el ser humano se autoprograma es muy sencilla. Cada vez que decimos algo nuestro cerebro lo interpreta como información que tiene que ser almacenada o memorizada; si estas palabras están llenas de emoción, la memoria se vuelve aún más fuerte y se graba más rápidamente por considerarse importante. La información se almacena por la conexión sináptica de las neuronas: el conocimiento de $2 \times 2 = 4$ es la conexión de varias neuronas que han sido reforzadas a lo largo de nuestra vida por tantas y tantas veces que hemos repetido la ecuación. Cada vez que hemos dicho o escuchado esta ecuación matemática, oxígeno, glucosa y neurotransmisores, han ido directamente a los axones y dendritas de estas neuronas, reforzando el vínculo entre ellas; por ende, mientras más repitas una pieza de información, más verdad se vuelve; mientras más se considere verdad, más será consultada cuando se considere necesario.

Sin embargo, así como es mágica la creación de nuevas conexiones neuronales a partir de repetir información, lo mismo es mágica la destrucción de conexiones neuronales a partir de repetir algo inverso o diferente sobre la misma cuestión. El cerebro no puede vivir con dos verdades sobre lo mismo, o ese edificio es alto o es bajito para ti, o una persona es atractiva o no atractiva para ti, o crees poder con un reto o no crees poder.

Por lo que hemos descubierto, las personas exitosas, así como muchos practicantes religiosos y de técnicas de meditación, aprovechan el lenguaje para construir conscientemente conexiones neuronales que les sirvan en su vida. Los exitosos las aprovechan para asegurarse de creer en algo, de motivarse, de saber que lo que hacen agrega un valor enorme y que vale la pena cualquier sacrificio. Se programan sobre lo que saben, lo que son capaces de hacer y lo que son. Por ello la crítica no los mueve, ellos tienen su propia historia sobre sí mismos.

Para un pensamiento negativo siempre tendrás que estar listo con un pensamiento positivo, reforzándolo con una gran sonrisa y profunda satisfacción, para que el cerebro lo asimile como más importante y se lo grave más que el negativo.

Recuerda que las palabras tienen el poder de preceder acciones y emociones, tanto en ti como en otros. Aprovecha las palabras para sembrar emociones positivas en ti y al mismo tiempo provocar ideas que motiven acciones.

LOS EXITOSOS SON STORY-TELLERS

El ser humano recuerda más fácilmente historias que segmentos aislados de información, ya que el antes y el después de un momento específico hacen coherente un fragmento intermedio. Es por esto que la memoria del ser humano está hecha de historias. Por ello es muy fácil aprender canciones o poesías que llevan una historia, en comparación con aquellas que se hacen de fragmentos sin conexión; por ello también cuando contamos algún momento de nuestro pasado nos es más fácil contar toda la historia que sólo un fragmento. Además, si lo contamos así será más memorable para la persona a quien se lo contamos. Es más fácil educar a nuestros hijos con historias o cuentos que con frases aisladas. Las religiones han aprovechado esta realidad para transmitirnos aprendizajes y teologías que de otra manera podrían ser muy complejas. Así hemos escuchado y contado de generación a generación

la historia de la liberación del pueblo de Israel, la historia de los milagros de Jesucristo o la historia de la iluminación de El Buda. Así recordamos más fácilmente la vida y estrategias de personajes héroes y líderes como Aquiles, Alejandro Magno, el Che, Gandhi, Mandela, Walt Disney, Steve Jobs, Bill Gates, Richard Branson o Mark Zuckerberg. Lo mismo con las historias del origen y desarrollo de las grandes marcas de productos o servicios que hoy en día conocemos, recuérdense los ejemplos de la invención del Post-it, del Whiskey Jack Daniels, de los pantalones Levi's, de McDonald's o del Iphone.

Una historia tiene más poder que mil palabras aisladas. Una historia es fácil de recordar porque une frases de una manera lógica, con un principio que genera expectativa, un intermedio lleno de emociones excitantes y un final o desenlace con grandes lecciones que apelan a tu propia vida. Los exitosos aprovechan intensamente la herramienta del story-telling porque con esta pueden contar y contarse historias sobre sí mismos, sus sueños, el cómo los hicieron realidad; algunos hacen gran énfasis en los obstáculos, esfuerzos y sufrimientos en el camino, porque consideran que eso les ayuda a reforzar sus confianza y motivación.

Los exitosos cuentan historias sobre sus intenciones y objetivos para agregar valor a los demás y lo repiten tanto y le infunden tantas emociones que los beneficiarios de su valor agregado terminan creyéndoles.

Las personas exitosas construyen y cuentan historias para todo, para que otros conozcan mejor su vida, para buscar alianzas alrededor de sus sueños y motivaciones, para que un intermediario o distribuidor "compre" su idea, para que los clientes perciban el valor agregado de sus productos o servicios y hasta para que sus nietos los recuerden mejor a ellos y sus aprendizajes.

En muchas ocasiones podrás escuchar que estas personas cuentan historias de algo que no ha sucedido, sin embargo es esa la autoprogramación que están viviendo: ellos mismos se están construyendo y creyendo la realidad de lo que quieren que suceda. No los juzgues de mentirosos o fantasiosos. Esto forma parte de sus estrategias para hacer que algo sea una realidad, lograr sus intenciones y cumplir sus objetivos.

Los exitosos construyen su futuro gracias a las historias que construyen y cuentan por adelantado.

EL DINERO PARA LOS EXITOSOS

Mientras no podamos cambiar el sistema monetario actual, tenemos que aprender a vivir de la mejor manera con él y aprovecharlo para nuestra comodidad, felicidad y productividad, a la vez que agregamos valor a los demás mientras cumplimos nuestras intenciones y objetivos.

TENER UNA NUEVA VISIÓN SOBRE EL DINERO, UNA PERCEPCIÓN QUE TE POTENCIALICE Y NO TE OBSTACULICE ES FUNDAMENTAL PARA LOGRAR EL ÉXITO. Estos son algunos de los paradigmas y creencias sobre las cuales viven los exitosos su relación con el dinero.

- Los exitosos han logrado estar en control de los flujos de dinero en su vida y no permitir que el flujo de dinero controle su vida.
- Los exitosos no permiten que el dinero controle su sistema emocional, pues ellos están en control de su sistema emocional, independientemente del flujo de dinero en su vida.
- Los exitosos han aprendido a ver el dinero como una herramienta, no como un fin, y han aprendido a darle el mejor uso a esta herramienta.
- Los exitosos también son conscientes de que el dinero no es la única herramienta para lograr efectivamente sus intenciones y objetivos, sin embargo, saben que es un medio facilitador para ello.
- Los exitosos no limitan su visión, su planeación, sus pasiones, ni sus objetivos de acuerdo con las cantidades de dinero a su disposición; si fuera así el dinero sería un elemento restrictivo en sus vidas.
- Ellos no ven el dinero como un descriptor de su éxito, sino como una consecuencia de su éxito. No aceptan ser comparados en términos monetarios; prefieren ser comparados en términos de logro de sus intenciones y objetivos.
- No tienen un apego emocional al dinero como elemento de demostración para sus padres, hermanos y amigos, ya que al haber sanado sus dolores emocionales y autoaceptarse tal cual son, el dinero no forma parte de la ecuación para enmascarar dolores emocionales de niño o adolescente ni como variable para aumentar su propia aceptación.
- Los exitosos entienden que en su camino al logro de sus intenciones y objetivos se presentarán muchas tentaciones jugosas (económicamente hablando) que, de aceptarlas, sólo desviarían su camino, por lo cual aprovechan su fuerza de voluntad para resistirlas, ya que el dinero no es su fin, sino sólo una herramienta. Si acaso aceptan alguna de estas tentaciones jugosas es bajo la conciencia de que la desviación de su camino es sólo temporal y que el dinero que ganarán les permitirá invertir para

lograr más fácilmente sus intenciones y objetivos. La gente no exitosa se mantiene en la desviación porque se hace dependiente de la forma de vida cómoda que les ofrece esa desviación, mientras que los exitosos definen el momento para salirse de ahí y retomar su camino. Y lo cumplen.

- Los verdaderamente exitosos no aceptan ser medidos por sus logros económicos, saben que la sociedad y los medios son tremendas máquinas evaluadoras del “éxito” con base en la acumulación económica. Las universidades evalúan el éxito de sus egresados a partir del sueldo que estos perciben, los papás a veces miden a los hijos a partir de sus ganancias económicas, los bancos, aerolíneas y empresas de consumo clasifican a sus clientes (seres humanos) con base en su nivel de gasto (poder adquisitivo), pero la gente exitosa en lo personal y profesional sabe que estas son meras tentaciones para su animal interno disfrazadas de programas de lealtad y fidelidad que siguen patrones sobre cómo hemos sido programados como sociedad alrededor del éxito. Ellos mismos no evalúan la calidad de sus amigos, familiares, clientes y proveedores con base en su poder adquisitivo, sino que van más allá hasta entender sus intenciones, objetivos y capacidades de agregar valor a la sociedad.
- Los exitosos no niegan el dinero, ya que este llegó como consecuencia y/o recompensa del valor que han aportado a su entorno, pero lo ven como un aliciente para continuar ofreciendo el máximo de sus capacidades mentales al servicio de otros, los cuales les retribuyen con agradecimiento y pagos económicos. Pero no ven la retribución económica de un cliente o receptor de valor agregado como un mal, en absoluto. No están peleados con que la gente los recompense con dinero, ya que el dinero es un ente socialmente aceptado en el que bien o mal, la comunidad se ha puesto de acuerdo y lo acepta como un método de pago por el valor agregado.
- El dinero, para ellos, es una herramienta para disfrutar y prolongar su vida y la de sus seres queridos. Por ello gastan o invierten mucho en buena alimentación, chequeos de salud, información para estar saludables, gimnasios y spas. Así también viajan, descubren, exploran, invierten en hobbies que les permiten distraerse, relajarse y al mismo tiempo liberar la creatividad. Invierten en su educación y en la de sus hijos, y algunos hasta de sus sobrinos, nietos y ahijados, porque son conscientes de que enriqueciendo en ellos el poder mental, enriquecerán sus capacidades de autosustentabilidad, interdependencia, claridad de intenciones y objetivos, y estarán en mejores condiciones para aportarle valor agregado a la sociedad.
- Los exitosos administran conscientemente el dinero, planean no sólo su presente sino su futuro. La mayoría de ellos ya tiene un testamento y/o legados, considerando las capacidades de sus familiares y/o colegas para administrar su patrimonio de la mejor manera. Estas personas tie-

nen claro que no quieren depender de los demás cuando sean viejos, no al menos en la parte del sustento, y por ello establecen fideicomisos, tienen bienes inmuebles para rentar o invierten en instrumentos financieros y de seguros que permitan que su patrimonio económico siga trabajando para ellos. Los exitosos lo son en parte porque han desarrollado hábitos ordenados y esquemas de planeación que les funcionan, que multiplican sus recursos, a la vez que leen y preguntan sobre las mejores estrategias. Muchos han aprendido a prueba y error, pero han sacado sus mejores lecciones de momentos de caídas o fracasos temporales.

- Algo sumamente interesante entre los exitosos es que dejan fluir las riquezas, no las acumulan ni las retienen, no les ponen freno. Este concepto no se debe malentender ni pensar que los exitosos son 'gastalones' y que así como reciben el dinero lo gastan. No me refiero a esto. Cuando ellos y yo hablamos de dejar fluir el dinero, nos referimos a dos cosas: (1) A que no desarrollan apego emocional a lo que reciben pues entienden que sólo les pertenece temporalmente, pero saben que no se lo llevarán a la tumba. 2) A que no lo mantienen debajo del colchón o guardado en una cuenta bancaria sin que dé intereses, sino que lo invierten en lo que más produzca valor agregado; adquieren activos que trabajen para ellos, lo invierten en hacer crecer sus empresas, utilizan instrumentos financieros que les produzcan un valor adicional y que a su vez estos fondos los presten para que otros los aprovechen. Los exitosos entienden que el dinero estancado sólo disminuye su valor y que representa apegos emocionales; entienden que dejarlo fluir es la mejor manera, moviéndolo, multiplicándolo, aprovechándolo para hacer crecer estructuras de valor agregado para la sociedad y potencializar sus intenciones. Si el dinero puede ser usado para que su valor agregado llegue a más personas, más comunidades o más países, pues que ese sea su mejor provecho.
- Los exitosos y obviamente las exitosas (siempre que me refiero a exitosos incluyo a las mujeres exitosas, por supuesto) invierten dinero, grandes cantidades, en la preparación de sus colaboradores, en especial en el desarrollo intelectual de estos, en la adquisición o generación de herramientas que puedan potenciar más y más el valor agregado que aportan a la empresa y a la sociedad a través de mejores productos y/o servicios. Ellos comparten sus ganancias justamente con sus colaboradores porque entienden que todos fueron parte del logro de indicadores de la empresa, la cual recibe la recompensa y los agradecimientos de los clientes, usuarios y beneficiarios del valor agregado de la empresa.
- Los exitosos son respetuosos con el gran sacrificio que hacen sus clientes y aliados para conseguir el dinero que invertirán en sus productos o servicios, y por esto tratan de hacer acuerdos o definir precios justos. Muchas personas podrán lograr indicadores de éxito en lo profesional teniendo grandes utilidades, pero no podrán tener éxito personal si no se sienten tranquilos y justos por haber extraído más dinero de lo que

era correcto a sus clientes. Mientras los no exitosos se aprovechan de su dominio, tamaño, poder o control de esquemas comerciales para sacar el mayor provecho económico de los usuarios, los exitosos son profundamente respetuosos con el dinero de las personas.

- Para los exitosos, y me refiero a los verdaderamente exitosos tanto en el terreno personal como en el profesional, los lujos no son para demostrar sino para disfrutar, no son para que otros te admiren sino para disfrutar la creatividad y desarrollo de otros seres humanos detrás de los servicios y productos de lujo. Valoran mucho toda la creatividad, espiritualidad y esfuerzo humano detrás de un hotel 5 estrellas en medio de una isla. Van, lo disfrutan y agradecen a los involucrados.
- Muchos, la gran mayoría de las personas exitosas, también aprovechan los accesos que el dinero les da para proponer e influir en nuevos mecanismos para que la sociedad funcione mejor. Aprovechan sus recursos económicos para crear fundaciones y organizaciones sociales o no gubernamentales para impulsar la agenda de sus intenciones y objetivos más allá de sus empresas o espacios laborales. Los exitosos detectan los errores en la definición de políticas públicas, así como en su ejecución y toman en sus propias manos algunas acciones que debería hacer el gobierno, ya que consideran que ellos las realizarán mejor con sus equipos. En eso invierten dinero y lo hacen de manera ética, mientras que algunas personas gastan en temas sociales con tal de evadir impuestos, sin realmente importarles el valor agregado a la sociedad o hacerlo mejor que el gobierno.
- El dinero entonces, para los exitosos, es una forma de libertad y posibilidades para trascender. Habiendo cubierto sus necesidades básicas de sustento, alimentación, ropa y techo, y las secundarias como educación, entretenimiento y preservación óptima de la salud, tienen la libertad de ver más allá, de plantearse objetivos de vida que les permitan dejar huella y trascender. Algunos de ellos financian un hospital, o la reconstrucción de un parque o escuela, escriben un libro con sus memorias o invierten en documentales que promuevan cambios de hábitos.

LA HUMILDAD

En la vastedad del bosque, con voz autoritaria y arrogante, el Volcán habló así a la flora que crecía en sus dominios: “Este es mi territorio y todo cuanto ven en mis laderas me pertenece. Les prohíbo terminantemente echar sus raíces en mis laderas, crecer sus troncos y hacer brotar sus flores y sus frutos”. Y así les advertía el Volcán todos los días a los arbolitos hasta que un día llegó al límite de su paciencia y, para proteger el territorio que creía tan suyo, por su enorme boca arrojó toneladas y toneladas de lava ardiendo, que cayeron como lluvia de fuego sobre los arbolitos, destruyéndolos instantáneamente. Para que no quedara nada de ellos en su territorio, arrojó aún más lava para que corriera como ríos por todas sus laderas. Quería que el hirviente líquido penetrara en lo más profundo de la tierra y que acabara incluso con las raíces de los arbolitos, que no quedara vestigio alguno de ellos para que no volviera a ocurrir esa invasión de su territorio y terminar así con la desobediencia a sus designios.

Y así sucedió, después de aquella devastación la voz se corrió por toda la región y no hubo arbolito alguno que se atreviera a echar raíces ni cerca del Volcán, ni pajarito alguno que osara volar o arrojar semilla sobre este. La lluvia, viendo que no había arbolitos ni flores en las proximidades pensó que no era necesario dejar caer agua sobre aquellos lugares; lo mismo pensó el sol, que no era necesario iluminar al Volcán puesto que no había nada digno de ver ni de ayudar a florecer por allí. Por su parte los animalitos, que siempre andan en busca de frutos de árboles, agua y sol, prefirieron irse a otras tierras no volviendo jamás a pasar junto al Volcán.

Durante unos meses el Volcán se sintió feliz, había cumplido su objetivo y ahora todos respetaban, por temor, sus deseos. Pero al cabo del tiempo comenzó a sentirse solo. El no tener a quien hablarle, gritarle e imponerle sus designios lo estaba haciendo sentirse raro, incluso aislado. Empezó a aburrirle la oscuridad, empezó a molestarle el silencio, empezó a darle comezón la resequedad de su tierra, empezó a extrañar a los animalitos y arbolitos que en sus faldas corrían y crecían. Le gustaba sentirse el grande entre los pequeños, pero ahora no tenía a quien presumirle ni con quien regodearse de su inmensidad.

Un día, habiendo pasado casi un año de aquel incidente, quiso entretenerse a sí mismo y para eso quiso exhalar fumarolas, pero no pudo. Extrañado pensó entonces en arrojar lava, pero no pudo. Después de haberlo intentado por horas y horas sin lograrlo, miró a su interior y se dio cuenta que el humo y la lava no estaban en su interior: estos no eran parte de él ni jamás lo habían

sido. Profundamente consternado se dio cuenta que ese humo y esa lava, con los que había asustado a tantos por tanto tiempo, con los que había demostrado su grandiosidad y poder, no le pertenecían, no eran parte suya sino de las entrañas de la tierra, la cual sólo lo había usado como intermediario para desahogar la energía interna. Él no había sido más que un conducto al exterior. Por sí solo era solamente una extensión de tierra montañosa con un gran orificio. Pero ahora estaba solo y así que tendría que permanecer.

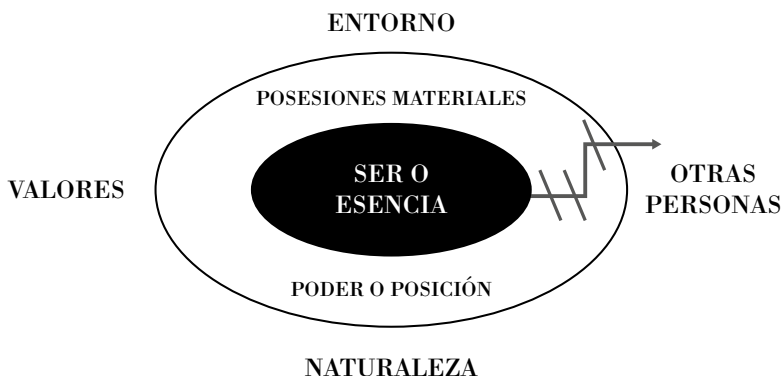
Si el dinero, las posiciones, los indicadores de éxito no te sirven para hacerte más humano, para conocerte mejor, para autoaceptarte, para ampliar tus posibilidades de ayudar a más gente, de compartir, de transformar en positivas las cosas que hoy consideras negativas, entonces no habrán servido de nada, sólo te perjudicarán.

Un ser humano verdaderamente exitoso, en lo personal y en lo profesional vive con humildad. La humildad es la capacidad de mantenerte con los ojos abiertos para ver, reconocer y conectar emocionalmente con otros seres humanos, incluso con animales y plantas. Cuando el dinero, la fama, el poder y cualquier otro “indicador” de éxito personal o profesional ciegan a la persona y le impiden autoobservarse, observar y empatizar con los demás y con el entorno, entonces el éxito deja de existir: la persona pierde su adjetivo de “exitoso”.

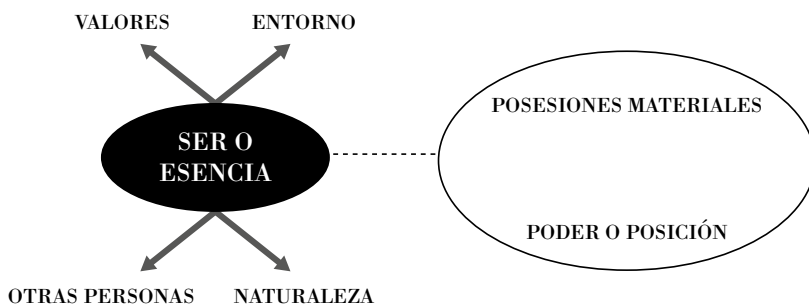
La humildad comienza como una actitud y después se convierte en una virtud, la que al principio se alcanza con mucho esfuerzo, ya que hay que vencer muchas tentaciones que rodean a los elementos de triunfo y éxito. Sin embargo, como todo aquello que se practica de manera cotidiana, se convierte en hábito que se vuelve parte natural, esencia y componente de la personalidad. Cuando la humildad ha enraizado en la mente consciente e inconsciente, cuando se han experimentado sus beneficios, no hay que esforzarse para sentirla, ella simplemente se vive.

La humildad no es una condición de los iluminados, de los altamente religiosos ni de las personas pobres. Es una condición para la que todos tenemos capacidad, de la que nos hemos olvidado por la forma como hemos sido programados de niños y adolescentes por los medios, por nuestros padres, abuelos o maestros, pero que está ahí dentro de cada uno de nosotros. La arrogancia y el falso sentido del poder tienen un alto precio emocional y desgastan profundamente, a la vez que denotan falta de autoconocimiento y de autoaceptación individual.

Cuando no hay humildad entonces las posesiones materiales, la posición y el poder nublan la percepción y la relación emocional con el entorno, con los valores y con la naturaleza. Esta ceguera nos impide apreciar, valorar y reco-



nocer lo que nos rodea y lo que existe dentro de otras personas. Sin humildad hay barreras en nuestra relación con el entorno y con los demás, pues no podemos establecer una relación totalmente directa y libre. Cuando vivimos la humildad, las posesiones materiales y el éxito no son parte de nosotros, sino elementos externos que no nublan nuestra misión; nos mantenemos tan humanos como siempre, capaces de observar a la naturaleza, al entorno y



a los demás con sus valores más profundos y nuestra relación con ellos se mantiene de manera directa. La historia cuenta que cuando Alejandro Magno habiendo entrado a la India y vencido al Rey Poro en la Batalla de Hidaspes, en el año 326 A.C., se encontró con un místico y tuvo con él el siguiente intercambio de palabras:

El conquistador le declaró: “Soy Alejandro Magno”.

El místico, que andaba casi desnudo, le contestó: “No es posible que seas Magno”. Entonces Alejandro replicó: “¿Cómo te atreves a decirme que no es posible que sea Magno, viendo el ejército que me acompaña y los territorios que he conquistado?”

El místico le respondió: “Magno es aquel que es grande y nadie que sea realmente grande se dice a sí mismo grande”. Y continuó: “Si estuvieras en el desierto, con mucha sed, expuesto a morir de sed y yo trajera un vaso de agua, ¿qué estarías dispuesto a hacer para que yo o te entregara ese vaso de agua?”. A lo que aquel que había conquistado tantos y tan vastos territorios respondió: “Te daría la mitad de mis territorios”.

El monje le replicó: “¿Y si no estuviera dispuesto a darte el agua por la mitad de tus territorios, qué estarías dispuesto a hacer?”.

El ahora pensativo líder del gran ejército se apresuró a responder: “Pues te daría entonces todos mis territorios”.

Entonces el místico, con una sonrisa, le dijo: “De modo que ese es el precio de todo tu reino ¡un vaso de agua! ¿Y así crees haber conquistado el mundo?”.

La arrogancia te ciega a las oportunidades, a nuevos aprendizajes y a descubrimientos. La humildad te libera y te permite ver y descubrir mucho más. La arrogancia es simplemente una incorrecta valoración de las cosas que no tienen suficiente importancia. La humildad te permite darle el justo valor a las cosas y no vincularte emocionalmente a lo que no vale la pena vincularse. Si crees que el dinero y las conquistas materiales tienen mucho valor y que de este valor se define tu propio valor como individuo, te harás dependiente y te vincularás adictivamente a ellas. Sin humildad estás ciego a tu verdadero ser, tu enfoque está en lo que te rodea, lo material, lo efímero.

Los personajes exitosos no solamente son humildes, sino que disfrutan la humildad porque la conexión con las personas y con el entorno les permiten disfrutar mucho más. Esa capacidad que te permite agradecer al cocinero e interactuar con él para aprender y disfrutar su sazón, y convivir con un jornalero y así descubrir el valor y propiedades de las legumbres que cosecha. La humildad es esa capacidad, rara y extraña en este mundo, que le permite a una persona reconocer y agradecer el rol de un encargado de seguridad que levanta la pluma para que entre tu auto a estacionarse. Algunas personas dicen “ver” en otras personas, a grandes maestros, a personas que ellos admiraron y quisieron y a personajes que aportan un gran valor a su vida. Y cuando reconoces y agradeces, compartes conocimientos, sonrisas, buena onda y bendiciones que tú has recibido de ellos.

La gente exitosa sabe lo que hay debajo de sus
armaduras de guerrero: un humano sensible, pacífico y
que sólo busca ayudar a crear un mundo mejor.

La arrogancia también es un fuerte impedimento para aprender y crecer. Y cuando la arrogancia (falta de humildad) se suma a la adicción por asignarles culpabilidades a los demás por todo lo que te sucede, menos aprendizaje generas en tu vida. Lo mismo sucede cuando una persona se la pasa culpándose a sí misma de sus errores en lugar de enfocarse en las grandes oportunidades de aprendizaje que cada error o fracaso le presentan.

Así, la ecuación perfecta para NO aprender nunca nada es:

ARROGANCIA: creer que lo sabes todo.

+

ARROGANCIA: creer que eres superior a los demás y no ver a cada persona como a un potencial maestro.

+

CULPAR a otros: asignándoles a ellos la responsabilidad de todo lo que te sucede, sin verte como parte de la situación y desaprovechando la oportunidad para aprender.

+

CULPARTE excesivamente: enfocando tiempo y emociones en recriminarte por los errores o los fracasos, sin ver que estos presentan grandes oportunidades de aprendizaje.

EL AUTOSABOTAJE AL ÉXITO

Por todo lo que hemos leído hasta el momento, queda claro que sólo pocas personas logran realmente el éxito profesional y personal, aunque muchísimas más lo buscan incansablemente durante su vida. Entonces, mientras algunas personas lo logran y otras tantas lo buscan, no podemos descartar el pensar en tantísimas otras personas que auto-sabotean su proceso de desarrollo y el logro del éxito.

En este contexto entenderemos el autosabotaje como el acto que, consciente o inconscientemente, optan por hacer aquellas personas que en algún momento de su vida toman la decisión de abandonar su búsqueda del éxito personal y profesional. Seguramente te preguntarás: “¿Por qué alguien habría de hacer tal cosa, por qué alguien pondría un alto a su crecimiento personal y/o profesional, a su desarrollo, a buscar la mejor versión de sí mismo en todos sus territorios de acción?”. Voltea a tu alrededor y no te será difícil encontrar personas que hace tiempo abandonaron su proceso encaminado al éxito. Tratemos de encontrar, a partir de lo que ya hemos leído y analizado, algunas posibles condiciones por las que se da este auto-sabotaje:

Preferir ser definido que definirse a sí mismo: estas son personas que se cansaron, se dieron por vencidas, nunca supieron que podían y tenían el derecho, o simplemente creen que otros podrán definirlos a ellos en lugar de definirse a sí mismos, sus objetivos, sus intenciones, sus estrategias y medios.

Desconocerse a sí mismos y sus capacidades, el no aceptarse: una persona que no busca conocerse a sí misma jamás podrá ser exitosa, una persona que no identifica sus capacidades jamás podrá aprovecharlas para su crecimiento y el de los demás y una persona que no se autoacepta no podrá vivir el éxito en sí mismo.

Definir inconscientemente sus intenciones y objetivos: una persona que no ha logrado definir conscientemente sus intenciones y objetivos porque no se ha metido en profundidad a analizar su programación inconsciente alrededor de improntas, verdades y necesidades, no podrá ser exitosa porque estará viviendo en automático.

Buscarlo todo y al mismo tiempo nada: una de las condiciones del éxito es el enfoque, la especialización y el dominio de algún tema en particular. Es prácticamente imposible ser el mejor en todo, ser bueno para todo o ser reconocido y admirado por todo. La persona que busca ser buena pareja para

varias parejas, ser buen padre en varias casas, dirigir y tomar decisiones en muchas empresas, estudiar y profundizar en muchos temas, estará autosaboteando indiscutiblemente su camino al éxito.

Enfoque sólo en lo profesional o sólo en lo personal: esta es una condición de autosabotaje sumamente común que se da cuando una persona define su vida a partir de lo que logra solamente en su terreno profesional: olvida su territorio personal y sin crecimiento personal es imposible ser exitoso en lo general. Lo mismo sucede cuando alguien sólo se enfoca en sus indicadores de éxito personal pero no trata de crecer o agregar valor en algún territorio profesional, laboral o de servicio, ya que en estos territorios está la oportunidad de ser útil a los demás, cobrando o no, condición nata en el ser humano que vive en un entorno de interdependencia.

Extraer más valor del que se agrega: hay muchas personas en quienes es evidente que buscan extraer más valor del que tratan de agregar. Cuando esta condición se presenta, hay un autosabotaje porque es imposible estar en paz contigo mismo y ejercer al máximo las propias capacidades de agregar valor en el mundo cuando el enfoque recae en extraer y no dar, recibir y no proveer. Eventualmente aquellos que rodean a esta persona la abandonarán porque se sentirán explotados y esta persona dejará de tener espacios para agregar valor en lo profesional mientras que en lo personal lo asolará un sentimiento de egoísmo e incapacidad de aportar valor y trascender en los demás.

Ingratitud y falta de reconocimiento: cuando alguien no reconoce el valor y apoyo que otros le aportan, cuando no siente y expresa gratitud es porque cree que merece más que ellos, porque no vive la humildad ni valora lo que recibe o porque no quiere estar vinculado emocionalmente a ellos. Una condición de autosabotaje es no ser capaz de comprender las capacidades de otros, lo que ponen al servicio de nosotros y el crecimiento que obtenemos de ellos; y si no somos capaces de esto, no podremos reconocer tampoco nuestra condición de interdependencia con ellos.

Falta de pasión por vivir y buscar el crecimiento: muchas personas viven de manera mecánica y automática, olvidan su condición humana altamente emocional, olvidan ponerle pasión a las cosas, no se autoreconocen ni automotivan, no dejan que nadie los celebre, lo cual genera otra condición de autosabotaje en la búsqueda del éxito.

Deseo por lograr solitariamente los objetivos: este autosabotaje es muy común; si bien cualquier persona sabe que la mejor forma para lograr el éxito es complementándose con las capacidades y habilidades de otras personas, cerrarse a esa posibilidad por temor a ser opacado, por no compartir los triunfos o por incapacidad de generar alianzas, impide el logro de los objetivos.

LA GRATITUD Y EL RECONOCIMIENTO A LOS DEMÁS

La GRATITUD es uno de los grandes valores en el ser humano. No sólo porque te permite relacionarte mejor con los demás, sino también porque te permite hacer las paces contigo mismo, con tus dolores emocionales del pasado.

La gratitud, aun cuando la hayamos experimentado a lo largo de nuestra vida muy automáticamente, y no hayamos sido programados culturalmente de manera correcta alrededor de ella, justo como nos sucedió con el concepto ÉXITO, implica fuertes acciones y sentimientos de nuestra parte, elementos muy poderosos que, cuando los vivimos, cambian toda nuestra percepción sobre nosotros, los otros y los acontecimientos.

La gratitud se compone de un reconocimiento hacia otros, hacia las situaciones y hacia nosotros mismos por el valor, los aprendizajes y lo positivo que obtenemos de tal vivencia. Así mismo comprende un sentimiento profundo, una reacción corporal provocada por la aceptación y el reconocimiento. Y por último, la gratitud contempla una expresión, una verbalización, o al menos un pensamiento cargado de emociones que se graba en nuestra memoria y en la de los demás, conteniendo el agradecimiento y/o reconocimiento.

La gratitud es una herramienta que la gente exitosa, tanto en lo personal como profesional, aprovecha de manera natural, no fingida, como parte de su actuar cotidiano. Esta actitud es un valor (también la podríamos describir como virtud) que les permite conectar emocionalmente con otros, hacer equipos de trabajo fuertes, ser dignos de confianza y lograr el apoyo de muchos para el logro de sus intenciones.

La gratitud es también una gran herramienta para hacer las paces con nuestro pasado. Mientras algunos piensan que debemos perdonar a las personas que nos “hicieron daño” en el pasado, yo creo que es mejor sentir gratitud por ellos. Buscar perdonarlos es ponernos en una posición superior, de jueces, sobre ellos, y nadie nos ha elegido como jueces, menos nuestros padres, hermanos y cualquier persona en nuestra vida. Así que la gratitud se vuelve una herramienta para hacer las paces con nuestro pasado, motivándonos a encontrar siempre algo bueno que hayamos obtenido de cualquier situación. De lo contrario cargaremos con pesadas piedras que nos impedirán ser realmente felices, sanos y productivos.

La GRATITUD integra el perdón. Cuando sentimos gratitud por algo que nos sucedió en nuestro pasado, aunque a simple vista haya sido doloroso, estamos aceptando que de esta situación obtuvimos beneficios o aprendizajes, y estamos quedando en paz con lo que vivimos.

La gratitud es un reconocimiento, un sentimiento y una expresión capaz de “marcar” de por vida a las personas que la reciben, y esto tiene una tremenda fuerza. La gente nunca olvida a aquellos que les han mostrado gratitud sincera, y por ello la gratitud es un “instrumento para la generación de pactos”, muy en el inconsciente de las personas. Y los exitosos no podrían serlo si no hubieran logrado pactos fuertes en el pasado.

Los exitosos y exitosas sienten y viven en gratitud con sus maestros, de quienes obtuvieron guía, consejos y apoyo; con sus colaboradores y socios, de quienes han recibido credibilidad, trabajo y apoyo; con su familia, de quienes han tenido la confianza, admiración, convivencia y complicidad; y obviamente con el Universo, Dios, o cualquier entidad espiritual en la que crean, por la vida, las bendiciones recibidas, su salud, etc.

La gratitud también le permite a alguien contagiar a otros y allegarse aliados. Es más fácil que las personas (sean clientes, proveedores, aliados, colaboradores o socios) quieran trabajar, apoyar o ser aliados de personas que les muestren gratitud que de aquellos que no. La gratitud se muestra, no queda en el aire, se verbaliza o representa con palabras, con reconocimientos simbólicos o incluso con pagos monetarios.

Este sentimiento y reconocimiento se puede sentir y expresar también hacia las organizaciones en las que se ha colaborado, de las que se ha aprendido, en las que se ha crecido y de las que tanto valor económico, simbólico y emocional se ha recibido. Con algunas organizaciones se tendrá una gratitud por todo lo positivo que se ha experimentado en y de ellas. A otras se les tendrá una gratitud también por los momentos críticos, de quiebre, incluso de fracaso, ya que, como veíamos anteriormente, hay que ser capaces de percibir elementos positivos de aprendizaje y oportunidades de crecimiento incluso de los momentos negativos. Así que ya sabes, practica más la gratitud y serás una persona no sólo más exitosa, sino más feliz.

PLANEAR, CLAVE PARA EL ÉXITO

Planear en medio de la acción es ineficiente. Y cuando ejecutamos planes que concebimos en medio de la acción, en muchas ocasiones estos nos lanzan hacia atrás en lugar de hacia adelante. En medio de la batalla diaria la cabeza está “caliente”, y para planear correctamente, para generar ideas innovadoras, para definir un enfoque claro, se requiere cabeza “fresca”. Para planear se requiere ser visionario, creativo, analítico e introspectivo, mientras que para actuar con base en planes se requiere ser contundente, eficiente, enfocado y estratégico. Quien pretende generar ideas mientras actúa sólo contará con pequeñas ideas para poner en marcha, y quien ejecuta mientras planea sólo ejecutará una fracción de sus grandes ideas.

Y aunque podrían parecer muy obvias las diferencias entre planear y ejecutar, y si bien todo el mundo podría coincidir en que hay días para planear y otros para ejecutar, la mayoría vive en el día a día, en medio de la batalla diaria, apagando incendios e iniciando nuevos, creyendo que así les es posible planear apropiadamente, pero resultándoles imposible.

Y esto no sólo va para los ejecutivos y empresarios. Tener días para planear y días para ejecutar, separados, es también importante para las parejas, familias, gobiernos, escuelas y en general para cada individuo que quiera producir valor en su paso por esta vida.

Algunos de los entrevistados exitosos para este libro ya me lo habían hecho notar: la importancia de planear es vital si se quiere llegar a buen puerto. Incluso fue interesante ver que a algunas de las personas en las sesiones presenciales de investigación les cayeron los veinte en plena sesión, porque si bien eligieron la Planeación como una de las herramientas que les habían permitido ser exitosos, hoy sentían que habían descuidado un poco su capacidad de planificar.

En mi propia vida caí en cuenta de la importancia de la planeación durante un retiro en solitario por tres días. No iba con la intención de planear mi vida, ni personal ni de negocios, iba en busca de una experiencia mística, la cual sin duda la tuve, pero al mismo tiempo planeé como nunca lo había hecho en mi vida.

Una vez que regresé de mi retiro en una montaña, me sentí con más energía que nunca, con una gran claridad de enfoque, ejecutando con gran eficiencia los planes y lleno de un conjunto de eficaces herramientas mentales e ideas innovadoras que antes no tenía. El día a día había nublado mi mente y no me dejaba ver, planear y generar ideas, así como desarrollar herramientas necesarias.

En el retiro me confronté directamente, acepté que no contaba con ciertas capacidades y volví dispuesto a pedir apoyo y hacer equipo. Acepté también que ciertos miedos me impedían avanzar y logré convertirlos en virtudes durante mi soledad. La naturaleza oxigenó mi mente y generé muchas y grandes ideas que, aunque requieren esfuerzo y dedicación, son factibles y ya he comenzado a ponerlas en marcha. Incluso tomé la valiente decisión de pedir disculpas a quien tenía que hacerlo, de ayudar a quien desde hacía tiempo me lo había pedido, de invertir en donde sabía que tenía que hacerlo y antes me daba miedo, de vender lo que ya no agregaba valor y que sólo mantenía porque llenaba vacíos inconscientes.

Tomé la decisión de lograr que cada bien que poseo tenga realmente un enfoque que agregue valor, así como no hacer lo que otros quieren que yo haga si eso no forma parte de mi enfoque y mis pasiones. Al volver de la montaña también volví decidido a llevarme de retiro, no de vacaciones que es diferente, sino de retiro de planeación a mi mujer, y posteriormente hacerlo con mis colegas en la consultora que dirijo. Estoy seguro que esto nos caerá bien a todos, lo merecemos y lo necesitamos en lo personal y en lo profesional.

¿Cuál fue la última vez que te llevaste a tus colegas a un retiro de planeación por 2 o 3 días en el que todos estuvieron totalmente compenetrados con el evento y su propósito? ¿Cuál fue la última vez que te fuiste a retiro de planeación con tu esposa, incluso con tus hijos, sin ninguna interrupción? ¿Cuál habrá sido la última vez en que el Presidente, su gabinete y equipo cercano se habrán tomado el tiempo para planear con cabeza fresca?

Los días de planeación implican un proceso de revisión de lo logrado, de revisión de objetivos y enfoques, de alineación de pasiones personales con agendas colectivas, de selección de prioridades, de introspección para analizar las culpas y errores, de fortalecer virtudes necesarias para la acción, de coordinar equipos y seleccionar responsables, de motivación, de definición de incentivos, incluso de catarsis que aligere la carga emocional.

Los días para planear son profundamente necesarios en la vida de cada ser humano, incluso para preguntarse si quiere seguir trabajando en donde lo está haciendo, o bien si quiere seguir con la pareja con la que está actualmente. O bien, para no ser tan fatalista, planear siempre es bueno para saber

cómo mejorar lo que hoy se hace, ser más feliz, más productivo, que la vida valga más la pena. Las familias y las organizaciones que se dan el tiempo de planear, y que invierten energías y esfuerzos para lograr que las sesiones y días de planeación realmente sean productivos, son las que duran el mayor tiempo. Muchas parejas o familias creen que pueden planear sentados en la mesa en una comida, con la tele prendida, el papá con el periódico y los hijos en las ipads. Así no sólo no se puede pensar apropiadamente ni generar ideas innovadoras, no se puede ni siquiera escuchar al otro para saber qué le gusta, cuáles son sus objetivos y saber cómo cada uno puede apoyarle para que lo logre. Una familia tampoco puede lograr mucho en las vacaciones, desde este punto de vista, a menos que se lleven a cabo encuentros con este propósito puntual, ya que habitualmente en esas salidas cada cual busca cómo sacarle el mayor provecho a la diversión, sin enfocarse en los motivos colectivos.

En una empresa ocurre lo mismo. No se puede planear dentro de la oficina, ni en esas salas de juntas que invitan a no pensar y a dormirse más que a ser creativos, donde todos están con la computadora frente a ellos y esperando la hora para salir. Incluso no se puede planear en traje y corbata, ese atuendo incomoda, cansa, implica rigidez y trabajo, no libertad y creatividad. Las empresas entonces rentan a veces un salón en el hotel cercano a sus instalaciones, y resulta exactamente lo mismo pues los salones de los hoteles de cadena suelen ser exactamente iguales, planos, sin chiste, así que no motivan ni invitan a liberar la mente y a ser introspectivos. Otras empresas deciden llevarse al equipo ejecutivo a la playa, pero muchas veces en realidad se la pasan dentro de un salón que ni siquiera tiene vista a la playa.

La actividad de Planeación requiere una planeación en sí misma para que realmente rinda los frutos deseados. Si quieres construir una familia exitosa, o una organización exitosa, programa puntualmente los días de planeación, tanto en lo individual como en lo colectivo.

LA RESPONSABILIDAD DE LOS EXITOSOS DE EDAD

Para los exitosos no sólo es importante lo que se hace sino la señal que envías con lo que haces. Cuando somos niños nos importa enviar una señal de que sí podemos, de que somos mejores que otros, de que somos dignos de ser aceptados en un equipo o de que somos dignos de que papá y mamá nos quieran. Cuando somos niños, sobre todo los hombres, tenemos una alta motivación por competir, triunfar y dominar, mientras que las mujeres quieren socializar, desarrollar alianzas y conectar emocionalmente. Más adelante, en la adultez temprana y media, muchos de nuestros motivos de esfuerzo tienen que ver con obtener lo necesario para sobrevivir, agregar valor a la sociedad y ser reconocidos, hacer fuertes equipos de trabajo que sobresalgan, lograr nuestras intenciones y objetivos, así como asegurar el futuro nuestro y de nuestra familia.

Sin embargo, las fuerzas internas cambian los motivadores de las personas de edad. Normalmente los exitosos tienen su vejez cubierta en cuanto a comida, alimentación, medicinas, cuidados y techo, incluso entretenimiento; ya han logrado ser admirados y reconocidos, han superado a muchos de sus competidores, han acumulado sabiduría y también conocimiento. Si estos exitosos, ahora en una etapa de vida que sobrepasa los 70 años, han sido realmente exitosos en lo personal también, seguramente tendrán asegurado el amor, respeto y compañía de sus seres queridos. A estas personas no les faltan amigos y visitas todo el tiempo. Incluso están en paz consigo mismos, porque se han dado la oportunidad para trabajar intensamente en lo emocional y espiritual. Para las personas en esta situación, donde muchos llegarán o llegaremos a estar algún día, dejar un ejemplo para las nuevas generaciones también es importante, tanto para las de su propio árbol genealógico como para las audiencias externas. Ser ejemplar implica no sólo ser una referencia para los demás en cuanto a lo que se puede hacer y lograr, sino también por los medios, estrategias y valores con los cuales pudieron lograr los indicadores de éxito personal y profesional. Desde la concepción de la psicología de Abraham Maslow, esta motivación, el paso de un individuo de un estado a otro, era catalogada como “trascendencia” o sea lo que le permitiría a una persona permanecer, seguir siendo, seguir estando presente. Sin duda, cuando te vuelves referencia, cuando sigues siendo mencionado por otros, presente en los libros o enaltecido con bustos en parques y glorietas, te vuelves “permanente” en el mundo terrenal, aunque tú, tu alma, tu espíritu, como gustes llamarle, ya no esté acá.

La trascendencia, motivación fuerte en los exitosos de edad, es programada a lo largo de los años a través de las costumbres culturales que prevalecen. No sólo la gente recuerda y menciona a los exitosos ya fallecidos, sino que parecería que guarda una conexión emocional y energética con ellos. Esto no es algo nuevo, recordemos que en la mitología griega, romana, egipcia e hinduista existen personajes a los que gente representativa de la época llegaron a llamarlos semidioses y deidades, que trascendieron el espacio terrenal y se ganaron un lugar junto a los dioses. Dioses que en muchas ocasiones habían sido elegidos desde “lo alto” y les habían dado una misión. Y ellos, habiendo sido conscientes durante toda su vida de la misión que se les había encomendado, se esforzaron por lograrla y, habiéndolo hecho, trascendieron de un estado “terrenal” a otro “celestial o espiritual”.

Así que entonces, desde cierto punto de vista, parte de la trascendencia es GANARSE el premio, el merecimiento, la promesa, un lugar junto a los dioses. Así lo lograron Ulises y Hércules tras cumplir la misión de defender a sus pueblos, hacer justicia y motivar a pueblos enteros. En otros escritos de sabiduría sagrada como la Kabbalah, el budismo o el Kybalión, el concepto de GANARSE el premio o promesa divina consistía más en ganarse a sí mismo, en autoaceptarse como entes emanados de la energía divina, demostrando la capacidad de eliminar cualquier obstáculo que los alejara de sus objetivos primordiales.

Los exitosos tienen varias maneras de trascender, dejar huella, ser referencia o sentirse dignos de lo trascendente. Algunos escriben un libro, otros se meten a la política, otros crean fundaciones u organizaciones sociales, otros vuelven a ser maestros y a dar clases, otros se refugian enteramente en su familia, hijos, esposa y nietos. Sin embargo, todos aceptan que el mejor legado o herencia al mundo serán las obras que crearon durante sus etapas vitales más productivas. Consideran que lo que realmente trascenderá son sus acciones destacadas, por ejemplo cuando se levantaron de un gran fracaso, cuando se plantearon y conquistaron grandes metas y cuando compartieron los triunfos. O cuando le demostraron a la humanidad que sí era posible hacer algo innovador, tal como lo hiciera Jim Hines, el primero en batir la marca de los 100 metros planos en menos de 10 segundos durante las Olimpiadas de 1968, o como también definiera nuevos estándares nunca antes vistos el atleta Dick Fosbury saltando de espaldas en el salto de altura en los juegos anuales de la Universidad de Oregon y después sorprendiendo al mundo en los mismos olímpicos de 1968. Basta con imaginar algo tan paradójico e inesperado: ¡saltar de espaldas y aún así batir todos los récords!

Sin duda, en la modernidad, la gente recuerda más lo que los exitosos hicieron en el pináculo de su carrera que aquello que hicieron ya viejos, a diferencia de lo que sucedía en las tribus antiguas cuando los ancianos eran los

filósofos, los clarividentes, los médicos, los sabios y los capaces de traducir los designios de Dios. Las acciones, pensamientos y estrategias que llevaron a los exitosos a convertirse en tales se vuelve objeto de imitación de muchos otros, por lo cual los exitosos están redefiniendo hábitos sociales y culturales. Por esto los mensajes y acciones de los exitosos son tan importantes, porque son observados por muchos otros y sus acciones serán también imitadas o replicadas. Hoy sabemos que muchos niños, adolescentes y jóvenes imitan a personajes que los medios juzgan “exitosos”, cuando no todos, bajo la lupa del éxito integral, realmente lo sean. Lo mismo sucede en comunidades humildes, en donde el éxito está sólo vinculado al dinero, a tener posesiones materiales o poder y los niños se dejan llevar por los personajes que lo tienen, así lo hayan obtenido de una mala manera.

La gente realmente exitosa es consciente de su impacto en los demás y busca transmitir los mejores valores y esquemas de pensamiento. Una de las mejores formas de trascender, de dejar huella, es ayudar a que otros sean exitosos, se autodescubran, se autoacepten, definan conscientemente sus intenciones y objetivos y se proyecten con fuerza hacia la realización de sus misiones.

Como en las mitologías y leyendas, todo futuro héroe, en el camino a su destino y al cumplimiento de su misión, encuentra a su paso a un mago, maestro o héroe consumado o a un semidiós disfrazado de indigente, el cual le ayuda a comprender alguna verdad esencial, sin la cual no podrá convertirse en héroe.

Un exitoso ya entrado en años es ese mago, ese héroe, ese maestro y, siguiendo el hilo de las mitologías, es ese “semidiós” disfrazado, que puede ser encontrado por quienes avanzan con total determinación en su camino al éxito. Por esto necesitamos muchos más exitosos y exitosas integrales, conscientes de su poder de redefinir enfoques y culturas, decididos a dejar un legado y a trascender a partir de acciones y mensajes ejemplares.



Todos los días te levantas muy temprano, trabajas y te esfuerzas de sol a sombra para lograr algo. ¿Qué buscas lograr? claro, ser **EXITOSO O EXITOSA**. Sin embargo, si te pregunto ¿qué significa para ti ser exitoso o exitosa? seguramente tendrás serios problemas para describirlo.

Toda la vida buscamos ser exitosos, pero es muy complicado describir el éxito, lo cierto es que hemos sido programados desde niños y niñas para buscar ciertas metas que nos llevarán al “éxito”, pero pocos se han detenido a cuestionarlas, viven en automático.

En este libro de lectura sencilla y rápida, lleno de ejemplos e historias, desmenuzo la programación inconsciente a la que hemos sido sometidos alrededor del éxito, pero también cuál es el verdadero éxito, no sólo profesional sino personal; qué características y hábitos comparten los exitosos; y cómo tú puedes ser un poco más exitoso tanto profesional como personalmente.

¡ES HORA DE RE-DEFINIR EL CONCEPTO DE ÉXITO, DE RE-DEFINIR TUS OBJETIVOS Y PLANES, Y SER MÁS EXITOSO O EXITOSA!

Otros libros de Ricardo Perret en su sitio
www.ricardoperret.com



 Ricardo Perret

 @ricardo_perret

www.ricardoperret.com

Mail: sonia@ricardoperret.com