



**Francisco Giménez**

**NO CREO EN  
CIRCUNSTANCIAS**

---

**CREO  
CIRCUNSTANCIAS**



**NO CREO EN CIRCUNSTANCIAS  
CREO CIRCUNSTANCIAS**

*Dedicatoria*

*A Todos ustedes que no han perdido la ilusión, que piensan que su vida puede ser la consecución de sus sueños más profundos.*

*A todos lo que ven la semilla de la oportunidad en la crisis y controversia.*

*A quienes siempre han creído en mi trabajo y sueños.*

*A los que nunca pensaron que podían lograrlo y ahora ven en este trabajo una esperanza.*

*Para todos ustedes, mis mejores deseos*

## INTRODUCCIÓN

Ni el azar ni las circunstancias han originado este libro, ha sido el diario compartir sobre los problemas para el logro de metas, el que ha motivado mis reflexiones y me han llevado al análisis que les expongo como una ayuda, basada en la experiencia recogida en mis conferencias para interferir en las limitantes que no nos dejan construir nuestros éxitos.

Solemos creer que las condiciones de la sociedad en que vivimos, o el círculo de influencia cercano (padres, hijos, jefes, país, etc.) son los culpables de nuestros fracasos y oímos frases que dicen: "Si no fuera por la situación del país, ya lo habría logrado....", "De que sirve el optimismo, si cuando llego a casa me desinflan.....", "Si tuviera las condiciones apropiadas....", "Mi pareja no me apoya....."etc.

Pero, de vez en cuando también oímos "No lo he logrado porque no me lo he propuesto...". Yo creo que es a partir de esa premisa, que las personas tienen éxito, pues al analizar sus metas, motivaciones, herramientas y fortalezas pueden trazar el plan que los lleva al logro. En mi opinión personal el éxito comienza a fluir en el preciso momento en que dejamos de darle importancia y valor a las condiciones externas y nos concentramos exclusivamente en las internas.

Al recordar que fuimos creados a imagen y semejanza del creador sentimos que somos creadores. Cada uno es el creador de su vida, de sus situaciones y sus circunstancias.

Quiero con estas herramientas, capacitarlo para que deje de "Creer en las circunstancias y comience a crear sus circunstancias".

Le invito a prestar mucha atención a los principios que le planteo, trate de incorporarlos a su vida, pues son la expresión de vivencias de mis grupos de participantes y prepárese a lograr sus metas. A vivir su vida en grande.

A mi me está funcionando y espero y deseo que sea igual para ustedes.

¡Éxitos!

## UN PEQUEÑO AVION LLAMADO PRESENTE

— Había una vez un pequeño avión, que se llamaba PRESENTE, todas las mañanas lo despertaban al rededor de las cuatro de la madrugada, una cantidad de señoras que se metían dentro de él para limpiarlo muy bien, lo dejaban impecable para después sacarlo a la pista y darle su desayuno: agua y combustible.

Ya con el amanecer estaban colocando en sus compartimentos de carga el equipaje de las personas que viajarían, las cuales ingresaban a PRESENTE con mucho entusiasmo y deseos de tener un viaje muy confortable. Nuestro pequeño avión siempre se portaba lo mejor que podía, esperaba que ingresara su capitán y juntos se disponían a realizar un vuelo suave y placentero.

Una o dos horas más tarde estaban aterrizando en el aeropuerto de otra ciudad, donde PRESENTE esperaba pacientemente a que todos los pasajeros bajaran; en algunas ocasiones, uno que otro pasajero le daba las gracias, pero él no las esperaba, su única función era servir a los pasajeros y no esperaba el agradecimiento a cambio. Una vez que sus pasajeros descendían, PRESENTE se quedaba muy tranquilo para que sacaran el equipaje. En ese momento era que nuestro pequeño avión se sentía totalmente satisfecho, había cumplido con su cometido, había logrado su meta y estaba listo para la siguiente, por lo que dejaba que ingresaran a él nuevamente las señoras de la limpieza para dejarlo impecable,

esperaba a que le dieran agua y combustible, ingresaran el nuevo equipaje, los nuevos pasajeros y por último el capitán, quien a través de sus controles le informaba su próxima meta.

Una vez más a volar de la manera más tranquila y placentera posible.

Así transcurría la vida de PRESENTE, volando de aeropuerto en aeropuerto cada día, llevando pasajeros de un sitio a otro constantemente y cumpliendo diariamente con todas las metas propuestas. PRESENTE solamente esperaba que su capitán le dijera adónde iban y él emprendía rumbo.

Una mañana fría, cuando sintió que abrieron la puerta de su hangar para despertarlo, pudo ver que una de las señoras de la limpieza estaba muy triste, pero como ellas nunca le hablaban, él se quedó tranquilo. Al rato sintió que ella se sentó en su asiento principal para limpiar sus controles y PRESENTE no pudo aguantar el deseo de hablar con ella, por lo que la cuestionó. —¿Qué te ocurre hoy? ¿Por qué estás tan triste?—. —¡Ay PRESENTE si te contara, ayer mi pareja se fue de la casa! —.

PRESENTE no podía comprender la razón de su tristeza, diariamente cientos de sus pasajeros se iban de él, pero eso nunca le preocupaba porque siempre en el aeropuerto habían más pasajeros.

Sin saber que hacer o decir, le preguntó: —¿Y ya sacó la maleta?— Sí, ya lo hizo anoche mismo. --Entonces por qué estás triste, ya cumpliste con tu misión al lado de tu pareja, ahora espera a que te limpien, te den combustible y agua y recibes a una nueva pareja con su equipaje—.

Nuestra amiga de la limpieza expresó una sonrisa en su rostro y le dijo: —¡No PRESENTE, la vida de los humanos es muy diferente a la de los aviones!

Yo personalmente pienso que la vida de las personas no es tan diferente a la de los aviones. Uno se propone una meta, la alcanza, disfruta y se prepara para la siguiente. Si fuéramos capaces de vivir en el presente y no aferrarnos al pasado, las cosas serían más fáciles, no estaríamos preocupándonos por el futuro, ni lamentándonos por el pasado, simplemente viviríamos.

Te invito a que pienses cuantos pasajeros has tenido en tu vida, sean parejas, socios, empleos o amigos que ya no están y de cuántos de ellos tienes aun el equipaje guardado. Sal de esas maletas, deshazte de esos equipajes y dispónete a emprender los mejores viajes de tu vida con nuevos pasajeros y sin ese sobrepeso que te impide volar alto y expresarte como realmente eres.

*El presente tiene dos funciones:  
Disfrutar de lo que creaste en el pasado y  
crear lo que vivirás en el futuro.*

# CAPÍTULO 1

## MARCAR EL RUMBO

Una persona que no tiene metas claras y definidas en la vida, es un ser a la deriva.

Si consideras por un momento, que del aeropuerto de una ciudad saliera un avión sin que su piloto supiera a donde se dirige, en el mejor de los casos llegaría a cualquier parte, en el peor simplemente, se estrellaría. Lo mismo ocurre con la vida del ser humano, constantemente va a lugares donde no quiere estar, siempre se está estrellando, volviéndose a levantar y volviéndose a estrellar.

Después de muchos años no hemos aprendido la lección y simplemente nos conformamos diciendo que la vida es cíclica...

Recordemos la historia de PRESENTE. (A diferencia de la opinión de la señora de la limpieza), yo pienso que la vida de los seres humanos debería ser igual a la de los aviones, diseñada para volar, de meta en meta, de logro en logro, de satisfacción en satisfacción, pero solemos fallar, ya que eventualmente tenemos que descender, tocar tierra, pero en muy pocas ocasiones lo hacemos por voluntad propia, siempre esperamos no tener una gota de combustible (motivación) para estrellarnos contra el duro asfalto, y una vez en el piso, no queremos permitir que nuestros pasajeros se bajen (socios, parejas, compañeros, jefes, etc.). Por lo general,

estas personas descienden casi a la fuerza, para después tratar de sacar su equipaje, cosa que tampoco queremos darles.

A diferencia del avión, el ser humano pasa meses, e incluso años en el piso, no permitimos que las señoras de la limpieza entren (terapeutas), que nos pongan combustible (ilusiones) y que otros pasajeros nos aborden (metas). No nos atrevemos a levantar vuelo nuevamente (apegos) y por último, le echamos la culpa de todo nuestro malestar a las circunstancias.

Todo lo planteado anteriormente se origina por dos principales problemas: la falta de metas y los apegos. La carencia de metas definidas, nos llevan a vivir la vida prácticamente a la deriva "como vaya viniendo vamos viendo". Los apegos nos causan un temor a soltar lo que ya tenemos, pensando que no tendremos más.

Para establecer metas claras, primero tendríamos que establecer una visión, que no es más que la finalidad que se le quiere dar a la vida. Los seres humanos vivimos llenos de sueños o anhelos, sin embargo estos raras veces suelen concretarse. La gran pregunta es: ¿Por qué?

La respuesta está en la forma de pensar, que es la herramienta de creación de realidades con que contamos, el pensamiento es el encargado de depositar la energía necesaria en el Universo. Todo lo creado es energía condensada, comprimida, compactada y lo que sucede en la mayoría de los casos, es que no tenemos un objetivo firme y constante a donde dirigir nuestro rayo energético creador. Por ejemplo: hoy deseamos algo, se piensa en ello, se le da mucha energía y mañana se cambia de idea, se produce un nuevo pensamiento que no tiene nada que ver con el original. El resultado de esta acción se traduce en que dispersamos la energía.

Se necesita mucha energía (pensamiento) para crear, son necesarios muchos días enfocando y dirigiendo el pensamiento

hacia una sola cosa; de allí la importancia de determinar claramente qué es lo que se quiere crear y una vez elegido, concentrarse exclusivamente en ello, hasta que se realice.

Para determinar nuestra "Visión de Vida", lo primero que debemos hacer es contestar las siguientes preguntas:

¿Quién quiero SER?

¿Qué quiero HACER?

¿Qué quiero TENER?

Es bueno comenzar por el "tener", de esa manera nos resultará más fácil. Hay que tener en cuenta que lo que estamos haciendo es una visión, no una meta. Por ejemplo: Yo quiero tener un auto de lujo del año, eso es una visión, mientras que si me planteara un modelo en específico, de un color determinado y de un año en especial, ya eso sería una meta. La visión se transita de por vida, la meta se logra y punto. Podríamos poner como ejemplo: ser ricos, ésa sería una visión, mientras que ganar equis cantidad de dinero durante éste año, es una meta.

Así que lo más recomendable es que tomemos papel y lápiz y procedamos a elaborar una lista de las cosas que disfrutaríamos tener por el resto de nuestras vidas. Aquí es importante darnos cuenta de que debemos indicar lo que queremos y no lo que no queremos. Por ejemplo: alguien desea ser próspero, pero cuando efectúa la lista lo que indica es que no quiere ser pobre. Eso es muy diferente. Igualmente podemos desear ser saludables pero indicamos no querer estar enfermos.

*Las personas de éxito siempre eligen y una vez elegido mantienen su elección.*

Es mucho más fácil para nosotros pensar en lo que no queremos en vez de pensar en lo que queremos. Así funciona nuestra estructura de pensamiento, pero esa no es la forma correcta de hacerlo. Debemos pensar y decidir lo que queremos.

Una vez concluida esa lista, hagamos la siguiente pregunta: ¿Qué tengo o puedo hacer para lograr tener lo que me propuse?. Hagamos silencio y escuchemos a nuestra voz interior dándonos la respuesta. Ahora estamos listos para la pregunta más importante:

¿Quién tengo que ser, para poder hacer lo que me propuse? En la respuesta a ésta pregunta está el éxito en la vida. Es en el "Ser" donde se diferencian las personas. Hay quienes deciden ser felices, otros prefieren ser pro activos, algunos les gusta la idea de ser sociables, otros justos, algunos exitosos, o prósperos y pare usted de contar. Todas las posibilidades están abiertas para nosotros, siempre y cuando cada día: "seamos" más de lo que somos, con lo que podremos "hacer" más de los que hacemos y "tener" lo que esperamos.

Casi siempre nos dedicamos a atender el área del tener, quiero decirles ahora, por experiencia propia, que así no funciona. El tener es una consecuencia lógica y predecible del hacer y a su vez, el hacer es la consecuencia del ser, por lo que resulta más importante concentrarse en el Ser.

Una vez que seamos capaces de cerrar los ojos y de una manera clara vernos siendo lo que queremos ser, haciendo lo que queremos hacer y teniendo lo que deseamos tener, en ese momento se puede decir con toda la seguridad que hemos desarrollado una "Visión de Vida". Es algo así como el faro que marca nuestro rumbo. A partir de ahí, dediquémonos exclusivamente a pensar en ello. Cada uno de los pensamientos que tengamos será un rayo de energía a nuestro faro y mientras

más energía le pongamos, más magnetismo generaremos. No es necesario luchar para llegar allí, con sólo pensar que ya llegamos iremos moviéndonos hacia él por el camino más efectivo.

La "Visión de la vida" no es una meta, es una finalidad, es un objetivo ilimitado que nos llevará por el sendero que queremos ir. No olvidemos incluir en ella todos los aspectos de la vida, tales como el profesional, el personal, el familiar y el económico. Probablemente tome algunos días, la visión irá modificándose poco a poco, pero cuando deje de ajustarse, podrán estar seguros que ante sus ojos tienen de una manera clara, lo que realmente quieren ser, hacer y tener.

Cuántas veces hemos oído decir, "Juan nació bajo la estrella de la buena suerte, siempre le ocurren cosas buenas". No es cuestión del destino que las mismas cosas siempre les ocurran a las mismas personas. No nacimos para ser afortunados, ni tampoco para ser perdedores. Los seres humanos somos como imanes, atraemos ciertos acontecimientos y personas a nuestras vidas, así como el imán atrae ciertos metales.

La expresión "Personalidad magnética", se refiere a la persona que irradia ciertas cualidades que seducen. Esto también es cierto en otras áreas de nuestra vida. Podemos ser atractivos de muchas maneras, física, social y hasta económicamente. Así, es más factible que un banco preste dinero a una persona con antecedentes financieros "atractivos", sin deudas morosas que a quien no tiene buena historia. A medida que somos más atractivos en todos los aspectos de nuestra vida, atraeremos más y mejores circunstancias.

Una vez que entendamos la ley de la atracción, la clave para cambiar su situación, será obvia y los resultados muy predecibles y controlables. Si aceptamos que lo que tenemos es por resultado de

lo que somos, podremos alterar fácilmente la ecuación, concentrándonos en lo que queremos ser, para lograr lo que tendremos.

Si finalmente comprendemos, que podemos cambiar el rumbo cambiando nosotros ahora mismo, nuestro futuro será una promesa realmente emocionante. A medida que seamos más atractivos, atraeremos, o mejor dicho, crearemos esas circunstancias que forman parte de nuestros planes a largo plazo, en virtud de lo que hemos llegado a ser. Es por ello que la palabra SER debiera convertirse en la más importante de nuestras vidas de ahora en adelante.

Queremos dinero, seamos prósperos.

Queremos relaciones, seamos amorosos.

Queremos triunfos, seamos exitosos.

Queremos vitalidad, seamos saludables.

Concluido este proceso de diseño de su visión de vida, comencemos con un trabajo de visualización o imaginación. Se trata de soñar despiertos, imaginemos constantemente que ya somos, ya hacemos y ya tenemos, hasta que nuestro cuerpo comience a sentirlo como una realidad.

Cuando sientas que ya esa imagen mental que estas formando es una realidad, en ése momento, nunca antes, debes comenzar a expresarlo al mundo y a ti mismo, utilizando para ello el gran poder creador de las palabras Yo Soy y Yo Tengo.

*En asuntos de la mente, la imaginación es más poderosa que la razón o la información*

Cuando se "grita" al mundo una afirmación comenzando con la palabra Yo Soy o Yo tengo, se activa todo el aparato productor. El Universo comienza a trabajar para nosotros en función de nuestro deseo: Siempre y cuando nuestro cuerpo sienta que es verdad lo que se está afirmando; si no es así, automáticamente, cada vez que afirmemos algo que no se siente como verdad, nuestro pensamiento reactivo generará la verdad de dicha situación y eso es lo que se estará creando.

Es importante releer y entender el párrafo anterior.

Todo lo que seamos capaces de imaginar nuestra mente lo asume como cierto, como real, pero lo que decimos pasa por el filtro del subconsciente quien verificara la veracidad de la información y de no ser exacta manifestará la verdad. Es por ello que tenemos que imaginar primero hasta que creamos y sintamos que es verdad y luego afirmar.

*Nuestras cosas  
cambiarán el día que  
nosotros cambiemos*

En cuanto tengamos nuestra visión de vida y la expresemos al mundo, se hará realidad en muy poco tiempo y de ésa manera crearemos metas y objetivos dirigidos en un mismo sentido, con igual finalidad.

Por ejemplo en mi caso yo decidí:

1. SER: Feliz, Próspero y Comunicativo
2. HACER: Dictar conferencias y escribir libros
3. TENER: Abundancia económica, salud, amor, reconocimiento y familia.

Como verán todos esos aspectos no son metas, ya que no son concretas, más bien son lineamientos que se mantiene en el tiempo ya que siempre puedo tener más de eso, es infinito, no se acaba.

Yo primero lo visualice, hasta que lo sentí como real, después comencé a decirlo de la siguiente manera:

Yo Soy feliz, próspero y comunicativo haciendo mis conferencias y escribiendo mis artículos y libros, lo que me da abundancia económica, salud, amor, reconocimiento y una vida en familia maravillosa.

Esa es mi visión, ese es el sendero que yo transito.

## **METAS**

Ya estando claro hacia dónde nos dirigimos, es el momento apropiado de crear las primeras metas; para ello les recomiendo seguir estrictamente el siguiente parámetro:

- **¿QUÉ?** Con esta palabra nos referimos a la meta específica, prestando atención a cada uno de los detalles por insignificantes que parezcan. Por ejemplo: Si la meta es la adquisición de una nueva vivienda: debemos aclarar, en qué lugar, de qué tamaño, cuántas habitaciones, cuántos baños, estacionamiento para qué número de vehículos, qué precio, etc.
- **¿POR QUÉ?** Esta es la pregunta que nos evoca el motivo, por qué queremos ésa vivienda con esas características especiales y qué sentimientos nos genera el pensar que ya la poseemos. Recuerde que no hay personas con más o menos voluntad de acción, lo que hay son personas con

más o menos motivación al logro. Estar claros en el motivo nos acerca a la meta. Con una fuerte motivación no hay inconveniente o piedra en el camino que no se pueda saltar. Revisemos muy bien nuestros motivos, a lo mejor lo que hasta ahora no hemos conseguido es porque no lo queríamos o no estábamos seguros del beneficio que implicaba tenerlo.

Es importante tomar en cuenta que los motivos debe ser de connotación positiva, es decir, si quiero comprar una casa a de ser por estar mejor, más cómodo, tener más status, sentirme mejor, etc. No debemos tener motivos como: estoy arto de vivir en ese barrio, ya no soporto la casa que tengo, la gente habla mal de mí por la forma en que vivo, etc.

Las motivaciones de carácter negativo nos ponen a vibrar muy denso y de esa manera es casi imposible alcanzar lo nuevo que se desea.

- ¿CÓMO? Tiempo después de estar trabajando con nuestro QUE y PORQUE tendremos las inspiración del COMO. Aquí nos referimos a un plan de acción, un cronograma que detalle paso a paso lo que se tiene que realizar. Se trata de una estrategia de gerencia. Si todavía no sabemos como hacerlo, lo más probable es que nuestra lista de motivos no sea lo suficientemente generosa o intensa. Hay una gran máxima que reza: "La vida siempre le da el cómo al que tiene claro el porqué".
- ¿CUÁNDO? Cuando obtuvimos un COMO por inspiración y ya tenemos un pla de acción claro y definido, podemos por un CUANDO. Este refiere a la fecha. Cuándo será alcanzada la meta. Esto es muy fácil de deducir si ha efectuado un

buen cronograma de trabajo en la pregunta anterior. Si no sabemos "cuándo" regresemos al "cómo".

Comencemos éste trabajo planteándonos metas pequeñas, "constructoras de confianza". Cada vez que se alcance una de ellas, se estará debilitando la resistencia para alcanzar la siguiente. Por el contrario, si se comienza con metas muy distantes pasará mucho tiempo antes de que se logren ver resultados, y las resistencias se irán incrementando.

*La vida siempre le dará el "como" al que tiene claro el "porqué"*

Es importante que sigamos en estricto orden el método del "qué", "por qué", "cómo" y "cuándo". Por costumbre cada vez que nos planteamos una meta o proyecto en lo primero que pensamos es en el ¿cómo?, en cuyo caso implica limitantes, mientras que, si lo planteamos después del ¿por qué? implica acción.

Utilicemos una hoja de papel para establecer cada una de las metas, hagámoslo según el modelo de las cuatro preguntas que estudiamos. Si es posible, agreguemos una imagen o fotografía de la meta ya realizada, utilicemos colores para escribir, variemos el tamaño de la letra según la importancia de lo escrito y vayamos formando una carpeta de metas, organizadas una a una, por orden de tiempo en el que van a ejecutarse. Abramos la carpeta cada día, contemplemos las metas, leamos los planteamientos de motivación y plan de acción, de tal manera que se genere una pasión que nos ayude a avanzar en la consecución del objetivo.

Acostumbremos el pensamiento a enfocarse en dichas metas, cada vez que nos descubramos pensando que es muy difícil de alcanzar, cambiemos el pensamiento. Cuando pensemos que no vale la pena, cambiemos el pensamiento y hagamos esto la cantidad de

veces que sea necesaria, hasta que nos acostumbremos a pensar de manera inconsciente, única y exclusivamente en nuestras metas. Asumiendo el control total de nuestras vidas, dejaremos de ser marionetas dirigidas por una mano invisible llamada circunstancias (accidentes) y comenzaremos a ser creadores de nuestras circunstancias (eventos).

Atrévase a tomar un papel y un lápiz y contestar las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué no ver hasta dónde se puede llegar?
2. ¿Por qué no dejar de sobrevivir y comenzar a vivir?
3. ¿Por qué no ser próspero?
4. ¿Por qué no planificar la vida como se hace con las vacaciones?
5. ¿Por qué no intentar ser más feliz?

Por último y quizá el más importante de todos los consejos, tengamos fe en nosotros, en Dios y en que lo lograremos.

## CAPÍTULO DOS

### LAS CREENCIAS

Las creencias son nuestros pensamientos más profundos, más arraigados. Nosotros estamos donde estamos producto de nuestras creencias. Nuestras creencias son la vibración que enviamos al mundo y en función de ellas es que atraemos las circunstancias a nuestras vidas.

La vida en el planeta tierra es producto de la relatividad, en donde para que algo exista, debe existir su contrario o antónimo, por ejemplo: el calor existe y lo identificamos como tal, porque identificamos el frío, o sabemos que estamos arriba cuando conocemos que hay un abajo. Todo está sujeto a una interpretación y es por ello que desde los primeros libros de crecimiento personal, siempre se habla de ver la otra cara de la moneda, en este caso según los ejemplos que vimos anteriormente podría ser el frío o el abajo.

Todo es tan relativo, que normalmente no tomamos agua directamente del grifo porque está "caliente" y no nos bañamos con esa misma agua porque está "fría". En cualquier país del norte una mañana de invierno a 10 grados de temperatura es "caliente" pero en verano una mañana con la misma temperatura es "fría".

Definitivamente observamos el mundo como queremos observarlo y ésta forma tan particular de verlo es producto de lo que nosotros llamamos creencias o paradigmas.

Nuestra vida es como es y nos sentimos con ella de la manera en que lo hacemos, a causa de nuestros pensamientos, los cuales a su vez se originan de las creencias. El pensamiento puede ser consciente o inconsciente, en otras palabras podemos capacitarnos para pensar deliberadamente sobre algo o simplemente dejarnos llevar por los pensamientos inconscientes que nacen de nuestras creencias.

Si en este momento realizáramos un análisis minucioso de nuestras vidas, podríamos descubrir cuáles son las creencias que poseemos y calificarlas en útiles e inútiles. Lo que consideramos bueno en la vida es consecuencia de las creencias útiles, lo que nos desagrada o incomoda de la vida es producto de nuestras creencias inútiles.

*Las creencias  
generan los  
pensamientos, los  
pensamientos  
crean las  
sensaciones y las  
sensaciones crean  
experiencias*

Cuando una creencia se experimenta o se vivencia, tal como está planteado en el cuadro anterior, automáticamente se convierte en paradigma y a su vez se hace realidad en el mundo físico. Se crea.

Un paradigma tiene dos únicas funciones:

1. Hacerse realidad.
2. Perpetuarse en el tiempo.

Analícemos esto más detalladamente utilizando el ejemplo de la prosperidad. Una persona **es** próspera porque tiene algunos paradigmas que dicen algo como:

- "Siempre puedo conseguir más".
- "Guardo una parte del dinero que gano".
- "Siempre tengo".
- "Hay suficiente para todos".
- "No tengo que quitar para conseguir".
- "Cuando necesito, de algún lado aparece".
- "La vida es abundante".

La persona próspera, de manera inconsciente, siempre está pensando en sus paradigmas, utilizando el ejemplo que dice "Siempre tengo" quizá durante muchas horas al día esté pensando de manera inconsciente en ello y como es el producto de lo que

*Pasamos todas las horas de vigilia pensando inconscientemente en función de nuestras creencias*

piensa, pues cada vez logrará tener más. Al conseguir fortalecer la economía su paradigma se refuerza, una vez más se experimenta, lo que hace que el pensamiento sobre el "tener" se haga más fuerte, y ratificará el paradigma. Se perpetuará. No estaba muy lejos de la realidad aquella analogía que todos escuchamos en alguna oportunidad y decía: "Real llama real", quien tiene dinero piensa en dinero lo que le lleva a tener más.

Ahora, imaginemos el caso contrario: Un individuo que durante su vida ha experimentado que nunca le alcanza el dinero. Pasará

innumerable cantidad de horas pensando de manera inconsciente que no hay suficiente y como su pensamiento es creador, la vida le dará las circunstancias necesarias (gastos imprevistos) para que siempre le falte. En el momento que sienta y experimenta la escasez su paradigma se ratifica, intensifica y perpetúa, lo cual hace que piense aún más en escasez, lo que le traerá mayor pobreza y así sucesivamente; es por ello que la vida es cíclica. Las cosas suelen repetirse porque nosotros no cambiamos nuestros paradigmas.

Recientemente me encontraba conversando con una persona que acababa de tener una pérdida económica, ella me dijo: —Yo tengo años escuchando y leyendo que somos el producto de lo que pensamos y en éste momento le puedo garantizar que nunca en mi vida había pensado en perder éste dinero, entonces ¿cómo pudo pasar?. — Yo le pregunté: ¿como se sentía en ése momento?, y respondió --Pienso que fue una injusticia—usted amigo lector, ¿qué piensa sobre éste caso de la vida real que le acabo de plantear?, ¿cómo es posible que si nunca había pensado en perder dinero le ocurriera?.

La respuesta es muy sencilla y está a la vista. Ella nunca pensó en perder dinero, la pérdida del dinero no es lo importante en este caso, lo que realmente importa es el sentimiento que acompaña a la pérdida ¡La vida es injusta!, ése es su paradigma, en eso piensa ella constantemente y por ende, "la vida le da injusticias". Ese día fue la pérdida del dinero, mañana será el avión que la deje en último momento y pasado mañana será el jefe que la despide injustificadamente. No importa lo que haga o lo bien que lo haga, nunca recibirá el reconocimiento adecuado porque simplemente bajo sus ojos y sistema de creencias "la vida es injusta", y en eso piensa inconscientemente todo el tiempo.

La mayoría de nosotros nos negamos a aceptar que somos los responsables absolutos de lo que nos ocurre, simplemente porque no somos capaces de aceptar que las circunstancias que nos acompañan son el camino lógico, práctico y corto para alcanzar la experimentación y perpetuidad del paradigma.

La persona que no tiene dinero, pasa todas las horas del día pensando en lo que desearía, y no puede hacer por la falta de dinero. Mañana, por ende, tendrá más escasez, lo que hará que piense más en ello, para pasado mañana tener aún menos y así sucesivamente. Es un círculo vicioso.

Por el contrario quien siempre tiene, durante todo el día piensa que tiene, por lo que mañana tendrá más, lo que lo hará pensar más en ello y pasado mañana tendrá aún más. Es "un círculo virtuoso".

Nunca se olvide de esto amigo lector, un paradigma tiende a perpetuarse.

Parece complicado, pero no lo es. Basta que ante cualquier nueva experiencia que estemos teniendo nos hagamos una pregunta. ¿Qué estoy experimentando ante esta situación?. La respuesta es el paradigma que causó el hecho.

Cuando yo me atreví a colocar como título de este libro "NO CREO EN CIRCUNSTANCIAS, CREO CIRCUNSTANCIAS", me refería exactamente a lo que hace un momento les presenté. Las circunstancias son el camino más rápido a la realización del paradigma. La vida en sí misma es un proceso, que constantemente está generando resultados. Nosotros no creamos el proceso, lo que creamos son los resultados, si estos son de nuestro gusto, el proceso es placentero; por el contrario, si los resultados no son los deseados, el proceso fue desagradable.

¿Cómo Hacerlo?:

Únicamente necesita constancia. Todo comienza con una opinión. A mi me encanta dar conferencias de éxito y prosperidad porque en ellas tengo la oportunidad de generar en los asistentes una nueva opinión. Varios días a la semana tengo la oportunidad de hablar con grupos de personas y mi única función consiste en hacerles generar la opinión de que cada día pueden estar mejor.

*Quiere cambiar sus circunstancias, cambie los paradigmas*

Las personas salen de la conferencia con la idea de que su vida puede cambiar para bien y (probablemente) vuelven la siguiente semana a sentir más energía positiva. También les recomiendo que lean algún libro que apoye o soporte esa opinión. Si la

persona mantiene la constancia con las conferencias o con la lectura o con diálogos con otras personas que estén manejando la misma opinión, en muy poco tiempo comenzarán a pensar inconscientemente en que su vida puede mejorar y ése pensamiento crea automáticamente una pequeña circunstancia.

Su opinión se experimentó, se vivenció, deja de ser opinión y se convierte en creencia.

Cuando descubrimos que de manera inconsciente se piensa en la mejora de la calidad de vida y ya no dice o piensa YO OPINO, sino se manifiesta expresando YO CREO, es que ya la creencia se grabó en el inconsciente.

*Cuando una opinión se experimenta o vivencia, se convierte en una creencia.*

Una creencia es mucho más poderosa que una opinión, una creencia hace que la persona pase mucho más tiempo pensando en ella inconscientemente. El proceso de utilizar mas tiempo

pensando o hablando de la creencia, hace que las circunstancias de experimentación se precipiten y se hagan frecuentes, hasta el punto en que se entra en el "círculo sublime de la creación". Por obra de magia, uno se descubre diciendo o pensando en YO SE, en lugar de YO CREO. Esas son las palabras claves que demuestran de una manera inequívoca, que ya se posee un nuevo paradigma, que se manifestará y perpetuará hasta que algún otro antónimo a éste se cree. Es importante aquí que entendamos muy bien que al descubrirnos diciendo las palabras claves, *yo opino, yo creo o yo sé*, nos demuestran en qué nivel estamos manejándonos, opinión, creencia o paradigma. No pretendamos utilizar estas palabras para crear afirmaciones o algún tipo de enunciados con el fin de manipular la realidad, de esa manera no funciona, ése no es el camino. La realidad se crea generando la opinión, haciendo lo que se tenga que hacer para vivenciarla y así generar la creencia, posteriormente, buscar la vivencia de esa creencia para que se convierta en paradigma.

Al tratar de crear las afirmaciones o enunciados, como mencioné anteriormente, lo que ocurrirá es que cada vez que efectúen la afirmación, lo harán porque recuerda que quieren crear esa realidad. Su pensamiento reactivo (ese diablillo que todos llevamos dentro) manifestará la verdad y la única realidad que lograrán crear, es esa verdad, la realidad actual, entrando así en el círculo vicioso.

Todo comienza con una opinión; si en éste momento requiere crear un paradigma que le facilite la obtención de sus metas, busque una nueva opinión, lea un libro, asista a una charla o hable con alguien que usted piense tenga ese paradigma. Haga todo lo posible para crear la opinión y una vez que lo haga siga inmerso en ese círculo hasta que la pueda vivenciar, esto es, que suceda algo en su vida que permita confirmar que estaba en lo cierto en cuanto a la opinión, ya en ese momento tendrá una creencia. Siga

pensando en ella, siga leyendo, conversando, estudiando hasta que la conviertan en un paradigma.

*Cuando una creencia se experimenta de manera consecutiva, se convierte en paradigma*

La manera de conservar un paradigma es sencillamente atestiguando sus resultados. Particularmente yo utilizo para ello la gratitud, cada vez que se sucede una situación, por muy pequeña que sea, donde experimento mis paradigmas útiles, agradezco a

Dios. Varias veces al día doy gracias por mis éxitos y cada vez que lo hago, estoy reconociendo mi paradigma y de esa manera fortaleciéndolo. Esta es la razón física, no espiritual, por la que siempre han leído en todos los libros espirituales que la gratitud es la puerta al siguiente "logro".

No caigan en la tentación de agradecer por lo que no tienen, tratando así de "manipular" la creación, eso no funciona, lo que ocurrirá es que activaremos el pensamiento reactivo, tal como se los expliqué en el ejemplo de crear afirmaciones falsas. Le propongo que haga una lista de todo lo maravilloso que hay en su vida y dé gracias por ello, así se está conectando automáticamente con la abundancia.

Cuando se comienza a vivir agradecidos, con cada gratitud se abre la puerta al próximo logro. Esto es entrar en el "círculo sublime" y mantenernos allí en constante evolución, progreso y crecimiento.

Muchos de los consejos presentados en este capítulo son nuevos para

*Mantenernos presentes en la vida, significa quitarnos el piloto automático y comenzar a atestiguar cada hecho o situación*

ustedes, y quizás de difícil comprensión. Yo le invito a leerlo otra vez, efectúe flujogramas de sus procesos, o mapas mentales. Lo importante es comprender al máximo lo que nos ha ocurrido y porqué nos ha pasado, para alterar significativamente lo que nos ocurrirá y pasará.

*Un paradigma es una creencia vivenciada y una creencia es una opinión vivenciada. Cree una nueva opinión y creará una vida mejor.*

## CAPÍTULO TRES

### LA EMOCION

Hasta ahora he tratado todo lo que se refiere al pensamiento y cómo éste afecta la vida; sin embargo, existe otro factor muy importante que no debemos dejar pasar y se trata de la emoción o deseo que puedan sentir por las metas que se propuso.

*El pensamiento crea,  
la emoción atrae*

¿Puede recordar la última vez que se enamoró?. Le invito a que deje la lectura por un momento, cierre los ojos y recuerde esa oportunidad.

Trate de meterse dentro de ese momento, de revivirlo plenamente.

Ya lo hizo, ¿Qué sintió?.

Me imagino que es indescriptible, que aunque pudiéramos mantener una conversación en este momento no me lo podría explicar, pero es lo que yo llamo deseo.

*El pensamiento crea  
en un nivel invisible,  
el sentimiento crea en  
otro nivel invisible.  
El pensamiento sumado  
al sentimiento, crean  
a un nivel visible*

Al igual que el pensamiento, el deseo es la otra arma de creación con la que contamos. Cuando pensamos constantemente en algo, lo estamos haciendo realidad y si adicionalmente podemos sentir una gran emoción por ello,

estamos utilizando otra fuente de creación que precipitará los resultados. Es como si tuviéramos dos trabajadores haciendo el mismo trabajo, en perfecta armonía. ¡Seguramente lo realizaran en la mitad del tiempo!.

Por el contrario, cuando nuestro trabajador llamado pensamiento pone un ladrillo para la creación de nuestro nuevo proyecto y el trabajador llamado deseo quita el ladrillo porque no está seguro si quiere eso, ¡No se concluye la obra!.

Pensemos por un momento la cantidad de veces que hemos querido algo y al mismo tiempo sentimos que no lo merecemos o que no hay forma de conseguirlo. Sinceramente hemos estado desperdiciando energía. O las veces que hemos jugado a la lotería e inmediatamente después de comprar el boleto sentimos que eso no es para nosotros.

*La real congruencia  
consiste en la armonía  
entre lo que se piensa  
y lo que se siente*

Espero que nunca olvide el ejemplo del trabajador que pone el ladrillo y del otro que lo quita, porque estoy seguro que lo ha hecho muchas veces. Si asimila este ejemplo como una lección de vida, por ese hecho, valió la

pena leer éste libro.

El deseo tiene mucho que ver con la energía motivacional que le ponemos a las cosas, y "descubrir" lo que ciertamente nos motiva tiene mucha importancia para el ser humano.

Ahora quiero invitarle a que realice éste ejercicio concienzudamente.

Piense que alguien le pide el favor que se dirija a otra ciudad que se encuentra a doscientos kilómetros de la suya. Esta persona esta

dispuesta a dar a cambio lo que quiera pedirle, tiene los recursos ilimitados, y la única condición que impone es que realice el viaje caminando. ¿Qué le pediría a cambio?

Píenselo bien, evite seguir leyendo hasta tener clara su respuesta. Déjese fluir con el ejercicio, no ponga resistencias, evite decir que no lo haría por nada, piense en lo que realmente desea.

¡Ya tiene su respuesta!. Maravilloso. Yo también, no piense que soy adivino, lo que sucede es que ya conozco la respuesta. Usted pensó directamente en una de las cinco afirmaciones que le voy a dar a continuación o en algo relacionado directamente con ellas:

- Dinero.
- Amor.
- Salud.
- Satisfacción personal.
- Reconocimiento.

Estos son los cinco deseos elementales de todo ser humano, y nosotros respondemos prioritariamente a uno de ellos.

Si bien es cierto que todos buscamos atraer a nuestras vidas cada uno de estos elementos, también es cierto que cada persona responde primordialmente a uno de ellos en particular. Las causas pueden ser muchas, por ejemplo, algunas personas responden al aspecto que hasta ahora han tenido en carencia, o todo lo contrario, como siempre han tenido y disfrutaron tanto, lo quieren seguir teniendo o creándolo en abundancia.

Ahora no es el momento adecuado para buscar explicaciones, lo importante del ejercicio es que cada uno de nosotros pueda

conocer cuál es el motivo o mejor dicho "metamotivo" que lo impulsa a actuar. ¿Qué es exactamente eso que lo llena de deseo y necesidad de acción?.

Las veces anteriores en que nos propusimos una meta y no la logramos, el problema estuvo en que no se relacionó esta con el metamotivo.

Utilizar la fuerza del deseo, resulta ser la herramienta más intensa para el logro de metas. Recuerden que en el capítulo uno, les presenté la forma correcta de elaborar el planteamiento de éstas, se comienza con el "qué" luego pasamos al "por qué", después al "cómo" y por último al "cuándo". Ahora ya conocemos que el "por qué" se refiere al motivo, y lo que es mejor aún, en este momento ya conocemos también nuestro metamotivo.

Lo ideal es que de aquí en adelante, cada vez que nos proponamos una nueva meta, pensemos inmediatamente en qué nos motiva, y nos preguntemos a nosotros mismos, la cantidad de veces que sea necesario, el por qué deseamos alcanzar ese objetivo, hasta que lleguemos con las respuestas al metamotivo. Así cada vez que recordemos la meta elaboraremos un enunciado que comience con el metamotivo.

Un ejemplo:

Supongamos que usted se propone comprar una casa nueva y después del ejercicio anterior sabe que su metamotivo es el dinero. Comience a realizar las preguntas:

¿Por qué quiero una casa?

¡Para estar más cómodo!

¿Por qué quiero estar más cómodo?

¡Para sentirme mejor!

¿Por qué quiero sentirme mejor?

¡Para dárselo a mi familia!

¿Por qué quiero dárselo a mi familia?

¡Para que se sientan mejor!

¿Por qué quiero que se sientan mejor.

¡Para que se sientan prósperos!

¿Por qué quiero que se sientan prósperos?

¡Para que atraigan y produzcan mucho dinero!

¡Bingo!. Dimos en el clavo. ¡Llegamos a donde queríamos!.

En este ejemplo de la adquisición de una nueva casa, en una persona que responde esencialmente al dinero, acabamos de realizar una asociación entre la meta (casa) con el deseo (dinero).

A partir de este instante, cada vez que esa persona piense en la adquisición de su nueva casa, debería hacer un enunciado de la siguiente manera:

"Para que mi familia se sienta cómoda, próspera y atraigan dinero a su vida, yo voy a comprar esta casa"

Aquí hemos invertido el proceso, llamamos primero al "por qué" y después al "qué". De esta manera la persona primero se llena de deseo y luego se plantea su meta. En circunstancias normales, ¿qué es lo primero que pasaría por la mente de la persona que desea comprar una casa?.

- El costo
- La inicial
- La hipoteca
- El papeleo
- El seguro
- Amoblarla
- Pintarla
- Gastos, gastos, gastos y más gastos.
- Deudas, deudas, deudas y más deudas.

Este pensamiento es el normal en todo ser humano, poner las limitantes primero. Al enfocar las limitantes como primer pensamiento al instante de pensar en la meta, estas se magnifican y atraen, mientras que según el enunciado que les preparé, en primer lugar lo que se pone son los beneficios, los cuales se exageran y atraerán.

El gran secreto es tan simple, que son muchas las personas que lo rechazan por ello. La clave es dónde enfocas tus pensamientos.

No nos confundamos. La fuerza del deseo es indispensable y sólo la podemos tener cuando la podamos ver o reconocer. Es por ello que descubrir el metamotivo personal es sumamente importante.

La técnica de preguntarnos "por qué" hasta que logremos llegar al metamotivo en cualquier meta, es lo que nos dará el deseo necesario para atrevernos a lograrlo.

## CAPÍTULO CUATRO

### LA ACCIÓN

Seguramente ya tenemos en mente o sobre papel algunas de las metas que deseamos alcanzar en los próximos tiempos. Ya el hecho de pensar en lo que se quiere, es un gran logro, significa enfocar nuestra energía creativa (pensamiento) en un sólo objetivo y no como probablemente antes la estábamos difuminando, en fines no concretos ni claros.

A pesar que ese poder de enfoque es vital para la consecución de sus metas, la acción también resulta indispensable.

He realizado asesorías a muchas personas para ayudarles a lograr sus metas, y he quedado sorprendido al notar que la mayoría falla porque no actúan en el momento justo. Por lo general saben que deben realizar una labor, pero caen víctimas de la postergación.

Lo observamos en los estudiantes, por lo general no repasan a diario la materia vista con la finalidad de fijar el conocimiento, sino que amparados por la excusa de que aún faltan meses para los exámenes, dejan que el tiempo transcurra y al final tratan de estudiar en un día lo que no han aprendido en un año, con el respectivo fracaso anunciado.

La acción es el plan. En la metodología que le presenté de cómo elaborar una meta, la acción se refiere al "como".

Imagine que su cumpleaños es en noviembre y ahora en enero se propone adquirir un nuevo vehículo. ¿cuál es el plan?

Pueden ser varios. Pero imagine el siguiente:

- Hacer un cronograma de reparaciones y mantenimiento mensual para el vehículo que posee en ese momento, con la finalidad de tenerlo en óptimo estado para el momento de la venta.
- Ahorrar mes a mes cierta cantidad de dinero con la finalidad de completar el dinero a utilizar en la adquisición del vehículo.
- Mantener impecables las referencias de crédito, así como sus movimientos bancarios durante el período. Cancelando todas las deudas que pueda tener abiertas en el momento.

Efectuando estos pasos paulatinamente, sin ningún esfuerzo durante los diez meses que tenemos para hacerlo, y adicionalmente pensamos constantemente en el carro nuevo, podemos tener la seguridad que, sin falta, para la fecha propuesta tendremos el carro.

Ahora imaginemos que no se hace el plan; para el mes de noviembre nos daremos cuenta que tenemos un vehículo más deteriorado de lo que lo teníamos en enero, por lo que vale mucho menos de lo que originalmente pensamos que valdría. Adicionalmente no ahorramos la cantidad de dinero necesaria y no tenemos al día las referencias bancarias. ¿Qué sucede? Lo que le ha sucedido muchas veces, lo vemos complicado, tiramos la toalla y nos decimos a

*Acciones masivas  
producen resultados  
masivos*

manera de justificación "este no es un buen momento para cambiar de carro", las circunstancias no son las apropiadas.

Seguramente ha vivido lo que anteriormente describí o por lo menos conoce a alguien que le haya ocurrido.

Veamos otro ejemplo. Imaginemos a un vendedor independiente que con mucha fe y confianza en sí mismo proyectó el 31 de diciembre obtener Bs. 90.000,00 de ingresos para el año por empezar. ¿Cuál es su plan?

1. Dividir la cantidad meta en el número de meses que piensa trabajar. Si son doce tenemos como resultado una nueva meta. En vez de Bs. 90.000,00 en un año la nueva meta es de Bs. 7.500,00 en un mes.

2. Llevar la meta mensual a diaria. Si se trabajan 24 días al mes, la nueva meta diaria es de Bs. 312,50. Como ustedes pueden ver ya no parece tan complicado.

3. Conviertamos la meta en horas, si se trabajan 8 horas por día, la meta se convierte en Bs. 40,00 por hora.

4. Ahora planteemos cuánto dinero gana la persona por cada venta que efectúe. Supongamos que sean Bs. 80,00. Esto quiere decir que necesita hacer una venta cada dos horas para alcanzar su meta diaria, lo que le llevará a lograr la mensual y por ende la anual.

5. La próxima pregunta sería ¿Cuántos clientes tengo que visitar, según las estadísticas, para efectuar una venta? Imaginemos que la respuesta sea 8. Esto quiere decir que cada quince minutos se debe visitar un cliente, con la finalidad de completar ocho en dos horas, de los cuales en promedio uno adquirirá el producto.

6. Ya tenemos el plan de acción. La meta es ganar Bs. 90.000,00 en el año. El plan es presentar el producto a una persona cada quince minutos

7. Si cada día la persona cumple con su plan. Sin lugar a dudas, en diciembre, habrá acumulado esa cantidad.

Este ejemplo que le acabo de presentar es claro. Convertir la meta a fracciones pequeñas y trabajar exclusivamente por la fracción que corresponda a hoy. **Si usted lo hace así y adicionalmente piensa constantemente en la cifra final**, tenga la certeza de que alcanzará el éxito.

Sin embargo la mayoría de las personas, se plantean las metas y esperan que por obra y arte de magia se concreten, al fin y al cabo para diciembre ahora es que falta y cualquier cosa puede pasar, una racha de buena suerte, por ejemplo. Ya en agosto se dan cuenta que es imposible y simplemente le echan la culpa a la situación del país.

Todo lo que les mencione anteriormente se trata de la acción planificada, pero existe otro tipo de acción, la inspirada.

*Cuando hacemos lo que planeamos hacer, logramos lo que*

Cuando nosotros nos mantenemos enfocados durante un periodo de tiempo en la meta que nos proponemos y en el por qué la queremos, repentinamente tendremos un impulso a realizar algún tipo de acción que pudiera

incluso parecer anti productivo.

Esta acción es la más importante de todas y es la que nos llevará por el camino más expedito al logro de nuestro objetivo. Ella proviene de nuestra conciencia superior y es el resultado por

aquello que le hemos estado pidiendo a través de nuestro enfoque y motivación.

Cuando mantenemos el enfoque en algo, nuestra consciencia superior siempre nos va a decir cómo lograrlo, cual es el mejor camino para ello. Esa es la acción inspirada.

La acción inspirada es mucho más efectiva que la acción planificada.

Mi acción inspirada es algo así como mi GPS personal, el sabe donde yo estoy y adicionalmente yo le indico a donde quiero ir y el realiza los cálculos de la mejor vía y me lo informa a través de un deseo de hacer algo.

Cuando sientan ese deseo, salgan corriendo a hacerlo. Ese es el camino más rápido.

*Afinemos nuestro  
oído para escuchar  
nuestro GPS personal*

Recuerden que su GPS personal funciona cuando constantemente le están diciendo a donde quieren ir mediante la visualización de su objetivo. En oportunidades me han dicho que se tarda en responder,

que el sistema es lento, pero eso no es así, el siempre responde muy rápido, solo que la mayoría de la veces nos lo tiene que repetir infinidad de veces hasta que los escuchemos.

## CAPÍTULO CINCO

### LA CONSTANCIA.

¡Sorpresa!. Cuando comience a recorrer el camino hacia su meta personal, se le van a presentar un sin número de obstáculos.

Se que estas palabras son feas, poco alentadoras y desagradables para iniciar un capítulo, pero son pura verdad.

¿Por qué? La respuesta es sencilla. Nosotros somos quienes somos, hacemos lo que hacemos y tenemos lo que tenemos, porque nuestros paradigmas nos mantienen en ése lugar. Si no fuera así, seguramente la vida sería otra.

La situación o posición actual es lo que yo llamo "Zona de confort"; es ese lugar donde nos encontramos relativamente a salvo de los sufrimientos, angustias y sin sabores de la vida, es como estar metido en una burbuja de vidrio, donde no pueden hacernos daño. Lamentablemente esa burbuja cada vez nos queda más pequeña, por lo que día a día la vida, aunque la sentimos segura, se torna mediocre.

Cada uno de nosotros tiene su propia burbuja o zona de confort y estamos en ella quejándonos e incomodándonos porque nuestros paradigmas crean las circunstancias y hechos en la vida que le hacen permanecer allí.

El problema se puede identificar como un miedo a enfrentar lo que hay fuera de la zona de confort, es como una cautela excesiva que

nos hace enfocar la vida tímidamente. Nuestro progreso y la felicidad no tienen cabida donde hay preocupaciones, dudas e indecisión. Este temor a salir de esa zona nos hace avanzar de una forma tan cautelosa, que siempre se está listo para dar un paso atrás a la primera señal de cualquier problema.

Tan pronto surge cualquier riesgo, las personas excesivamente cautelosas empacan sus maletas y regresan a casa.

Supongamos que con lo que hasta ahora ha aprendido de la lectura de este libro, usted ya tiene nuevas metas y un gran sueño de una vida más placentera y próspera. A ese sueño a partir de ahora lo voy a llamar "Zona Ideal".

¿Qué es lo próximo a realizar? Muy sencillo, un simple camino que lo lleve de su zona de confort a su zona ideal. En otras palabras, un plan, ya lo referí en el capítulo anterior y además yo sé que usted tiene experiencia en eso, al fin y al cabo cada vez que sale de viaje, elabora un plan.

Esto parece ser muy sencillo, el problema se originará cada vez que intente salir de su zona de confort por el camino que lo lleva a la zona ideal y se consiga con los obstáculos.

Eso es algo que siempre sucede, es inevitable, porque sus paradigmas pondrán esos obstáculos para mantenerse vivos, recuerde que ellos funcionan haciéndose realidad y perpetuándose en el tiempo y para lograr eso tienen que mantenerlo dentro del ámbito de acción que ellos han creado y que no es más que su zona de confort.

Puede imaginarse la cantidad de personas que me han dicho que intentaron cambiar de trabajo y se le presentaron tantos obstáculos que pensaron que no les convenía. Esas excusas: ¡no me convenía!, ¡no estaba en bien para mi!, ¡no era mi momento!,

ies una señal que Dios me esta enviando! y muchas otras más, las escucho diariamente en cantidades industriales y no son más que eso, excusas. Pocas personas tienen el valor de decir que no tuvieron la suficiente constancia o disciplina para recorrer el camino que lo separa de su zona de confort a su zona ideal.

Este capítulo se refiere a la constancia, la cual en mi opinión, surge a partir de la disciplina, que no es más que la capacidad de hacer todo lo que sea necesario para lograr los resultados que quiere. Si es capaz de desarrollar la disciplina necesaria, en poco tiempo podrá cambiar su vida, porque sencillamente estará capacitado para crear nuevos hábitos y deshacerse de viejos patrones de conducta.

Se requiere disciplina para leer este libro, también se requiere para controlar sus estados emocionales negativos, para levantarse más temprano, asistir a las conferencias, crecer, prosperar etc.

La disciplina es una sola, es un hábito y se requiere de él con igual importancia, tanto para tapan la pasta dental como para producir una fortuna.

Si se considera indisciplinado, comience ya a crear éste hábito. Escoja cosas pequeñas, como levantarse al momento en que suene el despertador en vez de quedarse quince minutos más, o simplemente

lavar la vajilla después de comer en vez de acumularla en el fregadero o lavaplatos. No importa lo que elija, lo importante es que sea sencillo y lo pueda comenzar a hacer ahora mismo. No postergue la creación de este habito para mañana, eso en sí mismo sería una acción indisciplinada y adicionalmente puede imaginar

*Usted crea sus  
paradigmas, ellos  
crean su realidad*

cómo ese día de retraso proyectado en el tiempo puede degenerar una gran diferencia en un período de cinco o diez años.

La constancia es la disciplina aplicada. Aplique la disciplina de que disponga y ábrase al éxito. Puede hacerlo. Recuerde que siempre se van a presentar obstáculos, eso es inevitable. Guerra avisada no mata soldado. Yo utilizo una técnica muy sencilla.

Cada vez que veo inconvenientes en el camino que estoy recorriendo entre mi zona de confort y la ideal, simplemente me pongo a pensar en lo maravilloso que resultaría estar dentro de la zona ideal. Esto me llena de energía motivante o fortaleza para poder superar los obstáculos.

Una de las maravillosas virtudes de la mente humana, es que cada vez que se efectúa un cambio, se pierde algo de resistencia para efectuar el próximo. En otras palabras cada obstáculo vencido, disminuye el siguiente.

*Atrévase a ir bien  
lejos, se sorprenderá  
al descubrir que tan  
lejos puede llegar*

## CAPÍTULO SEIS. LA ATRACCIÓN.

No es una cuestión de destino que las mismas personas siempre obtengan las mismas cosas, más bien es una cuestión de atracción. Estoy seguro que usted conoce personas que todo lo que tocan lo convierten en oro; también es factible que sepa de otras a las que cada intento les resulta un fracaso. Hay quienes dicen que es cosa de suerte o destino, pero la realidad es que se trata de un asunto de atracción.

Los seres humanos somos como imanes, atraemos ciertos acontecimientos o personas a nuestras vidas, así como el imán atrae ciertos metales.

Con seguridad, en más de una oportunidad se ha referido a alguien como que tiene una personalidad magnética, eso es simplemente, que esa persona irradia ciertas cualidades o principios que le resultan agradables.

Si a estas alturas de su lectura, ya coincide conmigo en pensar que obtenemos el producto de lo que somos, entendiendo la ley de la atracción, resulta muy fácil cambiar lo que tenemos, convirtiéndonos en atractivos para lo que deseamos tener.

Por ejemplo: Si su zona ideal incluye una nueva relación de pareja, no debe salir como loco a buscarla, porque perderá el tiempo. Lo que debe hacer es preguntarse: ¿Qué características le agradarían a ese tipo de persona que estoy buscando? Ya tiene la respuesta. Entonces conviértase en eso. Es así de simple, conviértase en atractivo para ese tipo de persona que está buscando. Conviértase en atractivo para ese empleo que desea. Conviértase en atractivo para ese socio que necesita. Conviértase en atractivo para todo lo que esté en su zona ideal.

Conozco un gran número de personas que sueñan con ser prósperos, tienen metas económicas elevadas y trabajan día a día para alcanzarlas, sin embargo atractivamente son pobres, se visten mal, comen en malos sitios, piensan constantemente en que no tienen, se quejan de la situación y se reúnen con personas iguales a ellos. ¿Qué ocurre allí?

En primer lugar no han entendido la ley de la atracción, sueñan con riqueza y viven con pobreza. Resultado: una gran incongruencia y pérdida de energía, quieren ser ricos, pero se hacen atractivos a la pobreza. Al final son dos energías antagónicas actuando en sentidos opuestos que hacen que la persona siempre esté en el mismo lugar, llenándose de una gran tensión emocional.

La ley de la atracción puede facilitar el camino a la zona ideal.

Imagine lo siguiente: En su zona de confort, tiene en su mente la zona ideal, ya creó un plan de acción y está claro el por qué quiere cambiar. Es el momento de comenzar a trabajar, emprende su camino y aparecen las resistencias u obstáculos.

Como ya le expliqué esto es normal, es como si su cuerpo estuviera atado a una banda elástica, cada vez que se aleja un poco, esta comienza a hacer tensión para que regrese. Pero como usted está practicando su disciplina y constancia, insiste y

persevera, por lo que comienza a hacerse atractivo para su zona ideal.

La tensión de la banda de goma aumenta, aumentan las resistencias, pero usted persevera, no va ni por la mitad del camino pero vislumbra que si va a llegar. ¿Qué sucede? Se ha convertido en persona atractiva para su zona ideal, comienza a crearse nuevos paradigmas que indican que usted merece llegar allí. En ese momento, la tensión en la banda es tan grande que se rompe y será "disparado", léalo textualmente, hacia el Éxito.

Ahora ese ejemplo anterior se refiere a que usted se convierte en atractivo para lo que desea, con la finalidad obtenerlo, pero como cada moneda tiene dos caras, existe otra posibilidad y es que usted atraiga lo que quiere, es decir vibre con eso hasta que esa vibración sea tan intensa que lo deseado venga a usted.

La ley de atracción nos dice: "Vibraciones iguales se atraen"

Aprendamos a vibrar con lo que queremos y eso se logra simplemente pensando en ello de manera consciente la mayor parte del tiempo posible.

No pienses en cómo vas a conseguir eso, simplemente imagina que ya lo conseguiste y entra en congruencia con tu emoción. Si estas imaginando que ya tiene tu casa nueva, no puedes estar sintiendo aburrimiento o desesperanza, siente alegría, emoción, gratitud o algo similar que coincida con lo que estas imaginando.

*En el momento que se rompen las resistencias, usted se dispara al éxito*

La ley de atracción es la varita mágica que facilita todo, es la que nos genera la acción inspirada y es la que hace que las cosas nos

lleguen fácil y sin esfuerzo, aprende a utilizarla a tu favor, decide lo que quieres, mantente enfocado allí, ten una actitud o emoción congruente, actúa y disfruta lo logrado. Aprende a vibrar con lo que quieres, a resonar con eso y fácilmente vendrán a ti.

## CAPÍTULO SIETE.

### LAS REGLAS DE LA MENTE.

Así como en el mundo en que vivimos existen reglas que nos permiten actuar en función de patrones establecidos, la programación neurolingüística ha clasificado las funciones de la mente en seis reglas que le voy a presentar a continuación con la finalidad que las puedan utilizar en provecho del éxito personal que desea alcanzar.

Es importante acotar que estas leyes son utilizadas por todas las personas desde que tienen conciencia de sí mismas y en la mayoría de los casos, por desconocimiento, actúan en contra de los deseos o propósitos planteados. Recuerde que el desconocimiento de la ley no le exime de sus consecuencias. Ellas siempre han estado trabajando para usted, ahora trabajarán en armonía con sus deseos.

Cierre sus ojos por un momento e imagine en sus manos un limón, córtelo, llévelo a su boca y exprímalo. ¿Qué ocurrió? Se creó un mecanismo de emergencia que generó una cantidad excesiva de saliva con la finalidad de procesar la cantidad de ácido que estaba a punto de recibir. Pero, ¿dónde estaba el limón? en su mente, en su pensamiento.

Ahora le pido que recuerde algún momento muy feliz de su vida. ¿Qué ocurrirá? Sus labios mostraran una sonrisa. O piense en un momento desagradable, su cabeza y hombros bajarán.

Cada pensamiento o idea causa una reacción física. Los ejemplos anteriores son bastante sencillos pero nos ilustran muy bien esta regla de la mente.

Cuando tengo la oportunidad de compartir con un grupo de personas un taller vivencial, por lo general realizamos ejercicios más profundos, donde se puede demostrar esta ley, ahora, lo importante no es demostrarla, sino usarla.

### ***Regla # 1***

***Todo pensamiento o idea, causa una reacción física.***

¿Cómo cree que sería la vida si todo el tiempo estuviese pensando lo mejor y en grande?. ¿Sería totalmente diferente?.

En los estudios estadísticos que se han realizado en las personas exitosas, son muy pocas las cosas en común que se han encontrado en ellos, siempre hay variedad en los niveles de educación, tipos de crianza, religiones, condiciones del lugar que habitan etc.

Lo que siempre ha coincidido es que todos ellos saben a donde van, (metas), piensan en grande y esperan lo mejor. Ese pensamiento hace que actúen de manera diferente a como lo haría el común de la gente y esa diferencia en el actuar es lo que los hace exitosos. "El éxito es hacer las pequeñas cosas que muy pocos hacen".

El pensamiento es energía, no conoce tiempo ni espacio y es capaz de viajar instantáneamente.

### ***Regla # 2***

***Lo que se espera tiende a hacerse realidad.***

Cuando usted piensa en algo, su energía viaja en el acto y se deposita en donde se encuentre ese algo. Cada vez que piense en eso depositará ahí su energía, por lo que mientras más piense o más veces al día piense en algo, mayor energía estará depositando allí. Después de un tiempo, esa masa energética se hace tan grande que comienza a atraerlo hacia el objeto pensado hasta que se hace realidad.

Imagine que siempre piensa en un nuevo empleo, con ciertas características o condiciones. En algún lugar del mundo se encuentra ese empleo que está buscando, su pensamiento lo localiza de manera instantánea y se deposita su energía en ese lugar.

*La buena o mala suerte son el producto de la aplicación consciente o inconsciente de esta ley*

Cada vez que piense en ese empleo su energía viajará y se acumulará, llegando a convertirse en algún momento en una masa energética tan grande que comienza a atraerlo hacia ella y de repente, sin que nos demos cuenta, quizá en un momento casual o fortuito se encuentran a si mismos justo frente al empleo que siempre había querido.

He tenido la oportunidad de compartir con muchas personas que han vivido situaciones como la anterior o muy parecidas y cuando cuentan su historia utilizan la palabra coincidencia o suerte. No señores eso no es producto de la casualidad, eso fue la consecuencia lógica y predecible de ésta ley.

Recuerde que usted no cree en circunstancias, sino que las crea.

Recuerda el ejercicio de imaginar que exprimía el limón en su boca. Era figurado, pero la imaginación fue mucho más fuerte que

la razón, es por ello que para las personas de éxito, los ejercicios de visualización resultan indispensables.

Todo lo visualizado la mente lo da por cierto y ordena al cuerpo que comience a actuar de ese modo. Si usted imagina o visualiza todos los días que está ganando el doble de dinero, su mente creerá que es así y en muy poco tiempo usted actuará como si ganara ese dinero, lo que indudablemente lo hará ganarlo.

### **Regla #3**

***Al tratar con nuestra mente, la imaginación es más poderosa que la razón o la información.***

Puede ser, hacer y tener todo lo que sea capaz de imaginar, porque simplemente la imaginación es el límite. La razón puede ponerle techos o límites, pero cuando comience a ignorar a la razón y comience a dejar correr la imaginación, se dará cuenta de lo ilimitado de sus potenciales y de cuánto hasta ahora se ha privado.

*Visualizar es crear.*

Un aspecto importante que sería bueno mencionar aquí, es el enfoque. Ya usted sabe que puede utilizar su pensamiento para crear realidades; lo importante ahora es enfocar el pensamiento, no permitirse divagar con él. Seguramente usted ha tenido en sus manos una pequeña linterna, de esa que usan dos baterías, si la enciende se generará una luz difusa y de poco alcance. Ahora si tuviera una linterna láser, con las mismas dos baterías, la luz sería capaz de alcanzar cientos de metros. ¿Cuál es la diferencia? Las dos linternas usan la misma energía (dos baterías), entonces la diferencia está en el enfoque de la luz. La láser la enfoca y concentra, la normal la difumina. La primera alcanza cien metros, la segunda sólo tres metros.

Una persona exitosa tiene la misma energía que una persona fracasada, la diferencia es que la primera enfoca su pensamiento en un solo punto o meta, mientras que la segunda lo dispersa. Es por ello que es imprescindible decidir lo que se quiere y una vez elegido, mantener ese pensamiento hasta que sea logrado.

La vida es para avanzar, no para girar. Conozco personas que siempre se han propuesto y logrado metas, sin embargo sienten que su vida no avanza; el porqué de esto es muy sencillo, las metas propuestas eran antagónicas, unas se dirigían a la izquierda y otras a la derecha.

*El éxito es el resultado de constantes y pequeños aciertos, el fracaso es el resultado de constantes y pequeños desaciertos.*

Recuerde cuando le puse el ejemplo de la persona que piensa que va a ser próspera pero actúa como pobre, ¿qué se puede apreciar de ese ejemplo? un conflicto causado por pensamientos opuestos.

#### **Regla #4**

***La mente no puede mantener indefinidamente dos pensamientos opuestos sin generar un conflicto.***

La idea es generar metas a largo plazo, cinco a diez años, y después fragmentarlas en pequeños objetivos, que a medida que se van consiguiendo lo van dirigiendo a su gran meta.

Esas metas fragmentadas yo las suelo llamar "generadoras de confianza", ya que ellas van creando en usted un clima de logro y éxito que le llevan a su satisfacción total.

Esta regla se refiere al cambio de paradigmas, yo siempre le sugiero a las personas, que se hagan esta serie de preguntas.

¿Qué pienso sobre el trabajo?.

¿Qué pienso sobre el dinero?.

¿Qué pienso sobre mis padres?.

¿Qué pienso sobre mis relaciones de pareja?.

¿Qué pienso sobre mi pareja?.

¿Qué pienso sobre la vida?.

¿Qué pienso sobre la muerte?.

¿Qué pienso sobre mis hijos?.

¿Qué pienso sobre el sexo?.

¿Qué pienso sobre Dios?.

¿Qué pienso sobre mis pertenencias?.

¿Qué pienso sobre mis éxitos?.

¿Qué pienso sobre mis fracasos?.

### **Regla #5**

***Una vez que cualquier idea sea aceptada por la mente inconsciente, permanece allí hasta que otra idea nueva la reemplaza.***

Una vez que la persona ha tomado lápiz y papel y en su soledad ha dado respuesta concienzuda a estas interrogantes, sabe cuáles son las ideas que deben ser remplazadas. Es el momento de generar una nueva idea u opinión sobre las cosas. Para eso es necesario leer bastante o acudir a conferencias sobre el tema o preguntarle a alguien más capacitado al respecto. No importa lo que se tenga

que hacer, lo importante es hacerlo. Si quiere cambiar su vida tiene que pagar un precio inicial.

Hay libros que he leído hasta en veinte ocasiones, que me aportaban nuevas ideas y cada vez que los leía estaba remplazando la idea anterior que me era poco útil es ese momento de mi vida.

### **Regla #6**

***Cada cambio de idea llevado a la práctica, disminuye la resistencia al próximo cambio.***

Recuerdo haber leído varios libros sobre lo difícil que fue para las personas ricas ganar su primer millón. Esta afirmación es la explicación perfecta a ésta ley. Hacer las cosas por primera vez es lo difícil, una vez ya realizadas, esa dificultad disminuye y a medida que lo repitan van perdiendo resistencia.

*Todo lo que ya se realizó, se puede volver a realizar más fácilmente.*

Recuerde la primera vez que manejó un carro, fue difícil, pero hoy en día lo hace hasta con los ojos cerrados.

Apreciado amigo, si usted ya compró un carro nuevo, ahora le será más fácil hacerlo. Si ya contrajo matrimonio y no funcionó, ahora lo puede volver a hacer. Si ya en una oportunidad consiguió el negocio perfecto, ahora lo puede volver a encontrar. Si ya compró una casa, ahora puede comprar otra.

## CAPÍTULO OCHO

### EL CONOCIMIENTO

En programación neurolingüística existe una técnica que se llama modelaje, es bastante sencilla; se trata de escoger un modelo a imitar, por ejemplo, una persona que ya haya alcanzado lo que nos proponemos; mediante la observación minuciosa se pueden determinar cuales son los atributos de pensamiento y acción que le permitieron al modelo lograr sus objetivos.

Para hacer cambios radicales en su vida, lo más probable es que necesite del conocimiento especializado, en otras palabras, probablemente necesitaremos de una persona que nos guíe en cómo debemos hacer las cosas.

Es claro que lo que hemos hecho hasta ahora lo sabemos hacer, pero estoy seguro que después de leer el libro, se propondrá cosas diferentes que seguramente no sabe realizar. Es por ello que necesita del conocimiento especializado.

En mi opinión, uno de los ejemplos más grandioso de modelaje lo podemos apreciar en todo un país, "Japón".

Después de la devastación de la segunda guerra mundial, era el país más arruinado de la tierra. Sin embargo de inmediato comenzaron a desarrollarse a partir del modelaje de los productos

o servicios que otros países presentaban con excelencia. Por ejemplo: Necesitaban construir vehículos, lo que hacían era buscar el mejor vehículo del mundo, llevarlo a sus plantas, desarmarlo y tratar de copiarlo, una vez lograda la copia, venía la segunda fase, igualarlo, y una vez igualado, superarlo. Hoy en día el mundo prefiere los automóviles japoneses como los mejores.

Así hicieron con todo, ropa, calzado, relojes, acero, cámaras fotográficas, etc. Su técnica de modelaje fue muy sencilla. Copiar, igualar, superar.

*COPIAR,  
IGUALAR,  
SUPERAR.*

Eso es lo que yo les invito a hacer. Escojan el modelo, cópienlo, iguálenlo y supérenlo.

Busquen la excelencia, no se conformen con la mediocridad, hagan de su vida un acto de optimización total y el éxito será de ustedes.

La calidad y excelencia valen dinero en todo el mundo. Las personas prefieren pagar mucho más por un producto bien hecho que por algo realizado por salir del paso.

Aprendan a escoger sus modelos. Saquen de ellos el conocimiento del bien y del mal.

Aprendan a hacer mejor lo que ellos ya hacen bien y rechacen los comportamientos y actitudes que ustedes aprecian que en ellos no funcionan.

## CAPÍTULO NUEVE

### EL MERCADEO

¿Para qué quiero saber de mercadeo, si yo no vendo nada?. Eso es un error, todos estamos nuestras dieciséis horas de vigilia vendiendo algo, sea un producto o a nosotros mismos.

Recientemente tuve la oportunidad de dictar una conferencia sobre la congruencia en nuestro mercadeo y la primera pregunta que le hice a la audiencia fue: ¿Qué vendo yo?. Se oyeron una variedad de respuestas: cursos, talleres, conferencias, libros, Cd's DVD's, etc., pero nadie dijo lo que realmente vendo. ¡Entusiasmo!.

Yo tengo 15 años vendiendo motivación y entusiasmo, en donde quiera que esté y a cualquier hora del día, vendo motivación en los cursos, en los libros, en mi casa, con mis amigos, en el supermercado y en un aeropuerto. En cualquier lugar que me encuentre, vendo motivación. ¿Y eso por qué? Sencillamente porque yo soy una persona auto motivada, siempre veo el lado bueno de las cosas.

Cada persona vende algo diferente; lo invito a que se ponga a observar en un centro comercial a la gente que pasa por el lugar. Seguramente se podrá percatar de qué vende cada uno. Algunos venden seriedad, otros venden alegría, algunos optimismo, otros tristeza, quizá alguno que otro sexo, también conseguimos justicia, honradez, decepción, prepotencia, humildad, pobreza, riqueza, amor, miedo, fidelidad etc.

Quizá una de las preguntas más importantes que usted puede hacerse es ¿Qué vendo?. He conocido personas que pasan días buscando la respuesta, espero no sea ese su caso, pero le garantizo

*Decida que quiere vender, conviértase en eso, y aprenda a venderlo*

que es indispensable conocerla. Después pregúntese: ¿Soy lo que vendo?. Si la respuesta es afirmativa, lo felicito, si por el contrario hay una incongruencia allí, tendrá que inmediatamente ponerse a trabajar al respecto. O cambia lo que vende (actitud) o se convierte en lo que vende (ser), de lo contrario no le auguro un buen futuro ya que ésta incongruencia es de las que más caro cobran en ésta vida. Por ultimo: ¿sabe venderlo?, de no ser así, muévase rápido. Busque el conocimiento especializado, escoja sus modelos, asista a un taller o compre un libro, pero haga algo

## CAPÍTULO DIEZ. EL VALOR.

¿Cuánto vale usted? Estoy seguro que para su familia usted resulta invaluable, a lo mejor también para sus amigos y quizá para sus compañeros de trabajo, pero la pregunta es ¿Cuánto vale usted en el mundo de los negocios?

Por lo general casi todas las personas trabajan la misma cantidad de horas a la semana, sin embargo las diferencias de los ingresos son tan grandes que a veces resultan incomprensibles.

Una cliente recientemente me dijo con orgullo: — Yo trabajo la mitad del tiempo que mis colegas y gano más del doble que ellos,— sin embargo había uno en particular que trabajando lo mismo que ella ganaba el triple. Yo le contesté que la diferencia no estaba en la cantidad de horas de trabajo, ni en el título académico, sino simplemente en el valor de mercado y eso era algo que cada uno se ponía.—

Cuesta un poco comprenderlo, pero es la verdad; si consiguió el empleo que tiene con el salario que le pagan, es porque esa era la tasa valor que para ese momento tenía. Si hubiese valido más, probablemente hubiera conseguido otro empleo.

Cada uno de nosotros se pone su precio, su valor. Es un asunto de autoestima. Le invito a que tome una hoja de papel y escriba su valor actual, seguidamente el valor que desea tener, multiplíquelo por doce y determine cuanto dinero desea ganar el año que comienza a partir de hoy. Lo felicito, acaba de incrementar su estima, ya tiene un nuevo valor en su mente, ahora vamos a aprovechar el poder de la autosugestión. Realicen una sugestión que diga lo siguiente:

Yo (su nombre) voy a ganar Bs. (la cantidad calculada) este año.

Repita en voz alta esta sugestión por lo menos treinta veces cada día, aunque le parezca difícil comenzar a ganar esa cantidad de dinero, a medida que diariamente se programe para eso, le

*Dios siempre te dará lo que le pidas, siempre y cuando creas que te lo va a dar*

comenzará a parecer muy pequeña la cantidad; en ese momento no cometa el error de cambiarla, siga trabajando en ella durante el año y seguramente lo logrará. Recuerde la regla numero dos de la mente.

No se preocupe por la forma en que se generaran los ingresos, deje eso a la vida, ocúpese de creer que ganará esa cantidad; para ello utilice la sugestión y la visualización o imaginación. "Su hechizo personal".

Cuando esté planificando su nuevo valor de mercado, es importante manejar el equilibrio, es decir no ser conformistas, ni tampoco colocar una cifra tan grande que el subconsciente automáticamente la rechace. Darnos el valor adecuado es indispensable; por lo general las personas antes de buscar un empleo piensan en sus necesidades económicas y aspiran un salario que cubra esa cantidad.

Es por ello que obtienen lo que tienen. Cuando se calcula un nuevo valor, se debe pensar y sumar los siguientes aspectos:

- Gastos de vida.
- Vacaciones.
- Placeres.
- Ahorro.
- Inversiones.
- Imprevistos.

La cifra cambia radicalmente al agregar estos factores. Estoy seguro que nadie debería trabajar por menos del resultado de esa suma.

## CAPÍTULO ONCE

### LOS VIRUS.

El éxito personal de un individuo está constantemente amenazado por una cantidad de virus que hacen que la persona no alcance sus objetivos planificados.

Al igual que los virus que dañan las computadoras o las enfermedades físicas que atacan al hombre, los virus de la actitud son tan mortíferos y dañinos que hoy en día en Venezuela el 80% de la población esta contagiada con estos virus y por ello viven en una constante angustia y pobreza.

A diferencia de las enfermedades físicas que aparecen de un día a otro y se curan con modernos procedimientos médicos, los virus de la actitud se manifiestan lentamente y se requiere de mucho tiempo para erradicarlos. El período de erradicación depende del avance del virus y de la disciplina que el individuo este dispuesto a dedicarle a la cura.

Entre los virus más frecuentes que podemos encontrar están:

#### **LA INDIFERENCIA:**

Es el virus de los que temen tomar acción. Este les hace ver la vida tan desinteresadamente que se dejan fluir con ella hacia donde les vaya llevando.

La indiferencia causa un estado de negación de los sentimientos, las personas que la sufren suelen dejar de sentir emociones ya que todo les da absolutamente lo mismo. Así que ¡grite o ría!, ¡sienta amor o rabia! ¡enójese o alégrese!, pero sienta algo. Deje atrás ese letargo.

### **LA QUEJA:**

Es el deporte favorito de los fracasados, por todo se quejan, siempre encuentran alguien a quien culpar de sus desdichas. Lo cierto del caso es que la queja no tiene ningún efecto terapéutico que erradique el motivo de la queja, ella no es más que una forma de perder el tiempo. Deje de quejarse, asuma su responsabilidad, canalice el tiempo en crear algo productivo. Adicionalmente, no se imaginan la cantidad de personas que le sacan el cuerpo a las que se quejan. Si dejan de quejarse, su círculo de relaciones seguramente aumentará.

### **EL PESIMISMO:**

Es un problema de visión. La persona se acostumbra a ver solamente el lado negativo de las cosas. Como no se han inventado los lentes que permitan ver el entorno completo, la persona que padece de este virus requiere con urgencia una dieta de ver la otra cara de la moneda. Se trata de acostumbrarse a eso, cada vez que se sienta pesimista con respecto a algo, afine su visión y trate de ver y enfocar el otro aspecto.

### **LA PREOCUPACIÓN:**

Resulta ser un desperdicio total de tiempo y energía tratando de resolver retos que probablemente no lleguen a surgir. Despreocúpese, ocúpese en el momento adecuado

## CAPÍTULO DOCE

### EL AMOR.

El amor se sitúa como la principal fuerza que puede mover todos los obstáculos internos que nos impiden alcanzar el Éxito siempre anhelado.

El amor es esa energía maravillosa capaz de hacernos vibrar con cualquier acontecimiento que se esté generando en nuestro entorno, por pequeño que sea.

El amor es la energía que abre todas las puertas, que nos proyecta, nos dirige, nos guía, nos da apertura y por supuesto, nos genera felicidad.

El amor es capaz de sanar cualquier herida de cualquiera de nuestros cuerpos (físico, mental o espiritual).

Uno de los principales aspectos que debemos aprender sobre el amor, es que él no está fuera de nosotros, proviene de nuestra alma y es expresado a través de nuestro corazón hacia uno mismo o hacia otras personas y criaturas del Universo.

El mantener un flujo constante de esta energía, es lo que crea sensaciones de felicidad o alegría en lo más interno del ser.

Aprender a desarrollar el amor nos garantiza una vida llena de alegrías, felicidad y logros.

Para hacerlo debemos comenzar a experimentarlo en nosotros mismos. Esa capacidad de autoamarnos es la que nos va a dar la apertura necesaria hacia las maravillas que la vida puede ofrecernos.

Tenemos que abrirnos al amor, tenemos que resquebrajar todas esas murallas que hemos instalado entre nuestro ser y el exterior.

En alguna oportunidad alguien dijo que el amor causa dolor; sin embargo, eso no es lo más grave, lo peor es que la mayoría creímos y comenzamos a forrarnos en armaduras que nos impiden vibrar al ritmo de la vida, por ver un árbol, o la sonrisa de un niño, o la caricia de un gato, o el simple hecho de hornear un pastel.

Piense por un momento en usted, en todas esas cosas maravillosas que posee y en la dicha de tener a todas esas maravillosas personas a su lado que siempre están dispuestas a apoyarle en cualquiera de sus proyectos o metas.

Piense en la facultad de pensamiento tan grandiosa que le ha permitido en todo momento elegir entre cualquiera de las opciones que la vida le está presentando.

Piense en los padres que siempre dieron lo mejor de sí mismos para que usted pudiera alcanzar todos sus sueños.

Piense en los hijos que siempre se refugiaron en usted para obtener la protección debida en cada caso y para alcanzar un poco de cariño que nutriera sus almas en ese momento.

Después de haber pensado en todo esto, se podrá dar cuenta de cuánto amor tiene en su vida.

El amor atrae a nosotros el éxito personal, también nos produce las sensaciones más maravillosas que algún día soñamos.

## CAPÍTULO TRECE

### LA GRATITUD

La mejor manera de tener más de lo que se tiene es, estar agradecido por lo que ya se posee.

Gratitud es una de las palabras más importantes que debiéramos tener en nuestro diario hablar y actuar.

Cuando uno agradece, abre las puertas a nuevas posibilidades para la vida. El agradecimiento es el camino a la abundancia. El agradecimiento, neurolingüísticamente, funciona como el reconocimiento total de lo que se tiene. Al agradecer se reconoce que estamos en abundancia de lo que se agradece y pensar de esa manera nos lleva automáticamente a adquirir más abundancia.

La carencia de agradecimiento, combinado con la queja o inconformidad, funciona de manera contraria, pues nuestra mente lo interpreta como el reconocimiento de la carencia absoluta.

Partiendo de que somos los creadores de nuestra vida, el agradecimiento es la manera más rápida para crear más de lo que ya tenemos. El agradecimiento es un sentimiento que viene del alma, mientras que la queja o inconformidad vienen de la mente.

## CAPÍTULO CATORCE

### LAS MENTIRAS.

Somos unos mentirosos de profesión, muchas veces al día nos encontramos diciendo alguna o varias de las afirmaciones que a continuación se describen. A partir de ahora, cada vez que percatemos en nuestro diario hablar alguna de ellas, simplemente afirmemos la verdad. Evitemos utilizar esas frases. Recuerdo a una amiga que cada vez que su hijo le decía: "No puedo" ella le contestaba: Ahora debes.

Hagamos con nosotros mismos lo que mi amiga hacia con su hijo, hasta que erradiquemos de nuestro vocabulario esta frases.

#### ***No sé.***

Si no sabes, comienza a investigar, asesórate, busca en internet, pregunta pero has algo

#### ***No puedo.***

Prepárate, capacítate, busca ayuda, visualízate pudiendo.

#### ***No debo.***

Arriégate, inténtalo.

#### ***No tengo.***

Imagina que tienes y tendrás

***No valgo.***

Naciste triunfador, estás vivo, tienes personas que te quieren, tienes un cuerpo y una mente que funcionan a la perfección, vales mucho.

***No sirvo.***

Naciste con un don y eres capaz de hacer algo que mas nadie en este mundo hace tan bien como ti. No me digas que no sirves

***Es mala suerte.***

Tu eres el creador de tu suerte, comienza a crear buena suerte imaginando que cosas maravillosas te suceden inesperadamente

***Es mi karma.***

Si así lo decides, seguramente así será, pero yo te invito a que pienses que es tu reto.

***Soy víctima.***

La vida es perfecta, todo está en total armonía con el pensamiento colectivo combinado, donde no hay víctimas ni victimarios, solo la más absoluta perfección en creación, atrévete a crear otra cosa

***Son las circunstancias.***

Esa son precisamente las que tú creas. Si no te gusta lo que estas creando, por que no lo cambias. Si ya pudiste crear esas circunstancias, por que no creas otras.

***Es el destino.***

Cada día construyes tu destino

***Soy culpable.***

Seguro que de vivir inconscientemente, decide vivir conscientemente

***La vida es dura.***

Mentira, mentira, mentira. La vida es fácil y placentera.

## CAPÍTULO QUINCE

### LAS VERDADES

Al contrario que con las mentiras, tratemos de reforzar al máximo estas frases, si las decimos una vez, repitámoslas. Hagamos que siempre estén presentes en nuestro hablar.

- Soy responsable de mi vida.
- Soy responsable de mis pensamientos.
- Soy responsable de lo que digo.
- Soy responsable de lo que hago.
- Soy responsable de lo que siento.
- Soy responsable de mi PRESENTE.
- Soy responsable de mi fracaso.
- Soy responsable de mi prosperidad.
- Soy responsable de mi salud.
- Soy responsable de mi felicidad.
- Soy responsable de mis elecciones.
- Soy responsable de mis relaciones.

## EL ANGEL DE LAS MARIONETAS.

Muchos años atrás, existían en el circo tres marionetas que mantenían un sueño común, querían convertirse en personas. Ya estaban cansadas de ser dirigidas por el marionetero. Ese anhelo era tan intenso, que una noche, cuando se encontraban descansando en su baúl, apareció frente a ellas una gran luz, que poco a poco fue tomando forma, hasta que se convirtió en una hermosa mujer. —Durante mucho tiempo he sentido su deseo de convertirse en personas, este ha sido noble y sincero, por lo que estoy aquí para hacer sus sueños realidad.—

Las marionetas se quedaron impresionadas al sentir tanta dulzura y amor que irradiaba esa persona; nunca habían podido sentir eso y una de ellas, DECISIÓN, le preguntó: — ¿Quién eres?, ¿qué haces aquí? —.

—Soy el ángel de las marionetas y como ya les dije, voy a hacer sus sueños realidad; a partir de hoy las convertiré en personas, pero antes debo advertirles que ser personas no es fácil; ustedes como marionetas son manejadas y como personas tendrán que aprender a manejarse por ustedes mismas, por lo que lo realizaré como un período de prueba. Justamente, un día como hoy, dentro de un año, a esta misma hora, se convertirán nuevamente en marionetas, a menos que nos reunamos aquí para analizar los resultados de su vida y decidir si el hechizo se puede prolongar por los tiempos que vengan. ¿Están de acuerdo con ese convenio?—.

Inmediatamente DECISIÓN dijo que si, a lo cual DUDA y TEMOR se sumaron.....

.....El año siguiente, tal como lo habían acordado, se reunieron nuevamente en el circo con el Angel de las marionetas, quien les preguntó:

— Cuéntame DUDA, ¿Cómo ha sido tu vida en este año?—

— No ha sido tan fácil como yo creía; cuando estaba en el circo y observaba a las personas, en muchas oportunidades me propuse alcanzar mis metas, pero luego me arrepentía de ello o cambiaba de opinión y tenía que volver a empezar. Fueron muchas las veces que no logre alcanzar lo que me proponía, aunque también hubo oportunidades en que me fijé objetivos y los logré perfectamente.—

— ¿Estás arrepentida de haberte convertido en persona?—. No, solo que no estoy satisfecha por lo logrado—.

—El problema, mi querida DUDA, es que viviste tu vida siendo el producto de tu pensamiento incontrolado, cambiaste mucho de parecer y cada uno de estos cambios generó una variable en tu vida física, lo que te dejó agotada e insatisfecha. Decido en este momento darte otra oportunidad, un año más, para que aprendas a vivir como humano. Recuerda que el control del pensamiento es vital.—

—Ahora, cuéntame DECISIÓN, ¿Cómo ha sido tu vida?—  
Maravillosa, desde que salí de aquí el año pasado, comencé a observar a mi alrededor y elegía las cosas que quería experimentar, una vez con esa decisión en mi mente, me concentraba en ella y hacia lo que tenía que hacer para lograr los objetivos. De esa manera, he logrado todo lo que me propuse y me siento muy feliz y realizada por ello—.

— Maravilloso, viviste tu año de prueba, siendo el producto de tu pensamiento controlado, tomaste el control y poder absoluto de tu vida. Es por ello que a partir de ahora, te convierto en persona por la eternidad.—

— Mi querido TEMOR, ¿cuéntame? ¿cómo ha sido tu vida?—

—Lamento contarte que no corrí con la misma suerte que mis compañeros, siempre estuve movido de aquí para allá, por las circunstancias y opiniones de la gente con la que me rodeé. Cambie de lugar muchas veces, pero fui desafortunado porque siempre me conseguía con la misma situación en los diversos sitios en que me encontraba.—

—Lo siento mucho TEMOR, viviste tu vida en función del pensamiento colectivo, no tomaste ningún control sobre esta, sino que seguiste siendo una marioneta de las circunstancias; es por ello que a partir de hoy regresas al circo, te di la oportunidad de ser persona y aunque cambiaste de apariencia física, seguías siendo una marioneta.——

Querido amigo, el trabajo llegó a su final, espero haya sido de tu agrado. Te invito a que tomes una decisión: Puedes vivir tu vida en función de tu pensamiento controlado, o el incontrolado o el colectivo.

Si decides hacerlo en función del pensamiento controlado, toma el libro y léelo nuevamente. Enfócate en lo que quieres. No desperdices tu energía en cosas que no estás seguro de querer. Siéntete dueño absoluto de tu vida y elimina cualquier cuerda que te pudiera tener atado al marionetero (circunstancias)

No creo en circunstancias, creo circunstancias.

Francisco Giménez

Primera edición: Mayo de 2002 1000 ejemplares.

Segunda edición: Mayo de 2003 1000 ejemplares

Tercera edición: julio de 2005 2000 ejemplares

Deposito Legal: If25219991501063

ISBN: 980-07-5727-9

© 2002 Francisco Giménez

Ediciones Uniriqueza

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún otro medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo del editor.