

70 RECETAS PARA ADQUIRIR UNA GRAN PERSONALIDAD

ELIÉCER SÁLESMAN

1. **CREA QUE USTED PUEDE TENER ÉXITO. Y LO TENDRÁ.** Éxito es sentirse realizado y poder hacer muchas cosas a favor de los demás.
2. **CREA. LA BIBLIA DICE QUE LA FE PUEDE MOVER MONTAÑAS.** Crea y usted moverá montañas de temores, frustraciones, preocupaciones y fracasos y las arrojará al mar de la tranquilidad.
3. **QUIENES CREEN QUE PUEDEN MOVER LAS MONTAÑAS, LO HACEN.** Los que creen que no pueden, no puede. Poca gente cree que puede mover montañas y por eso poca gente lo logra. Usted puede obtener el éxito creyendo que lo va a obtener. "Si cree todo es posible para usted", dijo cristo (Mc 9,23).
4. **LA ACTITUD POSITIVA TRABAJA A FAVOR DEL ÉXITO.** Actitud positiva es creer. "Sí puedo triunfar. Los éxitos también se hicieron para mí. Yo fui creado para triunfar y no para fracasar". Tener actitud positiva produce energías y habilidades para triunfar.
5. **SI USTED CREE QUE LE ES IMPOSIBLE SUBIR A LO ALTO: NO ENCONTRARÁ LOS ESCALONES PARA SUBIR.** Piense en el éxito y triunfará. Piense en el fracaso y fracasará.
6. **El cómo HACERLO SIEMPRE LLEGA A LAS PERSONAS QUE CREEN QUE SÍ PUEDEN TRIUNFAR.** La seguridad de que sí vamos a obtener el éxito nos lleva a buscar y encontrar los medios para obtenerlo. Y obtiene que personas importantes nos ayuden con su confianza.
7. **LA MAYORÍA DE LA GENTE NO TIENE FUERTE CREENCIA DE QUE VA A TRIUNFAR EN LA VIDA.** Y por eso no triunfan. Para vencer es necesario creer que podemos vencer.
8. **LA CREENCIA EN QUE SE CONSIGUIRÁN GRANDES RESULTADOS ES LO QUE HA CONSEGUIDO LOS GRANDES INVENTOS.** Los libros famosos, los grandes negocios, los apóstoles formidables los éxitos políticos.
9. **CREA QUE TENDRÁ ÉXITOS Y LOS TENDRÁ. CREA EN EL FRACASO Y FRACASARÁ.** Charlando con personas fracasadas se les oye decir: "Yo ya sabía que eso no iba a dar resultado". La actitud: "no creo que resulte produce fracasos.
10. **EL NO CREER EN EL ÉXITO ES UN PODER NEGATIVO.** Cuando la mente duda y no cree que podemos triunfar, esto atrae razones para apoyar el fracaso. El no desear realmente el éxito es la causa de muchísimos fracasos.
11. **LOS QUE HAN TRIUNFADO NO ERAN SUPERINTELIGENTES,** ni "super cualquier cosa más". Si no superconfiados en sí mismos o en ayuda de Dios. Creyeron que podían obtener lo mejor, y lo obtuvieron. "Dichoso el que confía en Dios, será fuerte como una montaña".
12. **ES BUENO ADMIRAR A LOS QUE HAN TRIUNFADO PERO NO HAY QUE RENDIRLES CULTO** como si fueran personas distintas a nosotros. Usted puede también obtener triunfos como ellos. Ellos creyeron que podían obtener lo mejor, y lo obtuvieron. Observé cómo son las actitudes de las personalidades triunfadoras: son actitudes positivas: creyeron que el éxito era posible, y fue posible. En eso es en lo que sí son superiores a nosotros: En que tuvieron fe en el éxito, y la fe les trajo el

triunfo. Jesús decía: "Según sea tu fe, así serán las cosas que te sucederán" (Mt 8, 8). Esto lo decía de la fe en él, pero se cumple muy bien siempre que habla de la fe.

13. LOS QUE CREEN QUE VALEN POCO, OBTIENEN POCO. LOS QUE CREEN QUE NO PUEDEN HACER GRANDES COSAS, NO LAS HACEN. La creencia en el éxito es el termómetro que marca los triunfos que vamos a conseguir. Observe a los mediocres: el termómetro de su propia esperanza de triunfar está siempre en cero. Y esa falta de creencia en el éxito se refleja en sus palabras, en sus obras y en sus fracasos. A estos desconfiados si que habría que repetirles la frase del Señor a Pedro cuando se hundía entre las olas por su temor: "¿Porqué dudaste hombre de poca fe?" (Mt 14, 32).

14. LOS QUE CREEN QUE PUEDEN HACER GRANDES COSAS, LAS HACEN. Examinemos la vida de las personas que van avanzando en progreso. Tienen pensamientos positivos. Están seguros de un porvenir triunfante. Creen que Dios los trajo al mundo para que participen de sus propios triunfos, y no para ser unos fracasados.

15. UNA PERSONA ES EL PRODUCTO DE SUS PROPIOS PENSAMIENTOS. Suba el termómetro de sus esperanzas, y triunfos.

16. HAY QUE HACER QUE LA MENTE TRABAJE A FAVOR NUESTRO Y NO EN CONTRA NUESTRA. Me comparé, dice uno con los que triunfaron, y me di cuenta de que no eran más superdotados que yo. Entonces ¿porqué obtuvieron los triunfos que yo no he alcanzado? Porque pusieron su mente a trabajar a favor, y ella les produjo iniciativas, anhelos de triunfo, seguridad de conseguir sus metas. Yo en cambio tenía mi mente ocupada en llevarme hacia el abismo con sus pensamientos negativos, llenos de pesimismo y desesperanza.

17. CREA EN USTED Y EN EL PODER DE DIOS: Y LAS COSAS BUENAS SE IRÁN SUCEDIENDO. Haga un simple experimento. Consiga un evangelio y señale allí las promesas hechas por Dios a los que creen en su poder y en su bondad. Se va a quedar boquiabierto al saber que las maravillas que están hechas para usted pero que no ha conseguido por una sola razón: no ha creído usted en el inmenso poder de su padre: Dios.

18. LA MENTE ES UNA FÁBRICA DE PENSAMIENTOS. Pero tiene dos jefes: el señor Triunfo fabrica pensamientos positivos, razones para convencerlo a usted de que su vida tiene por fin el obtener éxitos a montones. Y el señor Derrota fabrica pensamientos negativos, se especializó en decirle a usted las razones por las cuales todo le va a resultar mal. Triunfo y derrota son muy obedientes. Usted llama al señor Derrota y éste le dice: "Este es un día malo, usted de mala suerte, la gente tiene mala voluntad para con usted, etc... y con el señor Derrota es tremendamente eficaz, lo convencerá a base de pensamientos negativos, de que usted fracasará porque ya fracasó otras veces... Que la gente dice de usted... que usted no sirve para esto... Pero si usted llama al señor Triunfo, él también empieza a producir pensamientos positivos: "Este es un día estupendo. La salud anda bien. La gente tiene muy buena voluntad... etc. Usted le dice: "Me encuentro en una situación difícil, señor Cajero de mis pensamientos, ¿Qué me aconseja?. Y el señor Triunfo le dice: "Recuerde que otras veces ya triunfó... que la gente tiene confianza en usted... que hay muchos que hablan bien de sus buenas cualidades, etc., etc. Ahora bien: ¿Para que llama usted al Cajero Derrota si él, solo le tiene pensamientos tristes? La única solución acertada es despedir al señor derrotado. Usted no lo necesita. El no le puede ayudar en nada. Échelo a la calle. Y emplee al señor Triunfo. Él le tiene toda una colección de pensamientos optimistas en un depósito de la mente. Utilice los consejos del señor Triunfo hora por hora y minuto por minuto. Esto le hará gran bien.

19. HOY APARECEN EN EL MUNDO MÁS DE UN MILLÓN DE PROBABILIDADES PARA LA GENTE QUE DESEA TRIUNFAR: SEA USTED UNO DE ELLOS. No sea de esos que van gateando por la vida creyendo que nada pueden obtener. Sea de los que creen que Dios ha preparado triunfos para ellos. El primer paso que no puede ser evitado, para poder triunfar es: crea en la ayuda de Dios. Crea en usted mismo, y triunfará. "Si Dios está con nosotros, quien podrá contra nosotros" (San Pablo)

20. TRES MEDIOS PARA OBTENER EL PODER DE LA CREACIÓN EN EL TRIUNFO:

1. Siempre piense en el éxito, nunca piense en el fracaso. Cuando se le presente una situación difícil no piense nunca: "Probablemente perderé". Diga más bien: "Venceré". Cuando alguien triunfa no piense nunca: "Soy un descalificado. Yo no logré lo que él obtuvo". Piense más bien: "Yo también tengo probabilidades, yo también puedo". Al pensar en probables éxitos su mente crea planes que los producen, pero se imaginan el fracaso, su mente produce pensamientos que lo atraen.

2. Recuerde que usted es mejor de lo que cree ser: los afortunados son superhombres. El éxito no exige tener una superinteligencia. Las gentes exitosas son por lo general personas ordinarias, pero que han desarrollado la creencia que si pueden triunfar y creen en el buen resultado de lo que hacen. ¡Nunca se venda a usted barato!. ¡Nunca se venda a bajo precio!. Usted vale mucho más de lo que se imagina.

3. Crea en grande. Si piensa en metas reducidas obtendrá realizaciones mínimas. Si se propone metas grandes, obtendrá éxitos grandes.

21. **INVIERTA EN SÍ MISMO.** El mejor modo de gastar es ahorrar. Invierta en educación, en instruye cada día un poco más, en conseguir ideas nuevas, en presentarse mejor. En planear lo que hace. Dedique un rato de cada día para formarse: leyendo, meditando, consultando, examinando las razones de sus fracasos, los planes para triunfar, el cómo tratar mejor a los demás, etc. Este rato puede ser su mejor inversión para el futuro.

22. **CURESE DE LAS EXCUSITIS.** La gente fracasada sufre de una enfermedad de pensamiento apagado: excusitis. Cuanto más afortunada es una persona menos excusas busca para decir que el fracaso es muy probable.

Las personas mediocres buscan muchas razones para excusarse por lo que no hacen. Las personas prósperas echan fuera las excusas que les podrían invitar a no actuar. Beethoven habría podido excusarse en su sordera para no componer música. Milton podría excusarse en su ceguera para no escribir poesías. Marco Fidel Suárez podría excusarse en su total pobreza y abandono (hijo de una lavandera pobrísima) para no aspirara a ser Presidente de la República. Bolívar podía excusarse en sus 17 derrotas primeras, para no aspirar a ser Libertador de América. Pero no admitieron excusas. Creyeron que el éxito era posible de obtener, y lo obtuvieron.

La excusitis es una enfermedad que se agrava si no se ataca. Al principio la víctima de la excusitis se da cuenta de que la "excusa que le mueve a no hacer para conseguir el éxito, es una mentira. Pero como los pensamientos fortalecen más y más a medida que se ven fertilizados por la repetición, la pobre persona llega al fin a convencerse de que sí en verdad esa excusa es la razón de sus fracasos. Y acepta como verdad esa gran falsedad. Por eso, procedimiento número uno: Vacúnese contra la excusitis; enfermedad de los fracasos.

23. HAY MUCHAS EXCUSAS. PERO LAS PRINCIPALES SON CUATRO:

Mi salud no es buena. Es la razón para que muchas personas no hagan lo que les iba a traer los éxitos que necesitan. Piense en las personalidades que podían usar estas excusas para no actuar y no las usan. San Pablo sufría de Paludismo y nadie lo detenía en sus grandes actividades por extender la religión. Pasteur tenía medio lada casi paralizado, y no descansó un momento hasta que logró descubrir las vacunas. San Juan Bosco sufría dolores continuos de cabeza, en las muelas y sus piernas muy hinchadas y así fundó 40 colegios. Roosevelt tenía poliomielitis y gobernó la nación más poderosa: los Estados Unidos.

Los médicos dicen: "El tipo perfecto de salud completa, no existe. Cada uno falla en algo". Las personas-éxito no se rinden ante estas fallas".

Shlinder escribió uno de los más provechosos y hermosos libros de este siglo: "Como vivir 365 días". Se lo recomendamos. Hace mas bien su lectura que tomarse un tratamiento de vitaminas. Y allí dice: Tres de cada cuatro camas en el hospital están ocupadas por personas que padecen IEACE: "Inclinación Emocional A Creerse Enfermas". No estarían en el hospital si se hubieran acostumbrado a no hacer caso a la excusa de la mala salud.

Amigo: Usted no vive para estar enfermo. Diga como aquel optimista: "Me propongo vivir hasta que me muera. No voy a permitir que la vida y la muerte se mezclen en mí. Mientras viva en esta tierra no me voy a creer muerto". O como aquel mutilado, a quien le cortaron un brazo en la guerra: "Mas vale tener un solo brazo y vivir

contento, que tener dos brazos y vivir siempre tristes". ¡Piénselo Usted un largo rato!.

Vacunas contra la excusitis de salud:

1. Nunca hable de mala salud. Es una mala costumbre. Mientras más hable de sus achaques, más se le agravan. Y eso aburre a la gente. Lo hace parecer como centrado en sí mismo. Como un niño viejo. Captará un poquito de compasión pero ninguna admiración. La próxima vez cuando le pregunten: ¿Cómo está?, Responda alegre: "Muy bien, gracias a Dios". Eso le hará sentirse más sano, y su pensamiento alegre le fortifica.

2. Agradezca a Dios esa buena salud que usted tiene. No deje para apreciarla cuando ya la haya perdido. Muchos bienes dejaron de recibirse porque no se le agradecieron al buen Dios. "Me sentía triste -decía uno-, por mis zapatos rotos, hasta que vi uno sonriendo y ese no tenía pies". Mejor que andar quejándose de lo que a su salud le falta, viva agradeciendo la salud que si tiene. El agradecer a Dios lo que el le ha dado, es una vacuna contra nuevas enfermedades. Piense en el valor inmenso de esos ojos, esos oídos, esos pies, ese cerebro y corazón que usted tiene, y alabará al cielo por los tesoros que le ha regalado

24. LA EXCUSITIS DE LA FALTA DE INTELIGENCIA: "Yo no soy tan inteligente, por eso no puedo obedecer esos triunfos".

Esta excusa la decimos en silencio. Casi nunca en público. Pero la aceptamos. Creemos en este mal, por dos razones: 1. Subestimamos nuestro propio poder cerebral.

2. Sobrestimamos el poder cerebral de los que si triunfan. Nos vendemos a muy bajo precio. Renunciamos a emprender obras importantes porque "eso requiere un poderoso cerebro", y viene luego otro, que no es mas inteligencia que nosotros, pero que si se atreve, que no tiene ese miedo y hace esas obras y triunfa.

Lo que importa no es cuanta inteligencia tiene usted, si no como la emplea. Ojalá vuelva a leer esta frase tan importante.

El sabio Teller decía: "Lo importante para triunfar en el estudio no es tener súpermemoria o superinteligencia, si no tener un gran interés y entusiasmo para el estudio". Interés y entusiasmo. ¡Recuérdelo amigo!

Trabajar, proyectar, perseverar, sin desanimar trae más premio que tener una poderosa inteligencia, pero no atreverse a actuar. Porque la constancia es el 95% de lo que después se llama habilidad.

No sea usted uno de esos suicidas que gastan todo su poder cerebral en averiguar: "¿Porqué y como se puede fracasar?".

Tiene la misma inteligencia que los demás, pero no se atreven a hacer uso de su inteligencia.

Uno no es más porque es más inteligente, si no porque hace trabajar más la inteligencia que tiene.

Remedios: nunca crea que usted vale poco. Nunca crea que los demás valen mucho más que usted. Eso es mentira.

Cuando usted vea a alguien que triunfa, piense enseguida: "El vale mucho. Eso es verdad. Pero yo no valgo menos que él. ¡Bendito sea Dios!

25. LA EXCUSITIS DE LA EDAD. Usted solamente tiene la edad que cree tener. Algunos creen que pasados los 50 o 60 años ya se acabó la edad de los triunfos. Olvidan que la vejes verdadera antes de los 80. hoy la sicología divide la vida humana así: Niñez: hasta los 12; juventud hasta los 25; edad adulta de 25 a 50 y edad madura (Madurez, lo mejor de la vida) desde los 50 a los 70.

Piense en los que obtuvieron grandes éxitos después de los 60. Juan XXIII fue Papa a los 80 y que gran Pontífice. León XIII escribió el más famoso documento a favor de los obreros a los 90 años. Adenauer levantó Alemania de su máxima miseria a superpotencia mundial, cuando el ya tenía 70 años. Churchill ganó la 2da guerra mundial cuando ya había cumplido 70.

Recuerde: Usted solo tiene la edad que cree tener. Créase joven y se sentirá joven y actuará como joven, solamente será demasiado tarde cuando piense que ya es demasiado tarde para dedicarse a actuar.

26. EXCUSITIS DE LA SUERTE. Fulano sí triunfó porque tuvo suerte, en cambio yo... Suerte no es, en el mayor número de los casos, sino: trabajo cuidadosamente planeado y pacientemente ejecutado. Esa es la "suerte" que ha hecho triunfar al Vaticano, a la General Motors, al Kremlin, y a esas grandes compañías que usted conoce.

No busque usted suerte en los que triunfan. Busque las causas que han producido ese buen efecto: preparación, planeación, optimismo, lucha. Tuvieron contrariedades pero no hicieron como el fracasado que desiste ante la dificultad. Ellos la aprovecharon para aprender, y no se desanimaron ni desistieron.

27. NO SUEÑE EN ÉXITOS CONSEGUIDOS SIN ESFUERZO. El éxito llega haciendo cosas. Desarrollando aquellas cualidades que Dios nos dio. No basta con desear triunfar. Hay que hacer todo lo posible por conseguirlo. "Un hombre no es más que otro, si no hace más que otro" (Cervantes)

28. DESTRUYA EL MIEDO. El temor es el enemigo número uno de su éxito. Le impide aprovechar las oportunidades de triunfar. El miedo causa enfermedades e impide hacer aquello que iba a obtener el triunfo.

Al miedo lo destruye la confianza. Y toda confianza es adquirida. Nadie nace con confianza. Usted consigue confianza haciendo cosas que van contra lo que usted teme.

David venció a Goliat porque tuvo confianza: en sí mismo y en la ayuda de Dios

29. LA ACCIÓN CURA EL MIEDO. La indecisión y el aplazamiento lo hacen crecer. Anote esto en sus apuntes: la acción cura el miedo. Hable con esa persona que usted teme tratar. Verá que es menos difícil de lo que usted imaginaba.

¿Tiene temor por su apariencia?. Vístase mejor.

¿Temor a un examen?. Gaste en estudiar el tiempo que gasta en inquietarse.

¿Temor a cosas que no están bajo su control?. Desyerbe el jardín, vaya al cine, juegue con los niños.

¿Temor a la gente?. Recuerde que, aunque los demás valen mucho usted no vale menos que ninguno de ellos.

30. DEPOSITE PENSAMIENTOS POSITIVOS EN EL BANCO DE SU MEMORIA. Todo el mundo tropieza con situaciones colmadas de estorbo y desalientos. Pero las personas positivas piensan en eso al levantarse, al acostarse y a todas horas. Ponen su habitación mental en ese nido de hormigas que se llaman: los pensamientos tristes y negativos. Eso es como echarle arena al carburador de tu carro. ¿Cómo quiere marchar bien?. Los pensamientos y recuerdos negativos producen un desgaste innecesario, dañan su motor mental y le traen complejo de inferioridad y frustración.

En cambio las personas positivas buscan a cada momento, pensamientos que les devuelva la confianza y procuran recordar solamente experiencias placenteras y buenas. Esto les aumenta la salud de su cuerpo y les llena de ánimo y alegría.

31. CUENTE LAS BENDICIONES QUE HA RECIBIDO DE DIOS. Este es un método que saca del pesimismo a millones de personas. La fórmula milagrosa es ésta: "Escriba 20 razones que usted tiene para dar gracias a Dios". ¡Verá! ¡Se quedará maravillado!. Usted ha recibido tantos dones, que el vivir desanimado es una mentirosa ingratitud.

Pase revista a los motivos que tiene para vivir contento. Recuerde sus pequeñas victorias. Sea agradecido con su Creador.

"Cada día escriba tres razones que tenía para ser feliz", le dije a una persona y cambió totalmente de vida.

32. NO FABRIQUE UN MUSEO DE HORROR PARA VIVIR EN ÉL. Hay personas que se van fabricando un museo de espantos y allí ponen la habitación de su mente. Recuerdan todo lo ingrato, todo lo molesto y van repitiendo en su memoria hasta convertirlos en monstruos que los tiranizan. Y la mayor de las veces esos recuerdos son cosas que no son tan graves como las imaginamos.

Un médico decía: "No habría necesidad de médico para la salud mental si la gente atendiera a este consejo: destruya los pensamientos y recuerdos tristes y negativos, antes de que ellos se conviertan en monstruos mentales".

33. NO DEDIQUE SU CEREBRO A BUSCAR MEDIOS DE HUMILLARSE, de castigarse, de disminuirse ante usted mismo. Eso es matarse a sí mismo. Se escandaliza de que en el mundo cada año un millón de personas trata de suicidarse y trescientas mil lo logran ¿Cómo?. Mirando con pesimismo todo lo que hacen y todo lo que son. Colocan un lente oscuro ante sus ojos y todo lo ven negro. Pero ¿Cómo es que está creyendo que usted no vale nada, no sirve para nada, no es nada, si usted, ¡sí usted! Fue hecho a imagen y semejanza de Dios?.

Cuidado: Usted puede llegar a ser lo que piensa que es. Como usted piensa, así actuará. Si continuamente se da palizas mentales, diciendo: ¡No valgo para nada!. ¿Qué éxitos puede esperar?.

34. REDACTE CADA DÍA SU PROPIO COMERCIAL, o sea: ¿Qué hice de bueno? ¿Qué me sucedió de agradable? ¿Qué buenas cualidades tuve hoy?. El trabajo que estoy haciendo vale la pena. Trabajo con ánimo. No estoy el tiempo. ¡Tengo un futuro animador! ¡Creo en la felicidad!. Hablaré de la felicidad. Creo en el progreso. Soy un tipo de buenas ideas: ¡Pues a cultivarlas y llevarlas a la práctica!.

T. Smith decía: "Antes de fabricarme mis propios comerciales para venderme caro a mí mismo, yo me creía inferior a todos y viví triste. Ahora creo que valgo algo, que soy capaz de algo, que puedo vencer y venceré. Ahora soy mucho más feliz.

Seleccione las cualidades que usted tiene, los triunfos que ha obtenido. Recuérdelos. ¡Eso le hace provecho!.

La Coca Cola la venden porque cada día le hacen más avisos comerciales. Si dejan de hacerle propaganda no se vende. Así usted si deja de recordar los valores que tiene, será un Don nadie.

Volviendo positivo su pensamiento, volverá positiva su vida. Pregunte a las personas que tienen éxito y verá que ellos se venden así mismos a alto precio. Piensan bien de sí mismos.

35. HÁGASE ESTAS PREGUNTAS:

1. En una preocupación: ¿Se preocupará por esto una persona importante? ¿Perdería el ánimo por esto?.

2. Mi lenguaje: ¿Es el de una persona de éxito?.

3. Mis conversaciones: ¿Es la de una persona de importancia?.

4. Cuando pierdo mi sangre fría: ¿Se pondría furiosa una persona importante por esto que a mí me enfada tanto?.

5. Mis bromas: ¿Son las de una persona de importancia?.

6. Mi apariencia: ¿Es la de alguien que se cree importante?.

36. LA PERSONA IMPORTANTE NO SE PREGUNTA: "¿PUEDO HACERLO MEJOR?", Porque sabe que sí puedo hacerlo mejor. Lo que se pregunta es: "¿Cómo hacer mejor lo que hago?".

Que tal que la Ford, la Chrysler, la Nissan, etc., dijeran; " Ya los carros que produjimos son perfectos. El año entrante no habrá cambios". Hasta las momias de los museos fruncirían las cejas de descontento.

"Puedo hacerlo mejor", es una frase que obra magia. Cuando usted se pregunta "¿Cómo hacer mejor lo que hago?", Su poder creativo se conecta con su inteligencia y los medios de hacer mejor las cosas van surgiendo como por encanto. Esta es una poderosa receta: ¡Usted puede hacerlo mejor!.

37. LOS LIDERES GASTAN MUCHO MÁS TIEMPO PIDIENDO CONSEJOS QUE REPARTIENDO CONSEJOS. Cuando más valiosa es una persona, más apta es para estimular a los demás a hablar. Cuando más egocéntrica es, más dedica a sermonear a todos.

El líder es una fábrica humana de decisiones. Pero para fabricarlas debe conseguirse los materiales consultando, recibiendo sugerencias. Las soluciones no llegan hechas, pero se van formando al consultar a los que saben.

Escuchar a la gente para obtener éxitos. No aprendemos nada hablando. Pero no hay límite para lo que podemos aprender preguntando y escuchando.

Estimule a otros para que hablen. "Hablemos de su experiencia... ¿Qué cree que debería hacerse en este caso?..."

No hay medio más seguro para que la gente guste de usted como darle la facilidad de hablar.

No sea dogmático. Nunca diga:

"Segurísimo, sin duda, esto es así, crean o no crean...". Eso no le gusta a nadie. Diga más bien: ¿Qué opinan de esto?". Pida pareceres y terminará usted pensando mejor.

Pasteur decía: "Si no me hubiera reunido con otras personas para preguntarles qué opinaban ellos, nunca habría hecho los inventos que he logrado, ni se me hubieran ocurrido las ideas por las cuales ahora todos me felicitan".

La mente que se alimenta solamente de lo que ella produce, se halla muy pronto totalmente destruida.

Carnegie mandó poner sobre su tumba este epitafio: "Aquí yace uno que triunfó porque supo rodearse de hombres más inteligentes que él".

38. ELIMINE TRES FRASES DE SU PENSAMIENTO Y DE SU VOCABULARIO.

"Imposible". "No dará resultado". "No puede hacerse", y reemplazarlas por: "Puedo hacerlo mejor". "Como hacerlo mejor". "Todo lo puedo en Cristo que me fortalece". (RM 8). Y verá que las soluciones van llegando.

39. "ENCOMIENDE A DIOS SUS PROYECTOS Y SE LE CUMPLIRAN BUENOS DESEOS". (SALMO 54). "Si alguno carece de sabiduría que la pida a Dios, y él se la dará", dice el Apóstol Santiago. Esto lo han comprobado millones de personas, desde el Rey Salomón que le pidió al altísimo que lo iluminara para llegar a ser un gran gobernante, y lo obtuvo, hasta el negociante de nuestros días que antes de hacer un negocio pide luces a Dios y consigue "chisgas" y se libra de errores fatales para su comercio. Para los momentos de angustia, el rey David dejó este mensaje: "Si el afligido invoca al señor él lo escuchará y lo ayudará a superar sus angustias" (Salmo 33).

40. LEA ESTO POR LO MENOS CINCO VECES: "Una persona que piense que su trabajo es importante, lo hará mejor".

Hágase un comercial acerca de lo importante que es el trabajo que usted hace. Los que no saben se reirán de esto. Pero los que conocen la magia de pensar en grande, saben que esto es un secreto para ser feliz y triunfar.

Tenga cuidado con la gente que es negativa: que vive diciendo que no vale la pena dedicarse a este trabajo. La amistad con personas que creen que el triunfo no es posible es peligrosa. Sus consejos son veneno. Lo que usted hace si vale la pena, y si le puede traer éxitos. ¡Ya lo verá!

41. EL OBSTÁCULO NUMERO UNO ES.

Pensar que los triunfos están muy lejos, más allá de nuestro alcance. Hay una frase desastrosa. Dice así: "No haga la prueba porque es imposible". Esta frase paraliza.

42. HAY TRES CLASES DE GENTES:

Primer Grupo: 3ª clase, los mediocres que creyeron que ellos no eran buenos para grandes cosas y se quedaron en la mediocridad.

Segundo Grupo: 2ª clase, los que si se esfuerzan, planean y trabajan, pero luego se convencen de que "obtener el éxito ya es imposible" y se quedan ahí a mitad del camino.

Tercer Grupo: 1ª clase, los que nunca se rinden, no dejan que el pesimismo les dicte lecciones. No creen que la rendición es el camino mejor. Viven y respiran éxitos. Miran adelante, y exclaman con San Pablo ¿"Si Dios está con nosotros, quien podrá contra nosotros?".

¿No es cierto que usted desea pertenecer al tercer grupo, a la primera clase?
¡Piense positivamente y lo va a obtener!

Un niño dice a un fracasado: "YO quiero ser un gran hombre", y el otro se sonríe de lástima. Pero dígalo a un gran jefe de empresa, y él se sonreirá de alegría, porque sabe que sí es posible.

43. EL NEGATIVO POSEE CEREBRO PARA SER CINCO VECES MÁS DE LO QUE ES.

Pero sus ideas negativas lo tienen amarrado a su mediocridad. No deje usted que las ideas de miedo, de pesimismo, destruyan sus planes. El oficio de esas ideas es impedir que usted progrese. Las ideas negativas y tristes son falsas. No consulte a los pesimistas. ¡Puede ser fatal!.

44. USE EL PODER SUPREMO DE PENSAR. El silencio, la soledad, producen resultados. Use el silencio y la soledad para liberar el poder creativo. Úselos para encontrar soluciones. Dedique todos los días un poco de tiempo sólo para pensar, para hablar con usted mismo.

Los grandes jefes están sumamente ocupados pero dedican horas y horas en la soledad, sólo a pensar.

Jesucristo, Moisés, Mahoma, Buda, Confucio, San Agustín, Napoleón y Bolívar, dedicaban horas y horas a la soledad, a pensar.

Cervantes, Hitler, Lenin y tantos otros hombres famosos descubrieron sus célebres ideas en la soledad de una cárcel. Roosevelt descubrió sus inventos políticos en la paz de una clínica casi paralizado.

Si no hay silencio y soledad para pensar, se produce un apagón en la mente.

No sea usted un "Señor: No puedo estar solo". Recuerde que los grandes desarrollaron un superpoder en el silencio.

Todo el que dedica horas a la soledad descubre nuevas ideas y se conoce mejor a sí mismo.

Dedique unas horas a pensar y verá que se despeja el horizonte. Y el subconsciente se conectará con su memoria y descubrirá el paso importante que tiene que dar.

Recuerde: el principal oficio del líder es pensar. La mejor preparación para llegar a ser líder es dedicar horas y horas a pensar, a buscar soluciones. ¡La mente se las va a dar!.

45. HAY MAGIA EN EL PENSAR EN GRANDE. Cuidado: que sus pensamientos no se vuelvan pequeños al chocar con dificultades. Si se achican, usted pierde.

¡Cuándo la gente critica quiera echarle a usted hacia abajo, piense en grande!

¡Si usted piensa que es de segunda clase, lo es. Si usted piensa que está enfermo, lo está de verdad!

Piense en grande, lo bastante para no desanimarse.

Venza esa tendencia natural a venderse a bajo precio.

46. CUIDADO CON UN PENSAMIENTO VENENO. Se llama: "Chisme". La conversación "chisme" es 0,0 positiva y 100/100 negativa. Pregúntese:

1. ¿Esparzo rumores acerca de otras gentes?

2. ¿Tengo siempre cosas buenas que dedicar de los demás? (De los demás se habla bien o no se habla)

3. ¿Juzgo a los demás solamente a base de hechos que me constan, o creo cualquier rumor que andan repartiendo?.

4. ¿Mantengo las confidencias que me hacen? ¿O soy de los que no saben guardar un secreto? (¡Que temibles son éstos!).

5. ¿Me siento culpable de haber dicho algo en contra de otros? (La fama es lo más sagrado de una persona).

Cristo dijo: "De toda palabra dañosa que diga una persona tendrán que dar cuenta a Dios. Por tus palabras te salvarás o por tus palabras te condenarás". (Mt. 12,37).

47. CUANDO LE PROVOQUE DISCUTIR PIENSE EN ESTO. ¿En verdad este asunto es de tanta importancia que valga la pena perder una amistad por discutir?

Recuerde que nunca se gana nada con discutir, y siempre se pierde.

Piense lo suficiente en grande para comprender que las discusiones no le permitirán llegar a la altura que desea.

Cuando dos personas discuten, pronto empiezan a sentir una gran amargura interior. ¿Para qué amargarse la vida discutiendo?

Pregúntese. "¿Prefiero una victoria en la discusión, o la buena voluntad de esa persona?". Porque cuando usted contradice y discute, puede obtener una victoria teatral, pero nunca la buena voluntad de la otra persona (Franklin).

48. TRATE A TODO MUNDO CON DIGNIDAD. Nunca pulse el sarcasmo, jamás rebaje a nadie. Sea humano. Trate de ser humano en todo lo que hace y en todo lo que piense. ¡No se arrepentirá de serlo! Recuerde que su primer deseo debe ser alegrar la vida de los demás.

La felicitación es el más poderoso incentivo que usted puede dar a los demás. Y no cuesta casi nada.

Alabe a la gente. Siempre agrada la alabanza.

Dijo el divino Maestro la Ley de Oro del buen trato: "Tratar a los demás como vosotros deseáis que os traten a vosotros. Todo el bien que deseáis que os hagan los demás, hacédselo vosotros a ellos" (Mt 7, 12)

49. HAY GRAN DIFERENCIA ENTRE EL QUE OBRA SIN TON NI SON, Y EL QUE BUSCA UN FIN DETERMINADO. Por eso trácese una meta bien definida. Piense claramente en lo que usted desea ser y obtener. Esto le dará gran eficacia en su acción.

Dos hombres empiezan a trabajar. El uno tiene bien definido qué es lo que desea ser y lograr. Su subconsciente le va diciendo en cada ocasión, "haz esto para lograrlo", "No hagas aquello, que te lo impedirá". Su meta bien definida le va diciendo lo que debe leer, lo que hay que hacer para no dejarse desanimar por las dificultades. La visión mental de lo que desea conseguir le va llenando de ánimos y nuevas ideas. En cambio el otro no se ha propuesto nada concreto. Sus metas son vagas. Y como carece de metas, carece también de las ayudas automáticas que le iba a dar su subconsciente para lograrlas.

Estudie a las personas que han triunfado: Verá que ellos están totalmente dedicados a un objetivo. Bolívar en Pativilca, muriéndose de fiebre y casi abandonado, oye que le preguntan: "¿Y ahora qué hacemos? - Triunfar, triunfar". Es su única respuesta. Él tenía una meta definida: Libertar a América. Y lo obtuvo. Pasteur busca una vacuna para que la gente se libre de enfermedades. Todo se opone a eso. Pero él desea conseguirlo y al fin lo logra. San Juan Bosco era pobrísimo, huérfano, sin posibilidades de estudio, pero tiene una meta bien definida: quiero "Fundar una obra que ayude a los estudiantes pobres". Y trabaja para ello 47 años, y cuando muere tiene ya colegios para pobres en os distintos continentes del mundo.

Ríndase a su meta: deje que le obsesione. Ella le dará la instrumentalización automática que usted necesita para alcanzar su ideal.

Planee metas, y sus ideales se irán realizando. No tenga miedo de pensar en grande. Recuerde siempre nuestro lema: "Hay magia en el pensar en grande". Póngase tareas. Los estudiantes trabajan más, y los vendedores venden más, cuando se les pone una determinada tarea para hacer. Vivir sin metas es aburridor.

50. NO JUZGUE A NADIE ANTES DE HABER ANDADO UN KILÓMETRO CON SUS PROPIOS ZAPATOS. Para conseguir que los otros hagan lo que usted desea que hagan, debe ver las cosas a través de los ojos de ellos. Ahí está el secreto para influir en los demás.

Hoy está muy de moda la empatía: ponerse en el sitio del otro. Ver las cosas desde la situación en que está el prójimo.

Es lo que decía el gran Tobías de la Biblia: "Lo que no quieras para ti, no lo hagas a nadie".

Escriba una carta como a usted le gustaría recibirla. Hay cartas que nos hacen exclamar: "Si yo recibiera una carta como esa me enfurecería". Entonces ¿porqué no escribir de otra manera?. Mírese al espejo y dígame: "¿Si yo me encontrara con una persona de rostro tan serio y tan frío como el mío, la amaría?". Quizás (o sin quizás) no la amaría. Porque la mayoría no somos tan santos que seamos capaces de amar a quien se nos presta con una cara de cañón antiaéreo. Entonces ¿Porqué no me esfuerzo por presentar ante los demás un rostro más risueño?. El mundo es como un espejo, me devuelve lo que le doy. Si le sonrío y le saludo, me sonrío y me saluda. ¿Le hago cara agria y le insulto?, me hace una cara agria y me insulta. "Cómo cada una trae a los demás, así será tratado por ellos", escribió el profeta hace 2400 años. Ciertos vendedores y escritores han fracasado porque solamente se han preguntado: "¿Este artículo me gusta a mí?", y no se han preguntado: "¿Eso le gustará a los demás?". Porque lo importante no es que los zapatos que yo vendo o los artículos que yo escribo estén de acuerdo con mis propios gustos, lo importante es que gusten a otros. Si no se quedarán sin vender.

Pregúntese al hablar en público: "¿Qué pensaría yo de lo que estoy diciendo, si estuviera allá entre los oyentes?. ¿Me gustaría, que me dieran las órdenes como las doy?. ¿Me gustaría que me felicitaran en la medida que yo felicito?"

51. ¿QUIERE NO ABURRIRSE?. NO DEJE NINGÚN DÍA SIN PLAN FIJO DE LO QUE QUIERE HACER. Cuando un día estamos sin plan fijo se nos pasan las horas vagamente y hasta nos alegramos de que se acabe el día. Pero cuando tenemos algo fijo y determinado para hacer, entonces parece como que las cosas se van haciendo a sí mismas. Por eso: para realizar algo, debemos hacer planes, está presionando hacia el éxito, y realizará con mucha mayor facilidad lo que se ha propuesto realizar. El vivir cumpliendo un plan para conseguir una meta que se ha propuesto adquirir, puede conservar joven una persona hasta los 80 años.

52. TENGA CUIDADO PARA NO HERIR LOS SENTIMIENTOS DE NADIE. Nunca hacer que otros se sientan pequeños o desconcertados. Alabe siempre el más grande incentivo que usted pueda dar. Si tiene que corregir hágalo en privado, nunca en público, porque eso humilla, y usted no tiene derecho a rebajar a otro ni siquiera en un solo grado delante de los demás. Y después de corregir, vuelva a alabar a los aspectos buenos, y anime a ser mejor. Se lo agradecerá, para siempre. La mayor parte de la gente que obra mal, lo hace más por debilidad que por maldad, más porque no se dieron cuenta de que aquello no debía hacerse así, que por voluntad expresar de hacer lo no se debe hacer. Que de usted se pueda decir lo que San Ricardo, rey de Inglaterra, cometan los que con él vivieron. "Ni siquiera al más humilde e ignorante de sus sirvientes le hizo jamás una corrección con palabras duras o humillantes".

53. HÁGASE GRANDE PENSANDO EN GRANDE. Nunca cometa el crimen de la autodepreciación. Recuerde: Usted es mucho mejor de lo que cree que es. Reconozca sus valores. Eso no es orgullo. San Agustín repetía que "la humildad es la verdad", o sea, reconocer nuestros valores, que son muchos.

Use palabras brillantes, alegres, optimistas, palabras que prometan victorias y alegrías. Esto rejuvenece el ánimo. La próxima vez que le pregunten. ¿cómo estás?, responda emocionado: "Muy bien, gracias a Dios". ¿Cómo le va en su trabajo? ¡Fantásticamente! ¿Qué tal es el oficio que tiene? ¡Formidable! Hable así siempre, y verá que se cumple en usted lo que decía Roosevelt, el presidente: "Cada vez que pienso con optimismo y hablo con palabras de alegría, siento en mi espíritu nuevas fuerzas para triunfar".

Evite las palabras que crean imágenes de fracaso. No olvide que el fracaso no existe sino en la mente. El fracaso no existe en las cosas ni en las otras personas. El fracaso sólo puede existir en la mente de usted. Aléjelo pensando que lo que está haciendo sí es importante y que "aunque fuera posible que una madre olvide a sus hijos, nunca será posible que Dios abandone a los que en él confían" (Isaías)

54. CREA QUE PUEDE SER HECHO.

Crear que una cosa puede ser hecha coloca a la mente en movimiento para encontrar soluciones para hacerla. En una ciudad, veinte técnicos se reúnen para estudiar este tema: "¿Será posible acabar con los vagos? Y nada nuevo les ocurre. De pronto uno cambia el tema de la reunión. "Pensemos más bien en esto, ¿qué soluciones daríamos para acabar con los vagos?", y se les ocurrieron 78 soluciones, que fueron de gran provecho para la ciudadanía. Creyeron que algo podía ser hecho. Cuanto usted cree que sí es posible, su entendimiento encuentra los modos de hacerlo. Si cree que algo puede ser hecho, su mente se va a trabajar para conseguirle cómo obtenerlo. Creer que una cosa puede ser hecha, pavimenta el camino para llegar a soluciones creativas. Creer que una cosa no puede ser hecha, es un pensamiento destructivo.

Si usted cree que puede encontrar medios de hacerse agradable a los demás, los podrá encontrar. Si cree que podrá encontrar soluciones a sus problemas personales, las encontrará.

William James, el gran sabio de este siglo, dice: "El más importante descubrimiento del siglo XX es que cada uno puede mejor y transformar su vida si cambia y mejora su actitud mental".

Y añade: "¿Porqué muchos obtienen tan poco, y pocos obtienen tanto en la vida?". Obtienen mucho los que tienen una actitud positiva ante la vida, y obtienen poco los que tienen una actitud negativa.

Es nuestra actitud ante la vida, lo que determina la actitud de la vida hacia nosotros. Mientras usted no cambie su actitud negativa, su vida no cambiará.

Cristo dijo a sus amigos de todos los tiempos: "Los he destinado a todos ustedes a que obtengan frutos, y sus frutos sean abundantes. En esto será glorificado Dios: en que ustedes obtengan muchos frutos" (Jn 15). Así que, cuando creemos que los demás, y sólo los demás, pueden obtener éxitos, estamos dudando de una gran promesa de Cristo hacia nosotros.

55. PONGA TODO SU INTERÉS EN TODO LO QUE HACE. Los resultados vienen en proporción al entusiasmo. Entusiásmese por lo que hace y verá que facilidad obtiene para realizarlo. Secreto para adquirir entusiasmo por un tema: ahondar en él, estudiarlo.

Averigüe datos acerca de la obra que usted hace, de la empresa en que trabaja. ¿Quiere adquirir entusiasmo acerca de una localidad? Aprenda todo lo que pueda, acerca de ella. Verá que le fascina. Mézclese con la gente. Hágase uno de aquel lugar, y se entusiasmará.

Recuerde: nunca se hicieron cosas importantes sin entusiasmo. Cuando dé un estrechón de manos, estréchelas de verdad. Cuando aplauda, hágalo sonoramente y no con desgano, que eso desanima al aplaudido. Cuando responda al teléfono, hágalo con un "¡Hola!" que entusiasme al que está al otro lado de la cuerda. Sonría con los ojos. La gente quizá no mirará a sus dientes, pero si se impresiona con su mirada alegre y cariñosa. Acaricie con su mirada. Los santos y las grandes personalidades de la virtud eran muy severos y se abstenían de acariciar con sus manos, porque sabían que eso debilitaba enormemente la pureza de costumbres y la voluntad, pero siempre acariciaban con su mirada: o sea, sabían mirar el rostro de las personas con una amabilidad, bondad y aprecio, tan agradables, que la caricia de sus ojos proporcionaba mucha mayor felicidad que todas las demás.

¿Sus buenos días son realmente buenos? ¿Sus felicitaciones son entusiastas? ¿El "Cómo está", revela de veras interés? Un discurso pronunciado con entusiasmo puede ser recordado por muchos años, pero un discurso dicho sin entusiasmo será olvidado días antes de la próxima semana.

Un: "gracias" frío no gusta a nadie. No significa nada. Que su "gracias" sea tan entusiasta que signifique: "Muchas gracias".

56. SI NO PUEDE CONTAR BUENAS NOTICIAS, NO CUENTE NOTICIAS. Esparza buenas noticias. Un día salieron a paseo la mosca y la abeja. La mosca fue de basurero en basurero y recogía millones de microbios en sus patas y fue y los depositó en los alimentos de las familias, infectando a todos. La abeja en cambio iba de flor en flor recogiendo polen y néctares, y fue esparciendo fecundidad en las plantas y trajo rica miel para los humanos. Así cada mañana: hay personas "moscas" que buscan en la prensa y la radio y el corrillo todo lo triste, lo mafioso, lo que oprime, y lo que cuentan a los demás, llenando el ambiente de ponzoñosa inquietud. En cambio otros recogen lo positivo, lo que anima (que siempre es mucho más que lo negativo) y de ello hablan, llenando el ambiente de alegría y paz.

San Pío X, cuando era joven, estableció una multa en el comedor, para el que hablar de cosas tristes o preocupantes durante la comida. Era una multada de \$10,00 para ir consiguiendo drogas para las úlceras que se forman en el estómago de quienes oyen durante la comida, noticias alarmantes. Esto lo hacía él con mucho sentido del humor, pero sí que tenía razón en ello.

A veces oímos a la gente decir: "Traigo buenas noticias". Esto llama la atención de todos, y no sólo llama la atención sino que agrada a la gente, produce entusiasmo, favorece la digestión y proporciona sueño pacífico. Por eso: cuente buenas noticias a la familia, a los amigos. Esto es como un rayo de sol en la vida de los oyentes, y neutraliza el mal afecto de las noticias tristes.

Esparza buenas noticias acerca de cómo se siente usted de salud, de trabajo, de amigos, de ... Los niños nunca hablan de mal tiempo, de polución ambiental, de vida cara, de futuras guerras... y el Divino Maestro enseñó que "hay que hacerse como los niños".

La gente goza al verse rodeada de personas que hablan de lo que alegra y no de lo que entristece.

57. TODO MUNDO DESEA SER IMPORTANTE. Lo estimen importante es uno de los deseos más fuertes y constantes de la persona. Demuéstreles a los demás que los considera personas importantes, personas que valen mucho. Le retomarán este favor amándolo más y demostrándole a su vez estimación.

No sea jamás de esas personas que van diciendo con su trato despectivo: "Usted no es nadie, no tiene importancia, no significa absolutamente nada para mí". Esas personas que no se interesan por los demás, son las que cosechan todos los fracasos en su trato con la gente.

Muchas miran a otra persona y piensan: "No puede hacer nada por mí, luego no es importante". Eso es un egoísmo rastrero y miserable. En cambio el cristiano piensa: "Todo el bien que yo hago a esta persona, lo recibe Cristo como hecho a él mismo, porque así lo prometió. Todo lo que hicisteis aun al más humilde, a Mi me lo habéis hecho" (Mt 25, 40). Ese era el secreto de San Francisco S. El cual, a uno que se admiraba de por qué lo trataba con tantísimo respeto y cariño, siendo que de él no iba a obtener favores ni regalos, le respondió: "Es que yo sé que todo lo que hago a una persona me lo recibe Cristo como hecho a él".

Haga que la otra persona se sienta importante. Este es un secreto fabuloso para el éxito social. Déjese creer que esa idea es de ella. Salúdele siempre por su nombre. Interésese por lo que habla y por sus asuntos. Cuando usted ayuda a los demás a sentirse importantes, se está ayudando a usted mismo, porque ellos le devolverán su actitud y le considerarán también importante a usted.

La gente desea estar segura de que está haciendo una buena labor. Que es importante. Por eso no cree que prodigar alabanzas debe hacerse sólo en grandes circunstancias. Hay que hacerlo toda la vida.

No pierda tiempo clasificando las personas importantes y no importantes. Todas son importantes. Si las clasifica como de segunda clase, obtendrá efectos de segunda clase.

La alabanza es poder. Difúndala entre los demás. Salomón decía: "Una palabra amable vale más que mil regalos".

58. EN NUEVE DE CADA DIEZ CASOS EL FACTOR "DON DE GENTES" ES IMPORTANTÍSIMO PARA EL ÉXITO. Su capacidad para entenderse bien con los demás es fuente de éxitos para el futuro. Busque el apoyo de los demás. Quizá el único muro que lo está separando a usted del éxito es el apoyo de las otras personas. Practique el ser servicial. Dé a la gente más de lo que usted desea obtener. ¿Sabe porque la gente no lo trata a usted d con más cariño? Porque usted no está haciendo nada especial para demostrarles aprecio y afecto. Llevar una rosa, unos dulces, invitar a un paseo... Dedique tiempo a los seres que ama.

Cada amigo que hacemos eleva nuestra vida a un grado más. Y cuanto más simpáticos seamos, más amigos tendremos.

Se sorprenderá al ver que mucha gente que triunfa, tiene un plan. Inclusive escrito, para agradar a los demás.

Carter, presidente norteamericano, en su mesa de trabajo tenía siempre dos libros: "La Biblia para entenderse bien con Dios, y un curso de relaciones humanas para entenderme bien con mis prójimos. Si vivo en paz con Dios y con mis semejantes, todo resultará bien".

No se disguste por pequeñeces. Este consejo cambió totalmente el carácter agrio de un gerente, en un modo de ser muy agradable. Porque muchas veces nos disgustamos por cosas que no se merecen una cólera. Recuerde: no se disguste por pequeñeces.

Estúdiense para lograr que los elementos ásperos sean alejados de su personalidad. Nunca malogre una oportunidad para decir una palabra de enhorabuena por una buena realización de otra persona.

"Tanto más pequeña es su personalidad, cuanto más pequeñas son las cosas que le hacen disgustarse.

59. ESPECIALÍCESE EN SER SIMPÁTICO. La gente grande, aquellos que llegan a la cúspide, se esfuerzan por ser humanos, afectuosos. Se especializan en ser simpáticos.

Uno decía: "En 25 veces que hablé con cariño, recibí 25 respuestas positivas".

Hay que buscar alguna razón por la que esa persona me puede simpatizar. Si construyo una agradable imagen de ella en mi mente, antes de hablarle, le traté con amabilidad. Si logro que la otra persona me caiga simpática, tarde o temprano también le simpatizaré yo. Y aceptará lo que digo, porque soy su amigo.

Un negociante triunfó practicando este lema: "Los clientes deben ser tratados como si fueran huéspedes de mi hogar. Si yo fuera el huésped ¿Cómo desearía que me trataran?"

Mostrar cortesía, ayuda a conservar la clama. Por ejemplo en una discusión: si trato con todo respeto conservaré mi dominio. La cortesía es el tranquilizador más peligroso que existe en el trato con los demás. Práctiquela y verá el sentimiento grato que va a experimentar.

60. NO PRETENDA QUE LAS PERSONAS SEAN PERFECTAS. La gran limitación de ciertas personas es que esperan que los demás no tengan defectos.

Un directivo de empresa no lograba tener paz ni estimación hasta que logró convencerse que la perfección no se halla en este mundo, y que precisamente los defectos de la gente contribuyen a que haya una variedad provechosa en la vida.

Hay que partir de estos hechos:

1. Nadie ha alcanzado la perfección. Algunas personas están más cerca de ella que otras, pero nadie ha llegado.

2. Cada uno tiene sus razones para ser diferente. Al Dios sapientísimo le gusta mucho la variedad. "Cuando crea a una persona rompe el molde. Así que no habrá dos personas iguales jamás". Usted no tiene porque aprobar los defectos del otro, pero tampoco tiene porque tenerle empatía por ser así. Él tiene derecho a pensar distinto de usted. Tiene derecho de otro partido, de otra religión, de otros gustos. No queramos que todos sean hechos por un mismo molde.

3. No sea un eterno reformador que quiere cambiarlo todo y no se contenta con nada de lo que se hace. Práctiquese este gran lema: "Vivir y dejar vivir".

4. A la gente le gustan las personas tolerantes que aman a todos y pasar por alto sus errores.

5. Acepte a cada uno como es: ni 100 por 100 malos, ni 100 por 100 buenos. Todos con muchos defectos, pero deseosos de ser mejores.

Antes acostumbraba a disgustarme por muchos detalles. Ahora me divierto con esas cosas porque veo que hacen más variada la vida. Si dejamos nuestro pensamiento incontrolado, vamos a encontrar defectos y antipatía en toda la gente. Pero si lo

dirigimos a los bueno, vamos a encontrar muy simpático a todo mundo y gozaremos mucho más de la vida" (Schwartz).

Recuerde lo que dijo Jesús:

"Cómo es que dedica a mirar la basurita que hay en el ojo ajeno, si usted tiene una viga en su propio ojo" (Mt 7, 3)

61. USE LA CONVERSACIÓN GENEROSA. Ella gana amigos y acerca a la gente hacia nosotros. La mayor parte de la gente habla más de sí mismo y de sus cosas, que de los demás y de los asuntos que interesan a otros. La conversación generosa es: hacer hablar a otro de sus asuntos.

La conversación generosa nos lleva a saber lo que hacen los demás, y lo que han hecho, lo que opinan y lo que desean. Conocí un gerente que tenía muchos amigos, no porque hablaba mucho, sino porque su conversación era generosa, o sea: era un buen oyente: bueno para hacer preguntas, bueno para hacer que los demás hablaran más que él. Se interesaba por lo que decían los demás. Era generoso en el elogio. Deseaba que fueran los otros los que dieran las soluciones. Cumplía lo que recomendó el Apóstol Santiago: "Cada uno debe ser pronto para escuchar, pero muy moderado para hablar".

La gente "grande" monopoliza al escuchar. La gente "pequeña" monopoliza al hablar.

62. CONSIGA EL HÁBITO DE ACCIÓN. Lo primero que se necesita es que usted sea una persona de acción.

Nada llega pensando solamente. Desde un rascacielos hasta la comida para un pobre, son resultados de una idea sobre la cual se actuó.

Los afortunados son activos. Los mediocres dejan de actuar y se esfuerzan por probar por qué las cosas no se pueden hacer.

El activo sabe que algo hay que hacerse, y lo hace (por ejemplo planea una vacación y se la toma). El pasivo sabe que algo hay que hacerse y no lo hace (sabe que hay que enviar una tarjeta y no la envía). El activo hace. El pasivo, como no encuentra ya hechas las cosas, no actúa. Al pasivo, cobarde y perezoso, le dice la Biblia: "Le llegará la miseria y la ruina. Detrás de su pereza viene su pobreza" (Ecl).

Gran cantidad de planes no llegan a ser realidad, porque decimos siempre: "Lo empezaré algún día... en vez de decir: lo empezaré hoy mismo". Las cosas hay que hacerlas de una vez y si no, no se hacen.

63. NO PASE LOS PUENTES DE LLEGAR A ELLOS. A los problemas hay que hacerles frente a medida que aparezcan. El secreto del éxito no es no tener problemas. El secreto es encontrar soluciones.

León Bloy, el famoso escritor, dejó escritos unos renglones formidables: "Jamás, jamás, los acontecimientos temidos por mí, han tomado el mal cariz que mi asustadiza fantasía me hizo suponer. La Divina Providencia, con misericordia silenciosa desarrollaba su plan y he aquí el resultado: Todo se arregló de la mejor manera, mejor de lo que yo esperaba; mejor de lo que yo jamás me hubiera podido imaginar. Para Dios no hay ninguna situación insoluble, cuando con entera confianza en él, estamos seguros de que sus planes no quieren más que nuestra alegría, nuestra completa alegría.

Por eso el Rey David dijo a los que temen el futuro: "No tengan miedo, los que confían en Dios serán dichosos". Y santa Margarita decía a los que se asustaban por los problemas venideros: "¡Animo, la ayuda de Dios sólo dejará de llegarnos cuando a él se le acabe su poder, o sea: nunca".

64. LOS QUE AHORA TRIUNFAN HAN SIDO MACHACADOS POR SITUACIONES DE PÉRDIDA. Un hombre se presentó como candidato al concejo y perdió las elecciones. Se presentó como diputado y fue derrotado. Se lanzó a candidato al Senado y perdió también. ¿Y saben en que terminó? Llegó a ser presidente de los Estados Unidos. Se llama Abraham Lincoln. Ciertas ideas de triunfo lo único que necesitaron fue una persona constante que nunca se desanimó ante las derrotas, que nunca creyó que las derrotas eran definitivas.

Los derrotados fueron noqueados por la derrota y se quedaron ahí en el sueño o salieron corriendo. En cambio los que hoy están triunfando también fueron golpeados fuertemente por los fracasos, pero se levantaron y siguieron luchando. Empezaron perdiendo diez años de ahorros en los primeros meses de negocios, pero en vez de llorar como niño, de dijeron: "Con esto estoy aprendiendo". No dejaron de jugar por haber sido derrotados. Pero se propusieron jugar mejor la próxima vez.

Tamerlan, famosísimo guerrero, llevaba siete derrotas seguidas. Estaba desanimado. Se recostó contra la pared y con su espada derribó una hormiga que subía por el muro. La hormiga empezó a subir de nuevo, Tamerlan la volvió a derribar. Siete veces derribó el guerrero a la hormiga con su espada y siete veces empezó otra vez el animalillo a subir pared arriba. Entonces Tamerlan se dijo: "No me dejaré vencer en constancia por una pequeña hormiguilla", y mandó tocar trompeta para el nuevo combate, y venció, y de victoria en victoria, llegó a ser dueño de la mitad del mundo.

Por eso Jesús decía: "Los que perseveran hasta el fin, esos serán los que consigan la victoria definitiva (Mc 13,13) y con vuestra paciencia salvareis vuestras almas" (Lc 21,19).

Salvar alguna cosa de cada descalabro, aprender la lección y seguir adelante. ¡La derrota nunca es definitiva!

Los antiguos decían: "Cuando un bobo va por un camino, o se acaba el camino o se acaba el bobo". Aprenda de él esa lección.

¿Qué lo despidieron? Ese despido puede ser la bendición más grande de su vida. No se desanime, sáquele provecho. La mente le va a dar soluciones antes de lo que usted esperaba.

Decir: Esta me sucedió por mi mala suerte, no arregla nada. Diga mas bien: "¿Cómo hacer para que este fracaso no me vuelva a suceder?". No eche la culpa a la mala suerte. Dedíquese a buscar soluciones, y Dios y su mente se las proporcionarán.

65. **NO QUIERA IR AL TRIUNFO POR LOS ATAJOS.** Fácilmente no se llega a nada importante. Edison descubrió los bombillos eléctricos después de fracasar en miles de experimentos. Moisés y su pueblo llegaron a la tierra prometida sólo después de pasar 40 años sufriendo en el desierto. Dios no vende sus triunfos a bajo precio. Se los ofrece a quienes no se cansan de luchar. "Los éxitos son de Dios, pero él se los da a los que se esfuerzan".

66. **DÍGASE A SÍ MISMO: "HAY UN MEDIO PARA RESOLVER ESTA SITUACIÓN".** Si usted se dice: "es inútil, ya no hay modo de resolver este problema", los pensamientos negativos son atraídos como mosquitos y lo convencen de que usted no es capaz, y queda aplastado. Crea en cambio: "Hay un medio de resolver este problema", y los pensamientos positivos brotarán dentro de su mente para ayudarlo a encontrar la solución. Su mente es una fábrica de soluciones.

Lo importante para triunfar es: creer que si hay un medio para obtener el éxito. El alcohólico solo será capaz de vencer su alcoholismo cuando crea que si hay un medio para vencerlo.

Escriba las fórmulas que se le ocurren para solucionar sus problemas aunque no sean muy fáciles. Escríbalas. De pronto, cuando menos piensa, va a encontrar la solución.

67. **LA FÓRMULA PARA SER DERROTADO ES: N.S.C.E.I.** "No soy capaz, es imposible". Hay que convertir toda esa energía negativa que tira para atrás, en energía positiva que echa para adelante. La fórmula mágica es: creer que si se puede. Es frase famosísima descubierta por San Agustín hace 15 siglos: "Si otros pudieron, ¿por qué no voy yo a poder? O el gran descubrimiento de san Pablo: "Todo lo puedo en Cristo que me fortalece".

68. **BÚSQUELE EL LADO BUENO A LA VIDA.** No se queje de que le hayan cobrado \$500,00 por la consulta. Alégrese de que haya tenido los \$ 500,00 y lo necesario para los remedios. No se queje de que el mercado le haya costado \$3.000,00. Bendiga más bien a Dios porque le ha concedido los \$ 3.000,00 para ese mercado.

Recuerde cuál es la diferencia entre el triste y el alegre, según los ingleses. Les presentan una botella de whisky hasta la mitad. El optimista se alegra por esa media botella de whisky que le regalan, pero el pesimista entristece por la otra media que allí falta.

¿Es así usted en la vida? ¿Vive amargado por que no hay, en vez de alegrarse por lo que sí hay de bueno? ¡No sea suicida! Vea el lado bueno de las cosas y será muy feliz.

Recuerde: hay un lado bueno en cada situación. Encuéntrelo. ¡Vea ese lado bueno y se curará del desaliento!.

69. EL ASUNTO IMPORTANTE ES: ¿adónde QUIERE LLEGAR USTED? La sociedad moderna no deja el futuro al azar. Lo estudia, lo planea, y así obtiene grandes triunfos. ¿Y usted si va a dejar su futuro al azar?

Hágase una imagen de usted mismo para dentro de 10 años. Visualice su futuro. Antes de empezar a caminar tiene que saber a donde se dirige. Póngase bien claro la meta, el objetivo que ansía. Una persona no estará haciendo mucho hasta que la meta y el objetivo por el cual trabaja, posea todo lo que hay en él.

Todos tenemos deseos de tener éxito, pero pocos de nosotros nos rendimos ante nuestros buenos deseos. Por el contrario los asesinamos. Hágase una imagen suya, triunfante: para dentro de 5 ó 10 años. Para hacer lago grande hay que pensar en que es eso lago grande que deseamos obtener.

Un día hice una perrera para mi perro lobo. Me quedó horrible, consulté con un amigo arquitecto y él me preguntó: ¿Hizo usted un plan, antes de construirla?". "No". - Pues ahí está el secreto. Nada puede resultar artístico si no se planea bien antes de tratar de hacerlo. Así nos pasa a los tantos: no nos hacemos un plan de lo que deseamos conseguir, y por eso no optemos nada que valga la pena. Nadie ha llegado al éxito trabajando sólo 48 horas por semana. La cosa más maravillosa acerca de la selección de una meta es: que lo mantiene activo para alcanzar su blanco.

70. HAY CINCO MODOS DE SUICIDARSE RESPECTO AL ÉXITO.

1. Autodepreciación: no soy capaz, no sirvo para nada.
2. Seguritis: ¿Si ya estoy bien así, para que pretender algo mejor? Todo anda bien, no hay nada que mejorar (¿De veras?).
3. A los otros no les parece que cambiemos: (y la crítica de las personas negativas paraliza el avance).
4. Me voy a retirar: el modo más fácil de fracasar es retirarse. El autoveneno más rápido es: "no hacer nada".
5. Dejemos para más tarde: el posponer las cosas es no hacerlas. No deje para mañana lo que puede hacer hoy. Envíe hoy mismo esa carta. Vaya a visitar esa persona. El buen ejecutivo, cuando sabe que una cosa debe hacerse, la hace ya, sin dejar para más tarde.

El progreso es: dar un paso más. Toda realización grande es una sucesión de realizaciones pequeñas. Los grandes no ganaron el éxito rápidamente. Cada paso aunque parezca pequeño, es un acercamiento hacia la meta. Escribir un párrafo después de otro y a los seis meses tiene un libro. Si le hubieran pedido de una vez todo el escrito, de habría desanimado. Shaw, célebre escritor, se propuso escribir cuatro páginas diarias. Así por nueve años, ganando el miserable sueldo de \$ 10,00 diarios. A los nueve años era un escritor de fama mundial. No deje usted un solo día sin hacer algo a favor del ideal que se ha propuesto y cuando menos lo piense: lo habrá alcanzado.

SECRETOS PSICOLÓGICOS

PLAN DE VIDA

1. Camine alegre entre el ruido y la prisa, y piense en la paz que se puede encontrar en el silencio.
2. En cuanto sea posible, y sin renunciar a tus convicciones, mantén buenas relaciones con todos.
3. Escucha con atención a los demás, aún el torpe e ignorante, que también ellos valen mucho.
4. Aléjate de las personas negativas, ruidosas y agresivas, porque te pueden contagiar su mal espíritu.
5. Si te comparas con los demás adquieres orgullo y desánimo, porque siempre habrá quien te supere y quien tenga menos cualidades.
6. Disfruta de tus éxitos y agradécelos al Señor. Mantén el interés por tu profesión, porque ella es un verdadero tesoro. Allí están tus futuros triunfos.
7. Sé prudente en tus negocios. El mundo está lleno de engaños y peligros. Pero tampoco andes dudando de todos. Hay más buena gente de la que tu crees.
8. Acepta con respeto el parecer de quienes tienen muchos años, y consulta con interés también el parecer de la juventud. Lo viejo y lo nuevo dan sabiduría.
9. Cuidado con demasiada soledad, demasiada fatiga o demasiado afán. Muchas angustias y enfermedades nacen de estos tres grandes excesos.
10. Procura estar en paz con Dios, vivir en paz con tu prójimo y conservar la paz de tu alma. Esto te ayudará a ser plenamente feliz.
(Placa de una antiquísima Iglesia).