

MÁS DE 4 MILLONES DE COPIAS VENDIDAS

LA
MAGIA DE
PENSAR EN
GRANDE

APRENDA LOS SECRETOS DEL ÉXITO...
Y ALCANCE LO QUE SIEMPRE HA QUERIDO:

- Los ingresos de sus sueños • Seguridad financiera
- Poder e influencia • Excelentes relaciones
interpersonales... • ¡Una vida plena y feliz!

DAVID J. SCHWARTZ

TALLER DEL ÉXITO

LA
MAGIA DE
PENSAR EN
GRANDE

LA
MAGIA DE
PENSAR EN
GRANDE

Aprenda los secretos del éxito...
y alcance lo que siempre ha querido

DAVID J. SCHWARTZ

TALLER DEL ÉXITO

LA MAGIA DE PENSAR EN GRANDE

Copyright © - David J. Schwartz

Título original: *The Magic of Thinking Big*

Esta edición ha sido publicada en acuerdo con Prentice Hall Press,
un miembro de Penguin Group (USA)

Copyright © 2017 – Taller del Éxito, Inc.

Sunrise, FL 33323, U.S.A.

Teléfono: 954-846-9494

ISBN: 978-160-73841-3-7

Editado y publicado en Colombia por Editorial Taller del Éxito, S.A.S.
con la autorización de Taller del Éxito, Inc.

Editorial Taller del Éxito, S.A.S.

Cra. 58 # 127 - 59 oficina 386

Bogotá D.C., Colombia.

ISBN: 978-958-59501-0-8

Primera edición e impresión en Colombia 2017

Impreso en Colombia – Printed in Colombia

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, distribuida o transmitida por ninguna forma o medio incluyendo fotocopiado, grabación o cualquier otro método electrónico o mecánico sin la autorización previa por escrito del autor o editor excepto en el caso de breves reseñas utilizadas en críticas literarias y ciertos usos no comerciales dispuestos por la Ley de Derechos de Autor.

Diseño de portada y diagramación: Carla Bórquez Carrillo

Traducción: Diego Alejandro Cruz

17 18 19 20 21 E|CL 32 31 30 29 28

Para David III

David, nuestro hijo de seis años, se sintió muy fuerte cuando se graduó en el kindergarten.

Yo le pregunté qué quería ser cuando terminara de crecer.

Él me miró atentamente durante un momento y luego respondió: "Papá, deseo ser profesor." ¿Profesor de qué? –le pregunté–.

"Bueno, papá" –contestó–. "Creo que quiero ser profesor de felicidad".

¡Profesor de felicidad! Esta es una bella y maravillosa ambición.

¿No creen ustedes?

Le dedico este libro a David, un hijo maravilloso que tiene una meta muy grande.

Y a su madre.

CONTENIDO

Prefacio.....	11
1. Crea que puede tener éxito y lo tendrá.....	19
2. Cúrese de la “excusitis”, enfermedad del fracaso.....	35
3. Construya la confianza y destruya el miedo.....	57
4. Cómo pensar en grande.....	81
5. Cómo pensar y soñar creativamente.....	105
6. Usted es lo que piensa que es.....	127
7. Maneje su entorno: vaya en primera clase.....	145
8. Haga de sus actitudes sus aliadas.....	163
9. Piense con rectitud acerca de las personas.....	185
10. Consiga el hábito de la acción.....	203
11. Cómo convertir la derrota en victoria.....	223
12. Emplee metas que le ayuden a crecer.....	239
13. Cómo pensar a la manera de un dirigente.....	259

PREFACIO

¿Por qué este libro? ¿Por qué “*La magia de pensar en grande*”? Este año se publicarán miles de libros. ¿Por qué uno más?

Hace algunos años presencié una impresionante reunión de ventas. El vicepresidente a cuyo cargo se hallaban los mercados de esta compañía estaba muy emocionado. Deseaba aclarar terminantemente un punto. Se encontraba con él en la tarima el principal representante de la organización, un individuo de apariencia sencilla, quien consiguió finalizar el año con una cifra superior en ventas en más de \$20.000 dólares al resto del grupo. Los demás representantes no habían pasado de un promedio de ganancias de \$5.000.

El ejecutivo desafió al grupo diciendo: “Deseo que le den una ojeada a Harry. ¡Mírenlo bien! Ahora, ¿a qué se debe que Harry haya logrado lo que el resto de ustedes no logró? Ganó cinco veces el promedio, pero ¿ustedes creen acaso que es cinco veces más listo? No, de acuerdo con nuestras pruebas de personal, no lo es. Lo he comprobado. Dichas pruebas demuestran que figura en el término medio del rendimiento de este departamento.

¿Es que Harry trabajó cinco veces más duro que ustedes, amigos? No, no según los informes. De hecho, se le descontó más tiempo que a la mayoría de ustedes.

¿Cuenta Harry con un radio de acción mejor? Otra vez debo manifestar que no. Las cuentas se hallan equilibradas. ¿Harry posee una mejor educación? ¿Tiene mayor salud? Tampoco. Harry se halla en esto aproximadamente a la altura de todos, excepto en una cosa.

La diferencia entre Harry y el resto de ustedes –siguió diciendo el vicepresidente– es que él piensa cinco veces más en grande”.

A continuación, el ejecutivo procedió a demostrar que el éxito lo determina no tanto el volumen del cerebro de cada uno sino el volumen de los pensamientos individuales.

Este era el pensamiento que me intrigaba. Y se grabó en mí. Cuanto más observaba al mayor número de personas y hablaba con ellas, más profundamente ahondaba en lo que se halla detrás del éxito y más clara era la respuesta. Muchos casos en la historia demuestran que el volumen de las cuentas bancarias, el volumen de la felicidad y la satisfacción general de cada individuo, dependen del volumen de los pensamientos propios. Esta es la magia de pensar en grande.

Si al pensar en grande se consiguen tantas cosas, ¿por qué no piensa todo el mundo de esta manera? Esta pregunta me la formulé muchas veces. Creo que la respuesta está en que todos nosotros, más de lo que reconocemos, somos producto de los pensamientos que nos rodean. Y muchos de esos pensamientos son pequeños, no grandes. Todo alrededor de usted es un entorno que trata de remolcarlo y tirarlo a una calle de segunda clase. Usted oye decir casi todos los días que “hay muchos jefes y no bastantes indios”. En otros términos, que las oportunidades para dirigir ya no existen, que hay un exceso de jefes, y que, por lo tanto, debe contentarse con ser un tipo insignificante. Pero “demasiados jefes” es una idea simplista que no corresponde a la verdad. El manejar personal, en todas las ocupaciones, le revelará, como a mí, que “el conflicto estriba en que hay demasiados indios y no bastantes jefes”.

Este juicio mínimo del medio que lo rodea también le dice otras cosas. Le dice: “Cualquier cosa que quiera ser, será”, que su destino se halla fuera de su propio control, que el “hado” no tiene un control completo. Por consiguiente, olvide sus sueños, olvídense de poseer un hogar excelente, un colegio especial para los niños, o una vida mejor. Acuéstese a dormir y espere la muerte.

¿Y quién no ha oído la afirmación: “El éxito no vale su precio”, como si usted debiera vender su alma, la vida de su familia, su conciencia y sus valores para alcanzar la cima? Pero, de verdad, el éxito no demanda precio. Cada paso hacia adelante paga un dividendo.

Nuestro entorno también nos dice que existe mucha competencia para tener un lugar relevante en la vida. ¿Pero es cierto que la hay? Un ejecutivo cuyo trabajo es contratar personal, me

dice que recibe de 50 a 250 veces más solicitudes para empleos de bajo salario que para los de salarios más altos. Esto quiere decir que hay por lo menos 50 veces más competencia para los puestos de “segunda clase” que para los de “primera clase”. La avenida de Primera Clase, en los Estados Unidos, es una calle corta y poco frecuentada. Allí existen vacantes muy contadas, para las personas como usted, que se atreven a pensar en grande.

Los principios básicos y los conceptos que sustentan “La magia de pensar en grande”, vienen de las fuentes que están más allá del linaje, de las más finas y grandes mentes pensantes que aún viven sobre la Tierra. Mentes como la del profeta David, quien escribió: “Como el pensamiento que está en el corazón, así es quien lo piensa”; mentes como la de Emerson quien dijo: “Los grandes hombres son los que ven que el pensamiento rige el mundo”; o como Milton, que, en su “Paraíso perdido” afirmó: “La mente es su propio lugar, y por sí misma puede hacer un cielo de un infierno y un infierno de un cielo”; mentes maravillosamente perceptivas como la de Shakespeare, quien observó que: “No hay nada bueno ni malo, excepto si los pensamientos lo hacen así”. Pero, ¿de dónde parte la prueba de ello? ¿Cómo sabemos si el pensamiento dominante es el justo? Preguntas honestas. La prueba viene de la vida especial de las personas que le rodean, las cuales, a través de éxitos tajantes, realizaciones personales y felicidad, demuestran que el pensamiento en grande hace un trabajo mágico.

Los simples juicios que dejamos sentados aquí, no son teorías sin pruebas; no son conjeturas u opiniones de un hombre. Son el resultado de acercamientos probados a las situaciones de la vida, y peldaños aplicables a este trabajo que parece de magia.

El que usted esté leyendo este libro, demuestra que se interesa ampliamente por el éxito. Usted desea colmar sus deseos y quiere gozar de un magnífico nivel de vida. Necesita esta vida para obtener todas las cosas buenas que merece. Estar interesado en el éxito es una maravillosa cualidad.

Usted posee otra cualidad admirable. El hecho de que sostenga este libro en sus manos revela que posee inteligencia para ver cuáles son las herramientas que le ayudarán a ir adonde desea.

Para construir cualquier cosa que sea –automóviles, puentes, proyectiles– necesita herramientas. Mucha gente en su intento de construir una vida mejor olvida que dispone de útiles herramientas que puedan ayudarles. Usted no debe olvidarlo. Tiene, en consecuencia, las dos cualidades básicas necesarias para extraer un provecho real de este libro: un deseo de mayor éxito y una inteligencia para seleccionar la herramienta con la cual realiza su deseo.

Piense en grande y vivirá en grande. Viva en grande en los ingresos, en las amistades y en el respeto. Viva en grande y será feliz. ¡Es una promesa!

Empiece exactamente ahora a descubrir cómo debe hacer para que opere la magia en su pensamiento. Empiece con esta reflexión del gran filósofo Disraeli: “La vida es demasiado corta para ser pequeña”.

Lo que este libro hará por usted

En cada capítulo de este libro encontrará docenas de ideas audaces, prácticas, técnicas y principios que le harán posible complementar el tremendo poder de pensar en grande, y ganar para sí mismo el éxito, la felicidad y la satisfacción que tanto desea. Cada técnica se ilustra con un caso de la vida real. Usted descubrirá no solamente lo que debe hacer, sino lo que es aún más importante, verá exactamente cómo aplicar cada principio a la situación actual y a sus problemas.

He aquí lo que este libro hará por usted:

Capítulo 1

- Láncese al éxito con el poder de su creencia
- Conquiste el éxito creyendo que puede tenerlo
- Destruya la incredulidad y el poder negativo que ella crea
- Gane grandes resultados con grandes creencias
- Haga que su mente produzca grandes pensamientos
- Desarrolle el poder de la creencia
- Planee un programa concreto para edificar su éxito

Capítulo 2

- Vacúnese contra la “excusitis”, enfermedad del fracaso
- Aprenda el secreto que yace en su actitud hacia la salud
- Descubra por qué el poder de su pensamiento es más importante que la sola inteligencia
- Use su mente para pensar –no solamente como un almacén de hechos
- Domine tres caminos para curar su inteligencia de la “excusitis”
- Supere el problema de la edad –ser “demasiado joven” o “demasiado viejo”
- Venza la mala suerte y atraiga la buena hacia usted

Capítulo 3

- Emplee la acción técnica para curarse del miedo y crear confianza
- Maneje su memoria con el fin de incrementar su reserva de confianza
- Supere su miedo hacia las demás personas
- Aumente su autoconfianza para satisfacer su propia conciencia
- Piense confiadamente mediante una acción confiada
- Aprenda cuáles son los cinco escalones positivos para edificar la confianza y destruir el miedo

Capítulo 4

- Descubra que el éxito lo mide el volumen de su pensamiento
- Mida su verdadero volumen y dese cuenta de las ventajas que tiene
- Piense tan grande como realmente es
- Cuatro medios para desarrollar el vocabulario de los grandes pensadores
- Piense en grande visualizando lo que puede hacer en el futuro
- Ayude a valorizar las cosas, las personas y a sí mismo
- Adquiera “pensando en grande” la visión de su trabajo

- Piense por encima de lo trivial y concéntrese en lo importante
- Pruébese a sí mismo –dese cuenta de cuán grande es realmente su pensamiento

Capítulo 5

- Use el pensamiento creador para encontrar caminos nuevos y mejores para conseguir sus propósitos
- Desarrolle el poder creativo para creer en lo que debe hacer
- Luche contra la mente helada del pensamiento tradicional
- Haga más y hágalo mejor gracias al viraje de su poder creativo
- Use las tres llaves para fortalecer la creatividad abriendo sus oídos a su mente
- Fuerce su pensamiento y estimule su mente
- Engalane y desarrolle sus ideas –el fruto de su pensamiento

Capítulo 6

- Luzca como alguien importante, pues ello contribuye a que piense en lo realmente importante
- Llegue a ser importante pensando que su trabajo también lo es
- Construya su propio comercial para “vender su imagen”
- Eleve su pensamiento –piense como pensaron los grandes hombres

Capítulo 7

- Obligue a su medio ambiente a trabajar para usted
- Evite que las personas pequeñas le tomen la delantera
- Maneje el ambiente de su trabajo
- Impréguese de amaneceres psicológicos durante sus horas libres
- Elimine los pensamientos venenosos de su alrededor
- Busque la “primera clase” en todo lo que haga

Capítulo 8

- Acreciente las actitudes que puedan ayudarle a triunfar en lo que haga
- Sea activo; sea entusiasta
- Desarrolle el poder del real entusiasmo
- Robustezca su actitud de: “Usted es importante”
- Haga más dinero mediante la actitud de “primero es el servicio”

Capítulo 9

- Gane el apoyo de los demás pensando rectamente de ellos
- Llegue a ser más simpático haciéndose a sí mismo “más liviano”
- Adopte la iniciativa para crearse amistades
- Use la técnica de pensar solamente cosas buenas de la gente
- Gane amigos practicando generosamente la conversación
- Piense en grande, aun cuando experimente un revés

Capítulo 10

- Adquiera el hábito de la acción, no necesita esperar a que las condiciones sean perfectas
- Obligue a su mente a hacer algo con respecto a sus ideas
- Apele a la acción para curar el miedo y ganar confianza
- Descubra el secreto de la acción mental
- Capitalice la magia del “ahora”
- Fortalezcase a sí mismo contrayendo el hábito de “hablar alto”
- Desarrolle la iniciativa. Una forma especial de acción

Capítulo 11

- Descubra que la derrota no es más que un estado mental
- Salve alguna enseñanza de cada fracaso
- Emplee la fuerza de la autocrítica constructiva
- Obtenga resultados positivos a través de la persistencia y experimentación
- Contrarreste el desaliento encontrando el lado bueno de cada situación

Capítulo 12

- Fije con claridad a dónde desea llegar en la vida
- Adopte este plan para construir su meta de diez años
- Evite las cinco armas que asesinan el éxito
- Multiplique su energía estableciendo metas definitivas
- Escoja metas que le ayuden a realizar sus propósitos y prolonguen su vida
- Cumpla sus propósitos con nuestra guía para el aprovechamiento de treinta días
- Invierta en sí mismo para su beneficio en el futuro

Capítulo 13

- Aprenda las cuatro reglas del liderazgo
- Desarrolle su poder en el trato con las mentes a las que desea influir
- Ponga la posición “Se humano” a trabajar para usted
- Piense progreso, cree progreso, propulse progreso
- Sométase a prueba para saber si es un pensador positivo
- Use la magia de pensar en grande en las situaciones más cruciales de la vida

CAPÍTULO 1

CREA QUE PUEDE TENER ÉXITO Y LO TENDRÁ

Tener éxito significa muchas cosas positivas. Éxito significa prosperidad personal: un hogar atractivo, vacaciones agradables, viajes, experiencias nuevas, seguridad financiera, dar a los hijos las máximas ventajas. Éxito también significa ganar admiración, liderazgo, ser visto con respeto por la gente en su vida social y de negocios. Éxito es libertad; es liberarse de preocupaciones, temores, frustraciones y fracasos. Es respeto por sí mismo; es encontrar permanentemente, más satisfacción y felicidad en la vida y la posibilidad de hacer más por aquellos que dependen de usted.

Éxito significa triunfo.

¡El éxito –realización– es la meta de la vida!

Todo ser humano desea el éxito. Todo el mundo aspira a lo mejor que puede ofrecer la vida. Nadie goza viviendo en la mediocridad. A ninguna persona le gusta sentirse de “segunda clase” y verse forzada a seguir esta dirección.

Algo que nos ayuda a entender el éxito se encuentra en la cita de la Biblia que establece que la fe puede mover montañas. Crea, crea realmente que usted puede moverlas y podrá. No mucha gente cree que puede lograrlo. Así, como resultado, no mucha gente lo logra.

En alguna ocasión, probablemente, habrá usted oído decir algo parecido a esto: “Es insensato pensar que se pueda mover una montaña de su sitio, diciendo simplemente ‘muévete, montaña’. Eso es sencillamente imposible”.

La gente que piensa de esta manera mantiene una creencia confusa del optimismo a ultranza. Y es bastante cierto que

usted no puede desear que se desplace una montaña. Pero sí es posible si cree. Igualmente, usted puede ganar el éxito creyendo que puede ganarlo.

No hay nada mágico ni místico acerca del poder de la creencia, la cual trabaja en este sentido; la creencia, la actitud “Soy positivo, luego puedo”, genera el poder, la destreza y la energía que usted necesita para hacerlo. Cuando cree en “yo puedo hacerlo”, el “cómo hacerlo” se desarrolla.

Cada día la gente joven comienza a trabajar en nuevas ocupaciones. Cada uno de ellos “desea” que algún día pueda disfrutar del éxito que le lleve a alcanzar la cima. Pero la mayoría, simplemente no tiene la creencia que exige alcanzar los escalones de la cumbre. Y no alcanzan la cumbre. Creyendo que es imposible trepar a lo alto, no descubren los peldaños que conducen a las grandes alturas y su conducta permanece en el “término medio”.

Pero un pequeño número de estas juventudes realmente cree que puede tener éxito. Abordan su trabajo con la actitud “Voy a la cima”. Y con la creencia sustancial, la alcanzan. Creyendo, sucederá –lo cual no es imposible– que dichos jóvenes estudien y observen la conducta de los ejecutivos mayores. Aprenden de qué manera la gente afortunada enfoca los problemas y toma decisiones. Observan las actitudes de la gente próspera.

El “cómo hacerlo”, siempre llega a la persona que cree poder hacerlo.

Un joven que conocí decidió hace dos años que iba a establecer una agencia para la venta de casas-hogar móviles. Se le advirtió que no debía ni podía hacer tal cosa porque disponía de menos de \$3.000 dólares ahorrados, y se le dio a entender que la mínima inversión de capital requería mucho más dinero.

“Fíjese en cuántos competidores hay –le dijeron–. Y además, ¿qué experiencia práctica ha tenido usted en la venta de casas móviles, sin mencionar el manejo de un negocio?”

Pero este joven amigo poseía la creencia en sí mismo y su habilidad le condujo al éxito. En el acto admitió que el capital era insignificante, que el negocio era muy competido y que carecía de experiencia. “Pero –dijo– toda la evidencia que he podido atesorar demuestra que la industria de casas-hogar móviles tiende

a extenderse. Por encima de esto, he estudiado mi competencia. Sé que puedo hacer un trabajo mejor que nadie más en el comercio de remolques en esta ciudad. Es posible que cometa algunos errores, pero tengo prisa en llegar a lo alto”.

Y llegó. Tuvo pocas dificultades para obtener capital. Su indiscutible creencia en que podía tener éxito en aquel negocio, le ganó la confianza de dos inversionistas. Y armado con su creencia hizo lo “imposible”. Consiguió que un constructor de remolques le adelantase una existencia limitada sin pagar de contado. El año anterior hizo ventas por encima de \$1.000,000 de dólares.

—El próximo año —anunció—, espero rebasar los dos millones. La creencia, la fuerte creencia, lleva a la mente a imaginar caminos y medios sobre cómo llegar a ellos. Y creyendo puede tener éxito en hacer que los demás depositen su confianza en usted.

La mayoría de la gente no expone mucho capital en la creencia, pero alguien, los residentes en Succesfulville, en Estados Unidos ¡lo hicieron! Precisamente, hace pocos años un amigo mío, funcionario de un departamento oficial de carreteras en un estado del Oeste Medio me narró una experiencia de “mover montañas”.

“El mes pasado —dijo—, nuestro departamento notificó a cierto número de compañías de ingeniería que estábamos autorizados para contratar algunas empresas para diseñar ocho puentes como parte de nuestro programa de construcción de carreteras. Los puentes se construirían a un costo de \$5.000,000 dólares. La compañía percibirá un 4% de comisión, o \$200,000 dólares por su trabajo de delineación.

Me entrevisté al respecto con 21 firmas de ingeniería. Las cuatro mayores decidieron en el acto no someter proposiciones. Las otras 17 eran pequeñas con sólo 3 a 7 ingenieros cada una. El volumen del proyecto asustó a 16 de las 17. Examinaron el asunto, movieron la cabeza, y dijeron en efecto: ‘Es demasiado grande para nosotros. Desearíamos pensar que podemos llevarlo a cabo, pero no hay lugar siquiera para intentarlo’.

Pero una de aquellas pequeñas compañías, con solamente tres ingenieros estudió los planes y dijo: ‘Podemos hacerlo. Someteremos proposiciones’. Así lo hicieron y obtuvieron el trabajo”.

Quienes creen que pueden mover montañas, lo hacen. Los que creen que no pueden, no pueden. La creencia impulsa el poder de hacer.

Actualmente, en estos tiempos modernos la creencia está haciendo cosas más grandes que mover montañas. El elemento esencial en nuestras exploraciones del espacio hoy es la creencia en que éste puede ser dominado. Sin una firme y determinada creencia en que el hombre puede viajar por el espacio, nuestros científicos no demostrarían el valor, interés y entusiasmo con que proceden. La creencia en que el cáncer puede ser curado producirá, en última instancia, su curación.

Tuvieron que pasar 200 años para que el sueño del túnel entre Inglaterra y el continente se hiciera realidad. En efecto, en mayo de 1944, la Reina Isabel II de Inglaterra, y el Presidente Françoise Mitterrand, de Francia inauguraron el túnel submarino, uno de los proyectos más caros y ambiciosos de la historia, que tuvo un costo de \$15.000 millones de dólares y en el que se emplearon 15.000 obreros, que trabajaron durante siete años. Este túnel se construyó gracias a la creencia de la gente responsable en que podía ser construido.

La creencia en los grandes resultados es la fuerza impulsora, el poder que respalda los grandes libros, juegos y descubrimientos científicos. La creencia en el éxito se encuentra detrás de todos los negocios prósperos, la iglesia, las organizaciones políticas. La creencia en el éxito es un ingrediente básico, absolutamente esencial en la gente afortunada.

Crea, crea realmente en que puede tener éxito y lo tendrá. A través de los años hemos conversado con personas que han fracasado en negocios arriesgados y en varias carreras. Hemos escuchado un gran número de razones y excusas para el fracaso. Algunas, especialmente significativas se despliegan en el desarrollo de conversaciones sobre el fracaso. Como quien no quiere la cosa, el fracaso destila observaciones parecidas a éstas: “A decir verdad, no pensé que aquello resultaría”, o, “Tenía mis dudas aun antes de comenzar”, o, “Efectivamente, no me extraña que no diese resultado”.

La actitud "muy bien, lo intentaremos pero no creo que resulte" produce fracasos.

La falta de creencia es un poder negativo. Cuando la mente no cree, o duda, atrae "razones" para apoyar el fracaso. Duda, incredulidad, la voluntad subconsciente de fracasar, el no desear realmente el éxito, son responsables de la mayoría de los fracasos.

Piense en la duda y usted fracasará. Piense en la victoria y tendrá éxito. Una joven novelista me habló recientemente acerca de sus ambiciones como escritora. Y apareció en este campo el nombre de uno de los autores de primera fila. "Oh –me dijo ella–, el señor X es un maravilloso escritor pero, desde luego, yo no puedo ser en corto tiempo tan afortunada como es él".

Su actitud me decepcionó mucho porque conozco al escritor estrella mencionado. No es súperinteligente, ni súper perceptivo, ni súper cualquiera otra cosa, sino súper confiado en sí mismo. Cree que se haya entre lo mejor y así sus actos y realizaciones son de lo mejor.

Es bueno respetar al líder. Aprender de él. Observarle. Estudiarle. Pero no rendirle culto. Crea que puede sobrepasarlo. Crea que usted puede ir más allá. Aquellos que conservan la segunda mejor actitud, son invariablemente hacedores de segunda.

La creencia es el termostato que regula lo que cumplimos en la vida. Estudie al compañero que arrastra los pies en la mediocridad. Cree que vale poco y así, recibe poco. Cree que no puede hacer grandes cosas y no las hace. Cree no ser importante y cualquier cosa que haga tiene una marca no muy importante. A medida que pasa el tiempo, la falta de creencia en sí mismo se demuestra en el destino de la persona con sus palabras, movimientos y actos. A menos que reajuste este termostato en adelante, se encoge, se hace más y más pequeño en su propia estima. Y, puesto que los demás ven en nosotros lo que nosotros vemos, se hace más pequeño en la estima de la gente que lo rodea.

Ahora, examinemos el sendero de la persona que está avanzando hacia adelante. Cree que vale mucho, y recibe mucho.

Cree que puede manejar cometidos grandes y difíciles –y lo hace. Cualquier cosa que lleve a cabo, el modo con que se gobierna a sí mismo con la gente, su carácter, sus pensamientos y puntos de vista, lleva a que todos digan: “He aquí un profesional. Es una persona importante”.

Uno es el producto de sus propios pensamientos. Crea en grande. Ajuste su termostato personal hacia adelante. Lance su ofensiva de éxito con creencia honesta y sincera en que usted puede triunfar. Crea en grande y hágase grande.

Hace varios años, después de adiestrar a un grupo de hombres de negocios en Detroit, hablé con uno de ellos, quien se aproximó a mí, se presentó y dijo: “He gozado realmente con su disertación. ¿Puede dedicarme unos cuantos minutos? Me agradecería en extremo discutir una experiencia personal con usted”. Al poco rato, nos hallábamos cómodamente sentados en un café, en espera de algunos refrescos.

“Tengo una experiencia personal –comenzó–, que se ajusta a la perfección con lo que usted dijo esta mañana acerca de hacer que mi mente trabaje para mí, en lugar de dejar que trabaje en contra. Nunca he explicado a nadie cómo me elevé a mí mismo fuera del mundo de la mediocridad, pero me gustaría hablar de ello con usted”.

“Y a mí me complacerá mucho oírle”, repuse.

“Bueno, hace exactamente cinco años estuve trabajando con otros sujetos en el comercio. Obtuve una vida decente, en una posición promedio. Pero estaba lejos de mi ideal. Nuestro hogar era demasiado estrecho y no había dinero para aquellas cosas que deseaba. Mi esposa, bendita sea, no se quejaba mucho, pero yo veía que se encontraba más resignada a su destino, que feliz. En mi interior crecía más y más mi insatisfacción. Cuando me permitía a mí mismo ver de qué modo estaban decayendo mi esposa y mis dos hijos, me sentía herido interiormente.

Pero hoy las cosas son completamente distintas” –prosiguió–. “Tenemos una hermosa casa nueva con dos acres de terreno y una linda cabaña por todo el año a un par de centenares de millas al norte de aquí. Ya no existe ninguna preocupación en cuanto a si podemos mandar los pequeños a un buen colegio

y mi mujer no debe sentirse culpable cada vez que gasta dinero en ropa nueva. El verano último viajamos a Europa a gozar de un mes de vacaciones. Ahora realmente vivimos”.

“¿Cómo sucedió todo eso?”, pregunté. “Sucedió –fue la respuesta– cuando puse en práctica la frase que usted empleó anoche: ‘Llénese del poder de la creencia’.

Cinco años atrás tuve noticia de una ocupación en una compañía de comercio aquí en Detroit. En aquella época residíamos en Cleveland. Decidí echar un vistazo, esperando que pudiera ganar algún dinero más. Llegué aquí un domingo a hora temprana de la mañana, pero la entrevista no fue sino hasta el lunes.

Después de comer permanecí en mi habitación del hotel y por alguna razón me sentí disgustado conmigo mismo. ‘¿Por qué –me preguntaba– soy un fracasado de clase media? ¿Por qué estoy tratando de obtener un empleo que representa un pequeño paso hacia adelante?’

No sé lo que aquel día me impulsó a hacerlo, pero tomé una hoja membreada del hotel y escribí en ella los nombres de cinco personas que había conocido bien durante varios años, quienes me aventajaban mucho en la adquisición de poderío y trabajo responsable. Dos eran antiguos vecinos que se habían mudado a lujosas residencias. Dos más eran amigos para los que había trabajado, y el tercero era un hermano político.

A continuación –de nuevo no sé lo que me indujo a hacerlo– me pregunté lo que hacía que mis cinco amigos tuviesen lo que yo no tenía, además de mejores empleos. Me comparé con ellos en inteligencia, pero honradamente no pude ver que me aventajasen en las células cerebrales. Ni pude decir, en verdad, que me superasen en educación, integridad o hábitos personales.

Finalmente, me puse a pensar en otras cualidades del éxito del que oímos hablar mucho. Iniciativa. Aquí detesto admitirlo, pero tuve que hacerlo. En este punto mi récord demostraba que me hallaba muy por debajo del de mis amigos afortunados.

Eran las tres de la mañana, pero mi mente se hallaba sorprendentemente clara. Veía por primera vez cuál era mi lado flaco. Descubrí que tenía que resistir.

Siempre había llevado conmigo una palanca pequeña. Ahondé en mí mismo más y más profundamente y hallé que la razón de que yo careciese de iniciativa era porque no creía en mi interior que yo valiese mucho.

Sin vacilación decidí entonces: 'Me estoy sintiendo de cabo a rabo de segunda clase. De hoy en adelante no voy a venderme a mí mismo tan fácilmente'.

A la mañana siguiente ya tenía la confianza. Durante la entrevista de trabajo puse a prueba por primera vez mi nuevo fondo de confianza. Antes de acudir a la reunión había deseado tener el valor de pedir \$750 dólares o quizá \$1.000 más de lo que se me pagaba por mi labor actual. Pero ahora, después de admitir como real que yo era un hombre valioso, subí a \$3.500 dólares. Y los obtuve. Me vendí a mí mismo porque después de una larga noche de autoanálisis hallé cosas en mí que me hicieron mucho más valioso.

Al cabo de dos años de aceptar aquel empleo había adquirido la reputación de un sujeto que puede conseguir negocios. Luego se produjo una depresión. Esto me hizo todavía más cotizabile porque era uno de los mejores promotores de negocios de la industria. La compañía fue reorganizada y se me dio un sustancial aumento de acciones, con una paga mucho mayor".

Crea en sí mismo y las mismas cosas se irán sucediendo.

Su mente es una "fábrica de pensamientos". Una fábrica atareada que produce incontables pensamientos en un día. La producción en su fábrica pensante se halla a cargo de dos capataces, a uno de los cuales llamaremos el señor Triunfo y al otro el señor Derrota. El señor Triunfo se ocupa de fabricar pensamientos positivos. Se especializa en producir razones por las cuales usted puede, usted se halla calificado y usted quiere.

El otro capataz, el señor Derrota, produce pensamientos negativos y despreciables. Es su experto en desarrollar razones por las cuales usted no puede, usted es débil, es inadecuado. Su especialidad es la cadena de pensamientos "por qué usted fracasará".

Ambos, el señor Triunfo y el señor Derrota son obedientes en alto grado. Captan inmediatamente la atención. Todo lo que

usted necesita hacer para señalar a cada capataz es dar la ligerísima disposición mental. Si la señal es positiva, el señor Triunfo dará un paso adelante y se pondrá a trabajar. De igual manera, una señal negativa hará manifestarse al señor Derrota.

Para ver cómo trabajan estos dos capataces para usted, escojamos este ejemplo. Dígase a sí mismo: “Hoy es un día aciago”. A esta señal, el señor Derrota entra en acción y manufactura algunos hechos en demostración de que está usted acertado. Sugiere que hace demasiado calor o demasiado frío, que los negocios serán malos este día, que decaerán las ventas, otras personas nos pondrán nerviosos, usted puede enfermarse, su esposa se hallará de un humor insoportable. El señor Derrota es tremendamente eficiente. En el curso de unos pocos momentos le habrá engañado. Es un mal día. Antes de que usted lo sepa, surge la expectativa de un día malo.

Pero si usted dice: “Hoy es un día magnífico”, el señor Triunfo se ve llamado a actuar hacia adelante. Y le dirá a usted: “Este es un día maravilloso, la temperatura ha refrescado, vale la pena vivir, hoy puede usted ultimar algunos de sus trabajos”. Y entonces éste, será un buen día.

Así por el estilo, el señor Derrota podrá demostrarle por qué no puede usted vender al señor Smith; el señor Triunfo le demostrará que sí puede. El señor Derrota le convencerá de que va a fracasar mientras el señor Triunfo demostrará por qué tiene éxito. El señor Derrota demostrará con mayores razones por qué usted gusta de Tom.

Ahora bien, cuando más trabajo dé a cada uno de estos dos capataces, el más fuerte vencerá. Si al señor Derrota se le da más trabajo para hacer, ayudará en persona y ocupará mayor espacio en su mente. En definitiva, asumirá por entero la fabricación de pensamientos, y en tal virtud todo pensamiento será de naturaleza negativa.

La única cosa acertada es despedir al señor Derrota. Usted no lo necesita. No desea tenerle a su lado diciéndole que usted no puede, que es incapaz de elevarse, que fracasará, y cosas como éstas. El señor Derrota no puede ayudarle a llegar donde desea, así pues échelo a la calle.

Haga uso del señor Triunfo el cien por ciento de su tiempo. Cuando cualquier pensamiento penetre en su mente, pida al señor Triunfo que vaya a trabajar para usted. Él le demostrará cómo puede tener éxito.

De la noche a la mañana en estos tiempos otros 11.500 nuevos consumidores han hecho su gran entrada en los Estados Unidos. La población crece a una velocidad récord. En los últimos diez años el aumento, estimado conservadoramente, es de 35 millones. Esto es igual a la presente población combinada de nuestras más grandes ciudades: Nueva York, Chicago, Los Ángeles, Detroit, y Filadelfia. ¡Imagínese!

Nuevas industrias, nuevas proezas científicas, expansión de mercados –todas seductoras oportunidades–. Estas son buenas noticias. ¡Este es un tiempo maravilloso para vivir!

Todas las señales apuntan a una demanda nunca antes vista de personas del más alto nivel de vida en todos los campos, gente que posea la habilidad superior de influir en los demás, dirigir su trabajo, servirle dentro de una capacidad de liderazgo. Y las gentes que colmarán estas posiciones de jefatura son todos adultos o próximos a serlo, precisamente ahora. Uno de ellos es usted.

La garantía de un alza rápida no es, desde luego, una garantía de éxito personal. Por encima del prolongado esfuerzo, los Estados Unidos han obtenido siempre la bonanza. Sin embargo, una rápida ojeada demuestra que millones y millones de personas –de hecho la mayoría de ellas– luchan, pero no triunfan realmente. La mayoría de personas todavía se debaten en la mediocridad, a pesar del récord de oportunidades de las últimas décadas. Y con el período de alza enfrente, muchos continúan preocupados y temerosos gateando a través de la vida, sintiéndose poco importantes, poco apreciados, imposibilitados de hacer lo que desean. Como consecuencia, su actuación les rendirá mezquinas recompensas y una raquítica felicidad.

Aquellos que convierten la oportunidad en recompensa (y permítaseme decir que sinceramente creo que usted es uno de ellos, de otro modo confiaría en la buena suerte y ni se molestaría en leer este libro) serán aquellos individuos juiciosos que aprenden cómo pensar por sí mismos en el éxito.

Adelante. La puerta del éxito está más abierta de par en par que nunca. Póngase a sí mismo en movimiento ahora que usted se va a juntar con el grupo selecto que está consiguiendo lo que deseó en la vida.

He aquí el primer paso hacia el éxito. Es un paso básico. No puede evitarse: crea en sí mismo, crea que puede triunfar.

Cómo desarrollar el poder de la creencia

He aquí las tres guías para adquirir y fortalecer el poder de la creencia:

1. Piense en el éxito, no en el fracaso. En el trabajo, en su casa, sustituya el pensamiento de fracaso por el pensamiento de éxito.

Cuando se enfrente con una situación difícil, piense: “Venceré”, no “Probablemente perderé”. Cuando esté con alguien más piense: “Yo soy igual al mejor”, no “Soy un descalificado”. Cuando la oportunidad aparezca, piense: “Puedo hacerlo”, nunca diga: “No puedo”. Deje que el pensamiento rector “Tendré éxito” domine el proceso de sus ideas. Al pensar en las condiciones felices su mente crea planes que las producen. Pensando en el fracaso hará exactamente lo contrario. Pensar en las condiciones de fracaso hará que la mente emita otros pensamientos que lo atraerán.

2. Recuerde con frecuencia que usted es mejor de lo que cree serlo. Los afortunados no son superhombres. El éxito no requiere un súper intelecto. No hay, tampoco, ninguna cosa mística alrededor del éxito. Éste no se basa en la fortuna. Las personas exitosas son, por lo general, seres ordinarios que han desarrollado la creencia en ellos mismos y en lo que hacen. Nunca –sí, nunca– se venda usted barato.
3. Crea en grande. El volumen de su éxito lo determina el volumen de su creencia. Piense en grandes metas y alcanzará grandes éxitos. ¡Recuerde esto, también! Las grandes ideas y los grandes planes a menudo son más fáciles –ciertamente no más difíciles– que las ideas y los planes pequeños.

4. El señor Ralph J. Cordiner, presidente del consejo de General Electric Company, dijo esto en una conferencia de directores: "...Necesitamos de cada hombre que aspire a dirigente –para él y para la compañía– la determinación de emprender un programa personal de autodesarrollo. Nadie va a ordenar a un hombre que se desarrolle. Si un hombre se rezaga o sale adelante en su especialidad, es cuestión de su autodisciplina. Esto es algo que toma su tiempo, trabajo y sacrificio. Nadie puede hacerlo por usted”.

La advertencia del señor Cordiner es sólida y práctica. Vívala. Las personas que alcanzan los altos peldaños en el manejo de los negocios, carreras en ventas, ingenierías, letras, ciencias y cualquier otra actividad, se proponen llegar a ello siguiendo consciente y continuamente un plan para su propio desarrollo y crecimiento.

Todo programa de instrucción –y eso es exactamente este libro– debe hacer tres cosas. La primera, debe proporcionar contenido, lo que hay que hacer. Segunda, debe aportar un método, cómo hacerlo. Y tercera, debe pasar la prueba definitiva, es decir, dar resultados.

El “qué” de su programa personal para el éxito se construye sobre las actitudes y técnicas de las gentes venturosas. ¿Cómo se manejaron a sí mismos? ¿Cómo eliminaron los obstáculos? ¿Cómo se ganaron el respeto de los demás? ¿Qué los situó aparte de lo ordinario? ¿Qué pensaron?

El “cómo” de su plan para el desarrollo y crecimiento consiste en una serie de guías concretas para la acción. Esto se encontrará en cada capítulo. Son guías que trabajan. Aplíquelas y vea por sí mismo.

¿Qué hay respecto a la parte más importante de la instrucción: los resultados? Comprenda brevemente, la aplicación consciente del programa presentado aquí, le atraerá éxito en una escala que puede ahora parecerle imposible. Analizando sus componentes, su programa personal de instrucción le rendirá una serie de recompensas: la recompensa de un respeto más profundo hacia usted por parte de su familia, la recompensa de la admiración de sus amigos y asociados, la recompensa

de sentirse útil, de ser alguien, de tener posición social, de acrecentar sus ingresos y un nivel más alto de vida.

Su instrucción es autoadministrada. No habrá ninguna condición sobre sus hombros que le diga lo que debe hacer y cómo hacerlo. Este libro será su guía, pero solamente usted puede comprenderse a sí mismo. Solamente usted puede ordenarse la aplicación de este instructivo. Solamente usted puede evaluar sus progresos y dar efectividad a la acción correctiva de lo que pudiera hacerle resbalar un poco. En pocas palabras, usted está autoeducándose para realizar mejor sus mayores éxitos.

Usted posee ya un laboratorio completamente equipado en el cual puede trabajar y estudiar. Su laboratorio es todo lo que le rodea. Su laboratorio son todos los seres humanos. Este laboratorio le suministra todo ejemplo posible de la acción humana. Y no existe límite para lo que puede aprender, una vez que se vea a usted mismo como un científico en su propio laboratorio. Es más, no hay nada que comprar, no hay renta que pagar. No hay honorarios de ninguna clase. Usted puede usar gratis este laboratorio, tanto como guste. Como director de su propio laboratorio deseará hacer lo que hacen todos los hombres de ciencia: observar y experimentar.

¿No le resulta sorprendente que la mayoría de la gente comprenda tan poco acerca de por qué actúa como lo hace, aunque se encuentre rodeado de gente toda la vida? La mayor parte no son observadores instruidos. Un propósito importante de este libro es ayudarle a observar, a conseguir un conocimiento profundo del comportamiento humano. Usted deseará formularse preguntas como: “¿Por qué John es tan afortunado y Tom se limita a hacer lo mínimo?” “¿Por qué algunas personas tienen muchos amigos y otras solamente tienen muy pocos?” “¿Por qué la gente aceptará con placer lo que una persona diga y en cambio no hace caso de otra persona que le dice lo mismo?”

Una vez que usted se instruya, conseguirá lecciones valiosas, precisamente a través del simple proceso de observación.

Hay dos sugerencias especiales para ayudarle convertirse en un observador experto. Seleccione para un estudio especial

a dos personas, a la más afortunada y a la más desdichada que conozca. Luego, como el libro expone, observe cuán estrechamente su amigo afortunado se adhiere a los principios del éxito. Dese cuenta también de cómo el estudiar los dos extremos le ayudará a ver la inequívoca sabiduría y seguir las verdades recopiladas en este libro.

Cada contacto que tome con otras personas le da una oportunidad de ver y trabajar los principios del éxito. Su objetivo es hacer habitual la acción venturosa. Cuanto más practiquemos, más pronto llegará la segunda naturaleza para actuar en la senda deseada.

La mayor parte de nosotros tenemos amigos aficionados al cultivo de plantas por el simple gusto de verlas crecer. Y les hemos oído decir a todos algo así: “Es excitante vigilar cómo crecen las plantas. Mirar con precisión cómo ellas responden al abono y al riego. Ver que son hoy mucho mayores de lo que eran la semana pasada”.

Con seguridad, es emocionante contemplar lo que puede ocurrir cuando los hombres cooperan con la naturaleza. Pero no es la décima parte de fascinante como observarse a usted mismo respondiendo a su propio y cuidadosamente administrado programa de pensamiento. Es muy grato sentirse uno mismo más confiado, más efectivo, más venturoso día tras día, mes tras mes. Nada –absolutamente nada– en esta vida produce más satisfacción que saber que uno se halla en el camino del éxito y la realización. Y nada levanta el ánimo tanto como una mayor exigencia de hacer el máximo de sí mismo.

Se han hecho todos los esfuerzos en este libro para presentar los principios de realización clara y sencillamente. He aquí tres ideas que le ayudarán a obtener el potencial máximo de su lectura:

1. Lea el libro entero tan pronto como pueda, pero no lo haga demasiado de prisa. Deje que cada idea, cada principio, se infiltre en usted hasta ver exactamente cómo aplicarlos a su caso.
2. Seguidamente, dedique una semana a estudiar, lo que se dice estudiar, cada capítulo. Un excelente plan con-

siste en escribir sobre una pequeña tarjeta el principio resumido al final de cada capítulo. Todas las mañanas durante una semana, dígame a sí mismo: “Hoy voy a aplicar estos principios”. Luego recítelos. Lleve la tarjeta consigo. Durante el día léala varias veces. Luego todas las noches pase revista a lo bien que ha acertado al aplicar cada principio. Forme resoluciones para hacerlo todavía mejor al día siguiente.

3. Después que haya invertido una semana en cada capítulo, relea el libro por lo menos una vez al mes durante un año. Cada vez que lo lea, evalúe su propia actuación. Ésta siempre estará dispuesta a realizar mejoramientos adicionales en sí mismo.

Prometa autoadiestrarse sobre un programa definido. Muchos individuos se sienten físicamente indispuestos si les falta un alimento o hacen de sus días y noches puro bullicio. Deje de lado algún tiempo definido para instruirse por sí mismo en los principios del éxito.

FÍJESE METAS ALTAS... ¡Y LUEGO, SUPÉRELAS!

Uno de los factores más importantes que aumentan las probabilidades de éxito de una persona está relacionado con su forma de pensar y su confianza sobre el futuro. Si piensa en metas pequeñas, seguramente alcanzará resultados pequeños; pero si, por el contrario, piensa en metas grandes sus posibilidades de éxito serán mayores.

El Dr. David Schwartz, destacado como uno de los expertos mundiales en el campo del desarrollo personal, presenta en este libro un conjunto de estrategias útiles que nos ayudarán a ser mejores en nuestro trabajo, en nuestra familia y más importante aún, a encontrar nuestra propia definición de felicidad y paz mental.

El libro que tiene en sus manos no es un libro más, lleno de promesas y palabras complicadas sin ningún plan de acción. *La magia de pensar en grande* nos aporta un conjunto completo de herramientas probadas, que más de 4 millones de personas han puesto en práctica y que las han ayudado a destacarse en todos los campos de su vida: profesionalmente, en su matrimonio, en su vida familiar y más. No es necesario ser superdotados, ni tener un talento innato para alcanzar el éxito en nuestra vida. Lo único que SÍ es indispensable es aprender y entender el hábito de pensar y comportarnos acorde a las metas que queremos lograr.

Este libro le enseñará cómo:

- Construir confianza y destruir el miedo
- Creer que puede triunfar y lograrlo
- Hacer que sus actitudes sean sus aliadas
- Aprender a pensar positivamente
- Convertir una derrota en una victoria
- Pensar como un líder
- Y mucho más

Millones de personas alrededor del mundo han cambiado su vida con las enseñanzas del Dr. David Schwartz, quien fue profesor de la Universidad Estatal de Georgia en Atlanta y Presidente de Creative Educational Services, firma de consultoría especializada en liderazgo y desarrollo personal.



ISBN 978-9565950108



9 789585 950108