

Daniel Gabarró

5 VALORES

para crear

RIQUEZA



¿Cómo generar riqueza y prosperidad

expresando nuestros valores éticamente?

Boira  Editorial

Daniel Gabarró

5 VALORES

para crear

RIQUEZA

*¿Cómo generar riqueza y prosperidad
expresando nuestros valores éticamente?*



VALORES EMPRESARIALES

- BOIRA EDITORIAL -

Daniel Gabarró

5 VALORES

para crear

RIQUEZA

© Boira Editorial

ISBN: 978-8-41-521891-3

Depósito legal: L 1520-2015

En *danielgabarro.com* encontrarás más recursos, muchos de ellos gratuitos, así como otros libros de esta serie, como ***Liderazgo consciente*** y ***Empresa y espiritualidad***, de Daniel Gabarró.

Si este libro os resulta inspirador y útil, difundidlo: ¡el conocimiento no es un secreto!

También podéis comparlo en su versión en papel en *boiraeditorial.com* y en cualquier librería.

Encontraréis más recursos (libros, pdfs, vídeo-cursos...) en *danielgabarro.com* y en *campusdanielgabarro.com*

Dedico este libro a todas las personas que me han enseñado los secretos interiores. Son los realmente importantes. Gracias.

Quien condiciona
la expresión de sus
valores no puede
abrir la puerta de
la abundancia

- Gerardo Schmedling -

Autores:

Daniel Gabarró Berbegal (Barcelona, 1964)

Diplomado en Dirección y Organización de Empresas, maestro con cinco especialidades reconocidas, psicopedagogo, licenciado en Humanidades y experto en PNL (programación neurolingüística). Actualmente ejerce de empresario, también se dedica a la formación, a impartir conferencias y a escribir. Especializado en temas de espiritualidad y conciencia, tanto a nivel individual como colectiva (empresas, organizaciones...). Participa habitualmente como sherpa espiritual en diversos medios de comunicación como, por ejemplo, en “*L’ofici de viure*” y “*L’ofici d’educar*” de Catalunya Ràdio. Más información en danielgabarro.com, valoresempresariales.com y campusdanielgabarro.com

Montserrat Palau Aresté (Lleida, 1973)

Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas —con 3 años de Periodismo— y con un máster en Dirección de Comunicación Empresarial e Institucional por la Universidad Autónoma de Barcelona. Experta en comunicación empresarial que emprendió su propia agencia de comunicación en 2004, desde la que desarrolla la tarea de responsable de prensa y comunicación en varias pymes. Periodista, Social Media Manager y creadora de contenidos; además de colaboradora en revistas sectoriales y editoriales. Más información en www.montsepalau.cat.

Índice

1. <i>Prólogo</i>	10
2. <i>Propósito del libro</i>	12
3. <i>Riqueza: ¿Qué significa abundancia y prosperidad?</i>	14
4. <i>El secreto: Mostrar voluntariamente los valores adecuados</i> ...	16
5. <i>Los 5 valores para conseguir prosperidad en el trabajo</i>	20
5.1 <i>Confianza:</i>	
<i>3 herramientas para despertar la autoconfianza</i>	23
<i>2 pasos para despertarla en otras personas</i>	30
<i>Los 9 errores habituales que la rompen</i>	43
5.2 <i>Compromiso: las obligaciones no existen</i>	50
5.3 <i>Lealtad: siempre cumplo mis acuerdos</i>	54
5.4 <i>Servicio: dar el máximo, abiertos a recibir</i>	61
5.5 <i>Sabiduría: el conocimiento evita el sufrimiento</i>	67
6. <i>¿Qué bloquea la prosperidad?</i>	77
7. <i>Conclusión y síntesis final</i>	82



1. Prólogo

Este libro quiere darte herramientas concretas que te sirvan para relacionarte con el dinero y el trabajo de forma abundante, próspera y feliz.

La riqueza es hija inevitable de varios valores: te los quiero mostrar. Además, quiero hacerlo con un texto corto y concentrado, que te ofrezca ideas y recursos concretos de la forma más sintética posible. Quiero ir al grano.

Lo que explico en estas páginas no es teoría, sino lo que he comprendido y comprobado en mi vida. Sé que es real porque lo aplico y veo los resultados.

En el pasado, yo mismo fui una persona que no me sentía abundante. No importaba la cantidad de dinero que tuviera, no sentía ninguna seguridad económica. Esto cambió cuando descubrí el secreto.

Y el secreto es, básicamente, un cambio interior. La prosperidad, la abundancia y la riqueza se inician en nuestro interior antes de plasmarse en el exterior.

Y, en este libro, te quiero explicar cómo realizar este cambio.

Ojalá que este libro te sirva de inspiración y de utilidad para disfrutar de una vida más próspera y feliz.

Daniel Gabarró

Sherpa espiritual y Empresario

info@danielgabarro.com

danielgabarro.com

campusdanielgabarro.com

2.

Propósito del libro

Es un día cualquiera. Te levantas para ir al trabajo y desde hace días te planteas:

- Quiero conseguir más prosperidad, más éxito profesional.
- Quiero crecer laboralmente.
- Existe algo que me bloquea para prosperar y crecer, quiero saber qué es.
- Y sobre todo, ¿cómo puedo alcanzar esta riqueza y prosperidad?

Este libro pretende darte **herramientas**, pautas, para potenciar **tu vida profesional y económica**: ya seas un trabajador asalariado ¹, un autónomo, un empresario —un jefe— o un mando intermedio. También podrás mejorar tu vida personal, pues muchas de estas herramientas las podrás aplicar en tu día a día. Aunque, mayoritariamente, nos referiremos a la vida laboral.

Tu jornada laboral es por lo menos un tercio del día. ¿No crees que vale la pena ser feliz durante este tiempo? El propósito de este libro es ayudarte a ser feliz y a hacer las paces con el dinero para que seas próspero y feliz.

Todo es cuestión de **actitud**. Al menos en un primer estadio. Después, obviamente, se requerirá esfuerzo y, a veces, realizar un giro de 180°. Pero cuando lo que está en juego es la prosperidad y la felicidad en el trabajo, cualquier giro es poco.

Acompáñame en este trayecto para descubrir qué valores pueden ayudarte a **prosperar felizmente** en tu vida laboral; a que las cosas te vayan mejor, asumiendo riesgos; a que tus compañeros piensen que vale la pena trabajar contigo. Te ayudaré a dirigir la tristeza, la frustración y el sufrimiento sin razón de ser.

Eso sí: hará falta que pongas todo de tu parte. **RECUERDA:** la actitud es el primer paso. Y pasar a la acción... el segundo.

¿Preparado? ¿Preparada? ¡Acción!

(1) En algunos puntos del libro usamos el masculino genérico sabiendo que es totalmente inexacto ya que habría que usar expresiones como ‘trabajador/a asalariado/a’. Te rogamos nos disculpes, lo hemos hecho con la intención de mantener el texto lo más fluido posible.

3.

Riqueza: ¿Qué significa abundancia y prosperidad?

Abundancia es un concepto diferente al de prosperidad. *Abundancia* significa tener los recursos suficientes para cubrir totalmente las necesidades propias.

Quiero destacar que ser abundante es un concepto totalmente subjetivo: las necesidades de una pulga son bastante diferentes a las de un gigante. Pero si la pulga es abundante, tendrá tan cubiertas sus necesidades como el gigante.

Como seres humanos estamos llamados a ser ricos y abundantes porque siempre podemos tener lo que necesitamos para ser felices, que es nuestra única necesidad. A veces podemos desear cosas que aún no tenemos, pero ello no ha de ser obstáculo para ser felices con lo que tenemos ahora y aquí. Es más, afirmo que: o somos felices con lo que tenemos o no podremos ser nunca felices con lo que tendremos.

Por tanto, debemos trabajar para encarnar la abundancia en nuestras vidas. Tan solo cuando la hayamos alcanzado, podremos dar el paso hacia la prosperidad.

¿Por qué ser próspero es un paso más? Prosperidad es conseguir que las cosas te vayan cada vez mejor. Ser próspero está ligado al concepto de generar riqueza para el mundo y para los demás, no tan solo al disfrute de la riqueza que ahora tenemos.

Prosperidad es sinónimo de *crecer*, de tener más, de generar riqueza de forma continuada. **Prosperar es crecer felizmente, exitosamente.**

En la vertiente económica, esta palabra se define como:

“Situación económica en la que se prevé un aumento considerable de la demanda, con la consiguiente previsión de mejores expectativas, que hace que la actividad económica se incremente a ritmos crecientes”.

En el caso que nos ocupa, el laboral, esta definición podría ser:

“Situación laboral en la que se prevé un aumento considerable del crecimiento del éxito con la consiguiente previsión de mejores expectativas en la felicidad”.

En este libro te enseñamos cómo ser próspero. ¿Te interesa? ¡Pues adelante!

4.

El secreto: mostrar voluntariamente los valores adecuados

La riqueza no puede ser un objetivo *per se* porque la prosperidad siempre es la consecuencia de unas causas previas.

El mundo no es un lugar mágico: en el planeta Tierra todo obedece a la ley de causa y efecto. Nada existe sin su causa previa: esto es pura ciencia. Por lo tanto, nos tenemos que centrar en estas causas primigenias que conducen a la prosperidad como consecuencia. Y estas causas son, en esencia, mostrar voluntariamente unos valores determinados.

Si tenemos los valores pero no los mostramos, no conseguiremos movilizar el exterior y la prosperidad no aparecerá.

Si mostramos unos valores diferentes, obtendremos otros resultados positivos, pero no prosperidad. Si, en lugar de valores, mostramos antivalores, todos se nos girarán en contra y tendremos obstáculos para ser prósperos y felices en nuestras vidas.

Por lo tanto, hace falta conocer los valores que tenemos que expresar y mostrarlos de manera consciente.

Pero antes de explicitar estos cinco valores —no sufras, los desvelaremos de inmediato, en el próximo apartado del libro—, debemos saber qué es exactamente un valor. ¿Por qué? Porque muchas veces, las personas están convencidas de que se movilizan a partir de valores y, en cambio, lo que están movilizando son contravalores: sí, exactamente lo contrario. Ya te puedes imaginar el resultado: cuanto más se muestran, más se alejan de la prosperidad. Entonces entran en un círculo vicioso: se muestran con más insistencia —ya que se consideran valiosos y acertados— y cada vez son menos prósperos.

Si no sabemos qué es un valor, ¿cómo lo podemos mostrar voluntariamente?

Un **Valor es un principio de acción** que rige tu conducta y que, **cuando lo expresas, mejora la realidad.**

Un Valor es, necesariamente, algo valioso que tienes ganas de dar a los demás y que ellos quieren recibir con el mismo anhelo con el que tú lo ofreces. Remarco que, para que sea un valor, tiene que haber este deseo recíproco, si no su valor desaparece, deja de ser un valor. Es decir, quien lo recibe tiene que valorarlo y tiene que querer recibir el valor que le das. Si no lo quiere, no es valioso para él... ¡y ya no es un valor!

¿Y cómo saber que hemos dado un valor correctamente? La verificación es que tú tendrás paz interior al darlo y la persona que lo reciba lo aceptará encantada.

Como te comentaba, muchas veces, usamos contravalores como si fueran valores. Hay cosas que yo valoro mucho y las quiero ofrecer a los demás, pero... como los otros no las valoran, ¡les obligo a vivirlas! Entonces impongo ‘mis valores’, pero la realidad me desmiente porque no son valores, sino contravalores, y la armonía de mi entorno se rompe y, posiblemente, también mi paz interior.

Por tanto, en esta definición hay una advertencia clarísima: evita ofrecer valores que los demás vivan como no deseables porque se convertirán en armas, bombas y balas y dejarán de ser valiosos. E irán en tu contra; en contra de tu riqueza y prosperidad.

Finalmente, sobre los valores, se debe tener en cuenta una última cosa importante: si te centras en dar, recibirás. Allí donde pones la atención se multiplica. Por tanto, si te centras

en dar valores que también son considerados valiosos por las otras personas, estos valores en tu vida se multiplicarán y la riqueza llegará. Todo aquello que compartes se multiplica. Lo bueno y lo malo; por tanto, mejor si compartes lo bueno. Vigila para no compartir agresiones, contravalores, o tu vida también se llenará de eso.

En definitiva, el secreto para tener una vida llena de cosas valiosas, una vida próspera, es compartir los valores de forma voluntaria para que se multipliquen.

Pero, ¿cuáles son estos valores adecuados?

5.

Los 5 valores para conseguir prosperidad en el trabajo

Estoy delante de mi ordenador. Antes de ser construido ya existía en la mente de alguien. Miro a mi alrededor y me doy cuenta de que esto mismo pasa con todas las realidades humanas: libros, muebles, máquinas, casas... Antes de materializarse, ya existían en la mente de alguien. Antes de existir un edificio, ya se podía ver en planos. Antes de construir una máquina, se piensa y se dibuja su diseño.

Todo lo que existe tiene sus raíces en el mundo mental. Nada se hace visible que no haya existido, previamente, en el mundo mental, en el mundo invisible de la mente.

También la prosperidad se diseña. Primero, en el mundo de los intangibles, en el mundo mental. Después se plasma en la realidad. Intentarlo al revés no dará resultado.

Y, ¿cuáles son las causas mentales invisibles y previas a la prosperidad? Como explicábamos en el capítulo anterior, es la expresión consciente y voluntaria de 5 valores concretos.

Existen numerosos valores que puedes aplicar en el trabajo. Pero tan solo 5 tienen una influencia directa y potente en la prosperidad y la riqueza.

Tenerlos muy presentes nos ayudará a crear riqueza, alcanzar el éxito y trabajar más a gusto con uno mismo y con el entorno. Son los siguientes:

1. Confianza

2. Compromiso

3. Lealtad.

4. Servicio.

5. Sabiduría.

“*Y ya está?*”, te preguntarás. Pues no; no bastará con mostrar voluntariamente estos 5 valores, también será necesario tener en cuenta aquellas situaciones que provoquen bloqueo a la prosperidad. Aquellos momentos o aquellas actitudes que no te dejen prosperar. Este tema también lo abordaremos más adelante, después de analizar los 5 valores fundamentales de la prosperidad. Porque expresar un valor es algo muy concreto y específico y debemos saber cómo hacerlo.

Ambos temas —**valores que generan prosperidad** y cómo eliminar los **bloqueos económicos**— conformarán un todo que nos guiará hacia la abundancia y la **prosperidad profesional** —y personal—, pues también se puede aplicar a nuestro día a día más próximo.

Pero, ¿cómo se deben expresar estos valores? ¿Qué significa, por ejemplo, expresar de forma sana y voluntaria la confianza?

5.1

Confianza:

3 herramientas para despertar la autoconfianza

La confianza es el primer paso hacia la prosperidad. No podrás ser próspero sin el apoyo ajeno, pero nadie te apoyará si no despiertas confianza.

Y es necesario que esta confianza nazca de una confianza en ti mismo/a. Si careces de autoconfianza, ¿cómo esperas que los demás confíen en ti?

Por tanto, la confianza tiene dos vertientes: la autoconfianza y despertar la confianza en los demás.

Primero abordaremos cómo incrementar la autoconfianza, tu autovaloración, y lo haremos ofreciéndote herramientas para incrementarla. Aquí están:

1. El egoísmo: sé el centro de tu vida.

2. La felicidad: toma la decisión.

3. La sabiduría: úsala como método.

1. El egoísmo

Sí, el egoísmo. ¿Sorprendido? ¿Sorprendida? Hablamos de egoísmo positivo, entendido como: **poner atención en ti**. Este es el primer paso para incrementar tu confianza: situarte en el centro de tu propia vida.

¿Quién es la persona más importante de tu vida? No hay ninguna duda: ¡tú! Sin ti, tu vida no tendría sentido; de hecho, no existiría. Por tanto, tienes un compromiso contigo mismo/a. Así pues, tienes que situarte en el centro de tu vida. Es decir, **escucha tus necesidades** y hónralas.

Eso no quiere decir que acabes haciendo lo que querrías — algunas cosas pueden ser inadecuadas —, pero sí implica escuchar todos tus deseos, tus necesidades, saber qué necesitas. Tienes que ser como un estetoscopio (el aparato que se usa en la medicina para auscultar el corazón) y escuchar las necesidades de tu propia vida para después decidir con sabiduría cuáles te llevan a más felicidad y prosperidad.

Si ignoras tus necesidades y tus deseos, no podrás cuidarte, tu autoconfianza será diminuta y los demás no podrán confiar en ti.

Tienes que imaginar que eres el centro del universo y debes priorizar la escucha de tus necesidades, de tus realidades. Ya se decía en la Antigüedad: *“conocerse a uno mismo es la base de la felicidad y de la vida”*. Pues, ¡ya lo sabes!

Ponerte en el centro de tu vida es lo que conocemos como **egoísmo en positivo: pensar en uno mismo y buscar tu bien respetando a los demás**. Si no estás bien contigo mismo/a, no podrás dar tu máximo, ni en el trabajo ni en la vida. ¿Cómo podrías despertar confianza si no te conoces y no das tu máximo?

En cambio, el verdadero egoísmo, **el egoísmo en negativo, es obligar a los demás a que se adapten a ti**. Es decir, no eres egoísta cuando escuchas tus necesidades, ni cuando eres el centro de tu vida; sino cuando obligas a los demás a hacer lo que tú quieres, cuando te niegas a adaptarte a los demás, cuando les obligas a actuar de una manera diferente a como querrían. Pretender que la gente se adapte a ti, ¡eso sí es egoísmo! Pero cuidarte, escucharte... no lo es.

De hecho, si tú te conoces serás más fiable y, por tanto, será más fácil que confíes en ti y que los demás también lo hagan. ¿O es que ignoramos que, para confiar en alguien, hace falta conocerlo bien?

En este sentido, te recomiendo que hagas trabajos serios de autoconocimiento: lecturas, ejercicios, cursos... Sobre este autoconocimiento construirás toda tu vida y la prosperidad tendrá donde echar raíces. Sin un yo sólido, no hay tierra fértil donde la riqueza y la prosperidad puedan fructificar.

2. La felicidad

Cuando ya seas el centro de tu vida, la segunda herramienta que te sugiero es: **prométete hacerte feliz**. No puedes saber qué pasará en tu vida, pero **sí puedes decidir que, pase lo que pase, serás feliz**. Hacerte esta promesa es clave.

Al fin y al cabo, **aprender a ser feliz es el propósito de la vida**. Hazte la promesa de ser siempre feliz y tu autoestima será sólida pase lo que pase.

Para conseguirlo, te sugiero el ejercicio siguiente:

Por la mañana, cuando te laves la cara, mírate en el espejo y di: *“Hoy te haré feliz”*; u *“Hoy, pase lo que pase, seré muy feliz”*; o dirigiéndote a ti, que estás reflejado en el espejo, puedes decirte: *“Hoy no te fallaré, te cuidaré y te haré feliz”*.

Lógicamente, si ya has cumplido con el primer punto de estos consejos (situarte en el centro de tu vida), este paso te será natural y lógico.

O bien, escribe estos mismos mensajes —u otros; sé creativo— directamente en el espejo o donde quieras —el móvil o el escritorio de tu ordenador, por ejemplo—, para que cada mañana los puedas leer e interiorizar.

Es una manera consciente de empezar el día: prométete que buscarás la felicidad y recuérdalo en todo lo que hagas durante el día —sobre todo en situaciones difíciles— para que tus decisiones y actitudes se encaminen hacia este propósito: la felicidad profunda y permanente.

3. La sabiduría

Ya tienes claro que debes ser el centro de tu vida; ya te has prometido hacerte feliz... ¿y ahora, qué? Existen dificultades, ¿verdad? No todo es de color de rosa, ¿no?

Hazte la promesa de usar la **sabiduría** —el conocimiento, el razonamiento— para expulsar tus limitaciones mentales, que son las que impiden que alcances la felicidad y la confianza en ti. Si tienes pensamientos o ideas que no son ciertas, estas truncarán tu felicidad, te harán sufrir.

¿Cómo saber que una realidad aún no la vemos con la suficiente sabiduría? Pues porque nos hace sufrir. Entonces, ¿qué es necesario? Pues estudiarla hasta que, al comprenderla totalmente, el sufrimiento desaparezca y surja la felicidad que somos en esencia.

Esta sabiduría implica el firme compromiso de **estudiar qué no te hace feliz**, por qué y cómo arreglarlo. Cuando tengas un contratiempo o una limitación busca la solución: no te encalles. Si sufres es que aún no comprendes totalmente el significado de lo que vives. ¡Esfuézate en entenderlo!

En muchas ocasiones, **ante un problema nos bloqueamos, nos quejamos o culpamos a los demás**. Lo que debemos hacer es **utilizar la sabiduría**, el conocimiento, para superar

este problema. ¿Cómo? Intentando entender **qué debemos aprender** de esta situación, qué aprendizaje profundo estamos recibiendo. Porque detrás de cualquier dificultad existe una incapacidad para solucionar una parte de la realidad, una ignorancia de cómo gestionarla y, por tanto, **una dificultad es una oportunidad** para aprender a hacerlo y dejar atrás para siempre este tipo de situaciones.

En un capítulo aparte hablaremos de la sabiduría con más profundidad, pero si somos capaces de aplicar lo que hemos escrito aquí, la propia vida será mucho mejor.

Muy importante: no creas nada de lo que hay en este libro que no sea una evidencia experimental para ti. Procura aplicar lo que te contamos para experimentarlo y comprobarlo.

Al aplicar estas 3 herramientas —Egoísmo, Felicidad y Sabiduría— verás los excelentes resultados que te producen y se convertirán en evidencias experimentadas en primera persona, al observar como tu autoconfianza crece sólidamente.

Y llegados a este punto, nos podemos preguntar: ¿cómo podemos despertar la confianza en las personas de nuestro entorno? Te lo responderemos a continuación.

Confianza:

2 pasos para despertarla en otras personas

Despertar la confianza en los demás es fundamental para ser prósperos. Cualquier empresa, cualquier trabajador/a o cualquier proyecto necesitan despertar la confianza de su entorno para crecer. Necesitamos despertar la confianza de los clientes, de inversores, de proveedores...

¿Y cómo puedes aumentar la confianza de los demás? En dos pasos:

1. Muestra tus valores explícitamente

Para aumentar tu confianza en los demás, **es necesario que muestres tus valores explícitamente**, que los demás los perciban. Si alguien recibe un valor de ti, entonces generas confianza en él de manera automática.

¿Y cómo saber si realmente hemos expresado verdaderamente un valor? Como ya te hemos avanzado al inicio de este libro, si lo hemos hecho bien, este valor tiene que:

- **Aumentar tu paz interior:** te hará sentir en paz contigo mismo, que has hecho lo correcto expresándolo.

- **Mejorar la armonía exterior:** mejora tu entorno. La persona que recibe el valor lo acepta con gratitud.

Es necesaria esta **doble verificación** para saber que el valor ha sido expresado correctamente. Si no es así, no estamos ante un verdadero valor y nos lo tenemos que replantear. No todos los valores pueden expresarse en todos los contextos, a veces, ciertos entornos sociales no los pueden entender, por más valiosos que nos parezcan a nosotros.

Mostrar nuestros valores explícitamente y de forma consciente y voluntaria multiplica la confianza del entorno hacia nosotros. Por ejemplo, si fabricamos un producto alimenticio de excelente sabor y calidad ecológica claramente demostrada, las personas que valoran el gusto y el origen ecológico de los productos confiarán en nosotros. Si somos un medio de comunicación que muestra los argumentos de la gente que piensa como nosotros y de los que piensan lo contrario, realizando un análisis minucioso de la realidad, conquistaremos la confianza de los lectores que quieren tener informaciones fidedignas y contrastadas.

En este sentido, es necesario entender que no todo el mundo apreciará nuestros valores y, por tanto, si no tenemos un grupo suficiente de personas que los valoran, difícilmente podremos tender a la prosperidad. Los valores son valores en relación. Es decir, debemos ser conscientes de si los valores

nos abren puertas y nos ofrecen apoyo o, en cambio, se convierten en contravalores. Esta última idea es importante en el mundo laboral si queremos prosperidad.

2. Tener unas relaciones excelentes

Además de mostrar los valores, también es necesario **cultivar unas excelentes relaciones** con los demás, sin importar quiénes sean: compañeros y compañeras de trabajo, jefes y mandos, clientes, inversionistas, familia... Tan solo relacionándonos desde la excelencia podemos generar confianza.

La manera como te relaciones con los demás despertará su confianza. La gente con quien trabajas debe estar contenta de tenerte como compañero, como mando o como jefe. Sí, esta es una manera simple de saber si estás aplicando las siete herramientas que te ofrezco a continuación: ¿las personas están contentas de trabajar contigo? Si la respuesta es negativa, seguro que alguna de las siete herramientas siguientes te ayudará a modificar lo que haces y, al modificarlo, el resultado mejorará.

Aquí están las 7 herramientas para alcanzar unas relaciones de excelencia con cualquier persona y en cualquier situación:

1. Renuncia a cambiar al otro: recuerda el egoísmo positivo.

Ante una dificultad: **debes cambiar tú**, no los demás.
Limitate a dar tu máximo. Haz lo que te toque hacer, pero

no obligues a los demás a hacer lo que no quieren porque es, literalmente, imposible: si una persona no quiere cambiar, no la cambiarás. Tan solo puedes cambiarte a ti mismo/a, así que hazlo. Deja de luchar contra el exterior y trabaja a favor de lo que sí puedes hacer, de tu cambio interior.

RECUERDA:

Tú eres el centro de tu vida. Egoísmo en positivo: pensar en ti mismo/a y buscar tu bien respetando a los demás

2. Renuncia a la queja: valora lo que tienes.

Si te quejas, le estás diciendo a la vida que no valoras lo que tienes, que quieres que te lo quite. Entonces, la vida entiende que no lo quieres y te lo quita. Y cada vez tienes menos. Por tanto, cada vez eres más pobre.

La opción correcta es valorar lo que sí tienes, centrar tu atención en lo que valoras. Haciéndolo facilitas que la vida entienda qué quieres y, por lo tanto, que se multiplique.

Muchas veces nos sentimos cómodos en el papel de víctima. Pero el victimismo no genera prosperidad, sino pobreza.

RECUERDA:

La queja lleva a la pobreza y la valoración, a la riqueza

3. Renuncia a culpar: asume tu responsabilidad.

Tú eres el único responsable de tus actos y de tus decisiones. Si te has equivocado, acéptalo y busca soluciones; y aprende la lección para no equivocarte de nuevo.

La culpa es una manera de excusarnos ante nuestros errores y nuestra ignorancia. La queja evita la responsabilidad porque se culpa a los demás de lo que ocurre. Cuando en realidad eres tú quien toma las decisiones.

Si alguien te ha engañado en un negocio y has invertido tu dinero erróneamente y lo has perdido, puedes tener la tentación de culparlo: *“La culpa es del que me ha engañado”*. Pero en la realidad eres tú quien le ha dado crédito, mientras que otras personas no lo hacían. Por tanto, está claro que la otra persona mentía, pero la responsabilidad de creerle es tuya.

¿Y enfocarlo así sirve de algo? ¡Claro! ¡De mucho! A partir de ahora cambiarán tus criterios para dar crédito a alguien; a partir de ahora verificarás las informaciones antes de darlas por válidas.

No culpes al otro, asume tu poder, aprende y actúa en consecuencia. La prosperidad no es posible sin aprendizaje, por tanto, debemos renunciar a la culpa para poder aprender. Ya lo comentábamos antes: el victimismo es totalmente inútil.

RECUERDA:

Si no soy responsable de mis actos, la abundancia se rompe

4. **Renuncia a la violencia:** actitud 100 % positiva.

Física, verbal y también mental. Ten una **actitud 100 % positiva** y podrás afrontar mejor las situaciones. ¿Qué significa una actitud positiva? Simplemente una actitud en la que tú das siempre tu máximo al margen de lo que haga el exterior.

Y este factor —al margen de lo que haga el exterior— es clave, porque tú eres quien realmente decides tu conducta y, entonces, eres fiable para los demás y podrán confiar en ti. Si la manera de tratar a la gente depende de factores externos, nadie podrá estar totalmente seguro de cómo lo tratarás hoy. No decidirás tu conducta, no serás fiable: a menudo agredirás a los demás.

Una actitud 100 % positiva implica una relación totalmente libre de violencia. **La violencia conlleva más violencia** y rechazo; por lo tanto, no aporta buenas relaciones.

Pero aquí, debemos distinguir tres tipos de violencia diferentes en nuestras relaciones, **tres tipos de violencia a las que debemos renunciar:**

a) Violencia física: Hoy en día, parece claro el rechazo general a la violencia física, y estoy seguro de que éste no será tu problema. Si lo fuera, no estarías leyendo este libro.

b) Verbal: Las malas palabras, las amenazas verbales, el tono de la voz, el chantaje emocional, culpar, la queja, los gestos punzantes, los silencios asesinos..., son muestras claras de violencia hacia el otro y, obviamente, nos impiden tener buenas relaciones.

Nadie quiere relacionarse con jefes, mandos o compañeros de trabajo que dicen las cosas de mala manera, ¿no? Y no es necesario que sea siempre, tan solo hace falta que maltratemos a las personas verbalmente de forma puntual y ya habremos roto su confianza. Una persona que te habla mal, te insulta, te culpa o te chantajea, aunque solo sea ocasionalmente, rompe tu confianza, no es fiable, y debes protegerte de ella.

Por eso no existen medias tintas: debes renunciar completamente a la violencia comunicativa si quieres relaciones excelentes con los demás. Ya hemos renunciado a la violencia física, renunciar a la violencia verbal también es posible.

c) Mental: Y aquí llega un tipo de violencia en el que, muchas veces, ni tan siquiera se piensa: la violencia mental. Pensar mal de los otros es violencia hacia ellos, es negarles el derecho a equivocarse, negarles el derecho a actuar diferente a nosotros, es obligarles a ser como nosotros queremos... ¡Egoísmo dañino!

Por tanto, también es importante llegar a superar esta violencia. Debemos investigar la realidad hasta darnos cuenta de algo clave: el otro lo hace lo mejor que puede, no sabe hacerlo de otra manera. No sabe más. Si piensas de esta manera, dejas de agredir a los demás y toda tu vida se libera de violencia.

Naturalmente, cuando alguien hace algo mal, cuesta mucho adoptar esta actitud: *“No sabe más, no es su culpa”*. Pero, si

llegas a pensar de esta manera y lo combinas con la séptima herramienta del amor que leerás en breve, tu realidad se transformará.

Me gustaría remarcar textualmente que tu realidad se transformará cuando renuncies, dentro de ti, a la violencia. La violencia seguirá existiendo en ciertos mundos, pero estará lejos de tu vida.

.....

RECUERDA:

Renuncia a agredir y en tu mundo desaparecerá la violencia

.....

5. Renuncia a sufrir: aprendo de las dificultades.

Nuestra paz y felicidad son lo más importante que poseemos. Por tanto, cuando la vida nos pone ante situaciones difíciles, debemos entender que hemos de aprender a gestionarlas en lugar de lanzarnos a los brazos del sufrimiento.

Y esto nos lleva a entender esta quinta herramienta de las relaciones excelentes: **Agradece las dificultades**, porque te harán crecer; en lugar de sufrir. Renuncia a sufrir y recuerda: tu paz es mucho más importante que esta dificultad; ¿qué debes aprender de ella? Las situaciones difíciles conllevan un aprendizaje. Enfrentarte a situaciones difíciles **te ayuda a crecer**. Renuncia a sufrir.

Cada palo en la rueda es una experiencia, una manera de sobreponerte y la experiencia te da conocimientos, sabiduría y seguridad para próximas ocasiones. Tenlo muy presente en las relaciones que te parezcan especialmente difíciles: no sumes tu sufrimiento a la dificultad, no te será de ninguna utilidad. Ya sé que puede parecer que te esté tomando el pelo, pero lo afirmo muy seriamente: la felicidad es una decisión y vale la pena tomarla, y con más motivo cuando las cosas son difíciles.

Las primeras veces que nos encontramos ante una dificultad siempre es más complicado salir airoso por el desconocimiento que suscita la nueva situación. Pero la segunda vez todo fluye mejor. ¿Por qué? Porque ya lo has vivido una vez y ya no existe el efecto sorpresa y, por tanto, tienes más confianza en que todo saldrá bien. Si una vez te ha salido bien, también podrás hacerlo dos o tres. Pero ello no sucederá si, cuando aparece una dificultad, te niegas a aprender y prefieres sufrir olvidando que, pase lo que pase, serás feliz.

Si te relacionas de esta manera con los demás, cada vez tus relaciones serán más sabias y más fluidas, poco a poco se irán aproximando a la excelencia.

RECUERDA:

Cuando una circunstancia es difícil, puedes comprobar si valoras más tu paz y felicidad, que la dificultad

6. **Renuncia a huir:** amaré la vida que me toque.

Esta es la vida y **el trabajo** que tienes. **Ámala**, aunque no te guste. Y amar también incluye las otras 6 herramientas. El secreto no está en tener la vida que sueñas, en tener el trabajo que realmente amas; sino en amar la vida y el trabajo que tienes.

En castellano se afirma: *“Lo que resistes persiste”*. Por tanto, debemos dejar de resistirnos a la vida que tenemos y amarla. Tan solo así fluye y nos transforma. No podemos ser felices en una vida diferente a la nuestra. ¿Podemos amar la función laboral que cumplimos? ¿Podemos amar a los compañeros y compañeras que tenemos? ¿Podemos amar la realidad corporal, física, económica..., que tenemos? Solo si la amamos se puede transformar.

Pero no te confundas: amar no es un sentimiento, sino la aplicación de estas siete herramientas que ahora estás leyendo. Amar es querer el máximo bien para mí y para el otro, aplicar estas siete herramientas de relaciones excelentes.

Ten también muy claro que no digo que tengas una actitud pasiva, ni que renuncies a los sueños, ni a la acción, ni a hacer planes. Al contrario, te animo a hacer planes, a tener sueños, a actuar..., amando tu momento presente. No huir no significa renunciar definitivamente a tus sueños, a tu felicidad.

RECUERDA:

Ama la vida que tienes; quien no puede ser feliz con lo que tiene tampoco podrá ser feliz con lo que tendrá

7. Renuncia a interferir: respeta la libertad del otro.

Si has entendido las otras leyes, habrás visto que se basan en un respeto fundamental de la libertad de los demás. Pero también he insistido en que ello no debe implicar una actitud pasiva, un 'todo me viene bien', un pasotismo.

Esta séptima herramienta de las relaciones excelentes profundiza en estos dos puntos.

Cada cual toma sus decisiones, y **cada cual debe asumir las consecuencias** de estas decisiones.

¿Qué implica esto? El respeto hacia las decisiones de los demás: no criticar, no juzgar, no castigar... ¡y no salvar! Es decir, permitir que las personas comprueben el resultado de sus acciones. Si las personas no vivimos las consecuencias de nuestras decisiones, no aprendemos; y por tanto, no crecemos.

Salvar a alguien de las consecuencias de sus propias acciones es una falta de amor: le estás impidiendo aprender. Pero igual que no salvamos, tampoco criticamos, agredimos, castigamos, discriminamos...

Si alguien nos pide consejo se lo damos, pero no podemos evitar que cada persona actúe como crea oportuno. Impedirlo sería una falta de respeto hacia la otra persona. Respetar las decisiones ajenas, centrarnos en las nuestras sin culpar, sin juzgar, valorando lo que tenemos, amando lo que hacemos y aprendiendo de las consecuencias. Ésta es la esencia de esta herramienta.

RECUERDA:

Cada persona toma sus decisiones y es una falta de respeto impedir que aprendan de sus consecuencias

En conclusión, aplica poco a poco estas 7 herramientas para tener unas excelentes relaciones y los demás confiarán en ti. ¿Te imaginas cómo te sentirías ante una persona que te respeta, que ama lo que hace, que no te juzga ni te culpa —incluso cuando te equivocas— y que no te obliga a cambiar de opinión cuando la suya es diferente? ¿Entiendes la importancia de estas herramientas para mantener unas relaciones armoniosas?

La importancia de estas herramientas es inmensa. Aplicarlas cambia la perspectiva sobre la propia vida y las relaciones con uno mismo y los demás. Son herramientas clave.

Además, te servirán tanto para tu vida laboral como para la personal. Práctico, ¿no? Eso sí, nadie dice que sea fácil. Para ir las integrando, te sugerimos dos alternativas:

En primer lugar, cada uno de los siete días de la semana, céntrate en una herramienta concreta. Los lunes, por ejemplo, céntrate en no quejarte y en valorar; el martes, por ejemplo, céntrate en no culpar y en asumir la responsabilidad... Verás como, en pocas semanas, las irás integrando.

Una segunda opción es integrar dos herramientas en tu vida cotidiana y, cuando ya las tengas completamente integradas, añadir otra. Y así sucesivamente hasta que hayas integrado las siete herramientas en la práctica diaria.

Una vez que las apliques, verificarás que son totalmente ciertas. Igualmente, también puedes verificar que lo son haciendo, simplemente, lo contrario: no aplicarlas. Verás que es un absurdo y que es necesario seguirlas. Por ejemplo, crítica y culpa a alguien y verás que la relación se estropea: habrás verificado que hace falta renunciar a la crítica y a culpar. Sencillo, ¿verdad?

No te digo que me creas, te pido que lo verifiques: así no querrás actuar diferente de como aconsejan estas siete herramientas.

Despertar la confianza de los demás es sencillo siguiendo estas indicaciones, pero a menudo hacemos acciones que, aunque sean socialmente habituales, rompen la confianza. Creo que vale la pena que les echemos un vistazo en el capítulo siguiente.

Confianza:

Los 9 errores habituales que la rompen

Tan importante es saber cómo puedes ganar la confianza de los demás como saber qué aspectos la rompen. Acuérdate de que, cuando la confianza se rompe, cuesta volverla a construir. Si queremos una vida próspera, debemos poder generar confianza y evitar acciones que la puedan romper.

Las acciones, socialmente habituales, que debemos evitar porque rompen la confianza son las siguientes:

1. Mostrar las preocupaciones

Confía en los demás para realizar una tarea. Si tú no muestras confianza, a ellos les será difícil confiar en ellos mismos y en ti.

Por ejemplo, si eres jefe o mando intermedio, cuando debas confiar una nueva tarea a alguien, anímalo, dile que puede. Muéstrale confianza —aunque sepas las dificultades del trabajo en cuestión—. Confiar en los demás los apodera y los

acerca al éxito. Si tú muestras confianza hacia los demás, te recompensarán con mayores y mejores resultados y, a la vez, con el reconocimiento hacia el voto de confianza que les has dado.

En cambio, cuando una persona se muestra muy preocupada ante los demás, éstos tienden a esconderle información para que no se preocupe. Esto pasa a menudo en las familias: ante un padre o una madre que se preocupa mucho por todo, los hijos tienden a esconderle informaciones: le esconden que irán en coche, o que han conocido a alguien que les gusta, o que... Y lo hacen para evitar que *“me raye con sus preocupaciones”*.

De todos modos, socialmente está bien visto preocuparse. Parece que una persona que se preocupa está mostrando interés. Pero el resultado es el contrario. Te ruego que no creas lo que te digo, te ruego que lo compruebes: ¿has vivido con personas que se preocupan mucho?; ¿has comprobado como el entorno les esconde información?; ¿has visto como mostrar las preocupaciones bloquea a las personas con iniciativas en lugar de ayudarlas?

Por tanto, debemos tener muy presente que las preocupaciones rompen la confianza. Y esto que estoy afirmando sirve también —como muchas otras cosas— para el mundo de los negocios y para el mundo personal y familiar.

2. Posesión

Hemos sido educados/das en una sociedad donde la propiedad es sagrada: ¡Eso es mío! Pero la realidad es bien diferente, verdaderamente no tenemos nada. Nada nos pertenece. Si tuviéramos cosas, podríamos decidir siempre sobre ellas. Reitero la palabra “*siempre*”.

Pero la realidad es diferente: nosotros administramos cosas, disfrutamos de objetos e, incluso, disfrutamos y usamos nuestro cuerpo; pero no lo poseemos. La creencia absurda de que mis trabajadores son míos, de que la fábrica es mía, de que mis hijos e hijas son míos, de que mi cuerpo es mío..., tan solo nos trae problemas.

Los trabajadores de una empresa no son de la empresa. Pueden dejar la compañía cuando quieran. Los hijos no son nuestros, cuando llegan a adultos, pueden decidir lo que quieran y, en todo caso, pertenecen a la vida y no a los padres. El cuerpo lo usamos, pero no es nuestro, ya que ¡ni tan siquiera podemos decidir si se pone o no enfermo!

Si actúas como si las cosas fueran tuyas, actuarás de manera emocional y con poca sabiduría, esto romperá la confianza. Pero si sabes que nada es tuyo, sino que tú solo debes administrarlo, tu conducta será muy sabia y la confianza se multiplicará.

Ni la empresa es mía —aunque posea el 100 % de las acciones—, ni el lugar de trabajo es mío, a pesar de que tenga una plaza funcionarial con mi nombre. Estamos al servicio

del proyecto de la empresa, estamos para servir y nosotros pasaremos y la realidad continuará. No es nuestra, al revés: estamos aquí para servirla.

Si actuamos desde este concepto de servicio y no posesión, la confianza se multiplicará. Si actuamos desde el ‘mío’, la confianza se romperá.

3. Sentimentalismo

Relacionarse con los demás desde los sentimientos. Solo es adecuado hacerlo si éstos son buenos. Si no, debemos buscar una manera sabia de gestionarlos.

¿Qué sentido tiene lanzar toda nuestra ira sobre una persona? ¿Creemos que esto mejorará nuestra relación?

¿Qué sentido tiene relacionarme con alguien enfadándome, desde la venganza o la maldad?

Si me relaciono con los demás a partir de lo que siento, cuando mis sentimientos sean “negativos” —y eso pasará inevitablemente en algún momento—, romperé la confianza. Me debo relacionar desde las 7 herramientas de las relaciones excelentes que hemos explicado antes, al margen de que la persona me caiga bien o mal, de que esté de buen o mal humor. Los sentimientos negativos sirven para conocer mis limitaciones mentales, pero no para relacionarme con los demás. Si me relaciono desde cualquier sentimiento, desde el sentimentalismo, romperé la confianza de los demás.

4. Susceptibilidad

No te tomes nada personalmente. No te ofendas, por ejemplo, cuando tu jefe te diga que no has hecho bien algo; no es nada personal hacia ti. Si lo hubiera hecho otra persona con el mismo resultado, también se lo habría dicho. Su forma de decirlo, bien o mal, no tiene que ver contigo, sino con sus habilidades.

Tú solo eres responsable de lo que tú dices, haces y piensas dentro de ti. Pero no eres responsable de lo que los otros dicen, hacen o piensan. No te tomes nunca nada personalmente y todo el mundo sabrá que eres confiable.

Tómate las cosas personalmente —como es habitual hacer— y verás como la confianza se resiente: nadie puede mantener una confianza total con alguien con quien se debe ir con pies de plomo.

5. Agresividad

Ni física, ni verbal, ni mental. Ya hemos visto que provocan rechazo, entre otros aspectos. No profundizaremos en ello porque ya lo hemos abordado cuando hemos hablado de las 7 herramientas para unas relaciones excelentes.

Aun así, parece que mucha gente no lo entiende así y sigue gritando y faltando al respeto a gran parte de su entorno. ¡No me extraña que no despierten ninguna confianza!

6. Ignorancia negada

¿Dejarías tu coche a alguien que no tiene carnet de conducir porque no sabe conducir? ¡Nunca!

Las personas que no saben rompen nuestra confianza. No hables de lo que no sabes. Admite lo que ignoras y acepta que te asesoren. Es necesario aprender. Busca la sabiduría para aprender y encontrar soluciones a las situaciones que aún no dominas.

Hacer ver que eres un sabelotodo cuando ignoras un tema te hará perder toda la confianza.

7. Proteccionismo

Proteger a tus compañeros, mandos intermedios o jefes, salvarlos de sus errores, implica hacer daño a la empresa y a ti mismo. Debemos aprender de los errores, no son malos, al contrario: nos aportan sabiduría.

Si tiendes a cubrir a los que se equivocan, a esconder los errores ajenos, a asumir responsabilidades que no te corresponden, no tan solo haces daño a la empresa porque le impides saber dónde radica su problema para resolverlo, sino que también te hace poco confiable.

8. Mentira

Predica con el ejemplo. Si exiges puntualidad, sé puntual tú también. No quiero ampliar este punto porque es bien conocido: decir una cosa y hacer otra rompe totalmente la confianza.

9. Sinceridad total

Hay gente que está orgullosa de no tener pelos en la lengua. Creen que decir lo que piensan es decir la verdad. Pero si digo lo que pienso no estoy diciendo la verdad, sino dando mi opinión. No conocemos la verdad, sino una parte de ella, mi visión. Confundir la verdad con la opinión ya es un gran error de partida.

Pero usar mi opinión para arrojarla a la gente todavía es peor. Las personas que dicen lo que piensan —a menudo sin haberlo meditado previamente— y no les importa si sus palabras hieren a los demás, porque no tienen pelos en la lengua, acaban estropeando las relaciones y rompiendo la confianza. ¿Cómo puedo confiar en alguien que no mide si lo que dice es adecuado en el fondo y en la forma?

La sinceridad está sobrevalorada y a menudo se confunde la sinceridad con el *sincericidio*. Las cosas tan solo hace falta decirlas si mejoran el silencio. En caso contrario, lo mejor es callar discretamente a la espera de que nuestra palabra pueda volver a ser útil.

5.2

Compromiso:

Las obligaciones no existen

Una vez esclarecidas las premisas de la confianza, el segundo valor que debemos expresar para conseguir la riqueza es el COMPROMISO. Lo contrario del compromiso es la obligación. Mientras que el compromiso nos lleva a la prosperidad, la obligación nos trae la carencia.

El primer compromiso es contigo mismo. Si no tienes compromiso contigo y con lo que haces, no eres una persona confiable. Ergo, no encontrarás la **prosperidad**. Debes entender que en la vida todo lo que haces es porque quieres. Lo haces libremente. No digo que te guste, digo que si lo haces es porque tú lo has decidido. Podrías haber decidido otra cosa, pero no lo has hecho. Todo lo haces porque quieres.

Las obligaciones son una ficción. Podrías hacer una cosa diferente, pero deberías pagar su precio correspondiente.

Todo tiene un precio y nosotros escogemos qué precio queremos pagar. Si una cosa no la quieres hacer, puedes no hacerla; pero tendrá consecuencias. Decir que la haces porque no eres libre, que te obligan, es mentirte.

Cada persona decide por ella misma y cada decisión implica unas consecuencias que hay que asumir. Así que si en el día a día haces algo que no te gusta, en realidad, es porque tú quieres. Tú tienes la posibilidad de tomar una nueva decisión.

Y éste es, en realidad, tu compromiso: hacer lo que has decidido hacer y hacerlo sabiendo que lo realizas libremente.

¿Con qué estás comprometido?

Si no lo has decidido conscientemente, acabarás haciendo cosas a regañadientes. Vivirás como si fueras esclavo. Olvidarás que eres libre y actuarás como si te obligaran..., y ello te cerrará el paso a la riqueza.

Si quieres abrirte a la prosperidad, te has de comprometer a ser útil de alguna manera y entregarte a ello. No te puedes comprometer con el dinero que piensas que obtendrás con tu acción, sino comprometerte con la misma acción. Querer ser útil con ella.

Hay gente que está comprometida con sus beneficios, con su dinero: ¡grave error! Si lo que te importa los ingresos, no estás comprometido con lo que haces, sino tan solo con el dinero. No eres fiable. No puedes despertar la confianza.

En cambio, si te has comprometido a actuar dando tu máximo y con una actitud positiva, sabiendo que lo haces libremente, la puerta a la prosperidad está abierta.

Recuerda: quien a nivel laboral está comprometido solo con el dinero no crea riqueza o abundancia. Primero debes comprometerte, libremente, contigo, a dar tu máximo y de forma positiva, a ser útil a los demás.

Te propongo un ejercicio: A nivel laboral...

¿A qué estás comprometido? ¿Cómo quieres mejorar la vida de los demás? ¿Cómo quieres ser útil al mundo? ¿Qué quieres aportar? Te sugiero que lo escribas. Si no lo tienes claro, es que no tienes ningún compromiso real y serio con el mundo y, en consecuencia, la puerta de la prosperidad se cerrará.

¿Ya sabes a qué estás comprometido? Ahora responde las siguientes preguntas: Este compromiso...

- **¿Depende de los demás?** Respuesta correcta: No. Porque si depende de los otros, no puedes asegurar que se cumpla; tan solo debe depender de ti.

- **¿Es claro?** Respuesta correcta: Sí. Porque si no está clara la forma como tú eres útil a los demás, nadie pedirá tu ayuda.

- **¿Es motivador para ti?** Respuesta correcta: Sí. Porque no puedes comprometerte con algo que no vivas como auténtico.

- *¿Se ve un beneficio para el mundo?* ¿Tu trabajo beneficia al mundo, a las personas y/o a la empresa? Respuesta correcta: Sí. Porque si no beneficia a nadie, ninguna persona tendrá interés en lo que ofreces.

A partir de estas respuestas puedes ver **una misión, un objetivo laboral** y, por tanto, **el compromiso** de cumplir esta misión.

POSIBILIDAD A: Si tienes una misión: ¡Felicidades! ¡A cumplirla!

POSIBILIDAD B: Si no ves ninguna misión, pregúntate: ¿Realmente estoy en el trabajo adecuado o tengo que cambiarlo?

Vamos, un ejercicio más. Para saber qué compromiso tienes a nivel laboral con tu trabajo...

*Imagínate que tienes mucho, mucho, pero mucho dinero.
¿Qué harías? Coge un lápiz y apunta las cosas que harías.
No leas el párrafo siguiente hasta que no lo hayas escrito.*

Si entre estas cosas no aparece tu situación laboral, es que no estás comprometido con tu trabajo actual, solo con el dinero que te reporta. Como ya te he comentado, el compromiso no puede ser solo con el dinero. Éste es precisamente un motivo por el que tienes la prosperidad bloqueada. Más adelante hablaremos sobre qué bloquea a la prosperidad.

Si te parece, podemos pasar al tercer valor: la lealtad.

5.3

Lealtad:

Siempre cumplo mis
acuerdos

Ya tienes confianza en ti mismo, los otros confían en ti y ya has adquirido un compromiso-misión con el trabajo. Ahora necesitas ser fiable en los acuerdos que adquieras con los demás y contigo mismo. Aquí aparece la lealtad: **la virtud de cumplir aquello con lo que te comprometes.**

Naturalmente, primero hay un compromiso, un acuerdo, y después, la lealtad a estos acuerdos. **Sin acuerdos previos, la lealtad no tiene sentido.** Para ser leal hace falta tener unos acuerdos y la decisión firme de cumplirlos.

Y aquí quiero volver a recordar que cualquier acuerdo —como todo en la vida, como decíamos en el capítulo anterior— es una **decisión libremente escogida.**

Naturalmente que los acuerdos son siempre negociables

y, por tanto, renegociables cuando las circunstancias cambian. Pero una vez se han adquirido, se debe ser leal en su cumplimiento.

Por tanto, los acuerdos **no** se pueden **romper unilateralmente sin hablarlo con la otra parte**. Si fuera posible romper cualquier acuerdo cuando se quisiera sin hablar con la otra parte, significaría que no hay compromiso ni lealtad y, por tanto, que el acuerdo es papel mojado: tan solo lo sigo si quiero.

Además, respecto al tema de la prosperidad y la riqueza que nos ocupa, debemos tener presente que romper acuerdos cuando se quiera y sin avisar a la otra parte corta la fuente de la abundancia. Te conviertes en una persona en quien no se puede confiar y la prosperidad se corta completamente en tu vida.

Pero si eres leal con tus acuerdos, la prosperidad se acerca aún más.

En todo caso, también debemos tener presente que, aunque no rompas las normas del acuerdo, la otra parte sí puede hacerlo, y entonces, ¿qué pasa? ¿Cómo debes actuar?

Bien, aquí tenemos dos consecuencias claras:

- 1. Fin de la relación:** la unión de ambas partes se rompe.
- 2. Fin de las exigencias:** porque ya no existe relación, no hay acuerdo. Parece evidente, pero hay gente que a pesar de romper el acuerdo todavía exige a la otra parte.

Si se rompe el acuerdo unilateralmente, una parte irá por un camino paralelo que no es la realidad. Por tanto, **si tú rompes el acuerdo pierdes la abundancia, truncas las leyes de la prosperidad.** Pero si es la otra parte quien rompe el acuerdo de forma unilateral y sin negociar, entonces te has liberado de todas las obligaciones existentes, tienes plena libertad de nuevo; nadie te puede exigir que cumplas nada, el acuerdo ya no existe. Si así lo quieres, podrás llegar a nuevos acuerdos con otras partes que sean confiables.

Y aquí aparece otro punto fundamental dentro del valor de la lealtad: **¿Cómo llegar a acuerdos?**

Los dos pasos básicos para llegar a acuerdos son:

PRIMERO: Plantearnos si somos **compatibles o incompatibles** con la otra parte. Lógicamente tan solo realizaremos acuerdos con personas o entidades compatibles: una parte que no es confiable o leal no es compatible con nosotros. Tan solo somos compatibles con personas u organizaciones que mantengan lealmente los acuerdos.

SEGUNDO: Si somos compatibles, tenemos diferentes opciones para intentar llegar a un acuerdo:

a) Decir sí a lo que nos propongan. La opción ideal, porque ambas partes están de acuerdo con las premisas. Si ello no es posible, te puedes plantear el paso siguiente: ¿puedo ceder?

b) Ceder a la propuesta de la otra parte. Una parte cede porque, aunque lo haría diferente, no lo ve como un obstáculo relevante para seguir con la relación que, en conjunto, se valora como positiva.

Se debe remarcar que si cedemos lo hacemos de forma voluntaria y, por tanto, es absurdo llevar una contabilidad de “*yo he cedido por ti y tú estás ahora en deuda conmigo*”. O cedes voluntariamente porque no lo ves como un obstáculo importante en la relación, o continúas negociando aplicando el punto siguiente. Pero ceder con la intención de vengarte o pensando que te lo compensará más adelante es ser desleal y nunca lo haremos. Nunca.

c) Buscar un punto medio. La opción de “*ni para ti ni para mí*”. Encontrar una postura que las dos partes puedan aceptar, aunque no sea la que consideran óptima. Si no es posible encontrar un punto medio en una negociación, tendremos que pasar a la fase de informar.

d) Informar de una postura inamovible. Se informa de que tal condición es, simplemente, *sine qua non*, imprescindible. Se informa de que sin esta condición, el acuerdo no es posible. Naturalmente, llegaremos a este punto después de haber intentado los pasos anteriores. Si la otra parte no puede aceptar esta condición imprescindible para nosotros, entonces, solo podemos pasar al último paso: acabar con las negociaciones.

e) Acabar con las negociaciones. Las dos partes están en desacuerdo y cada una seguirá por su lado. No existe ninguna obligación entre ellas porque no hay ningún acuerdo al que adherirse. Ambas partes tienen plena libertad para seguir su camino independiente.

A veces, de todos modos, lo que pasa es que descubrimos que alguien con quien teníamos un acuerdo lo ha roto y, por tanto, se ha convertido en incompatible. Si una persona u organización no es leal se convierte automáticamente en incompatible, en no fiable.

¿Qué hacer, entonces? ¿Cómo actuar con una persona u organización ante el incumplimiento de acuerdos?

En este caso tenemos solo dos opciones:

1. Si estamos en nuestro terreno, expulsamos de nuestro territorio a quien ha roto el acuerdo. Por ejemplo, esto puede pasar cuando somos jefes de una empresa y un proveedor nos ha mentado: dejamos de trabajar con él.

2. Si estamos en el terreno del otro, nos marchamos de su territorio. Por ejemplo, si soy un empleado en una organización o una empresa que no es fiable: empiezo a buscar un trabajo alternativo.

Muy a menudo pasa que debes hacer acuerdos con gente que no conoces. Para entender **con quién podemos o no realizar acuerdos**, debemos tener en cuenta que en la vida hay **3 grandes tipos de personas**:

1. Personas cocodrilo: Mejor si NO hacemos acuerdos con ellas, ¡porque no los pueden cumplir! ¡Son totalmente incompatibles! Se rigen por sus instintos, no tienen empatía y solo se mueven por sus propios intereses. Tan solo les interesa el yo. Nos dirán que sí a todo mientras les interese y después romperán los acuerdos sin miramientos, no cumplirán su parte si con ello se benefician.

- **Solución:** delimitarlas, no hacer acuerdos, mantenerlas lejos de la empresa y de la propia vida.

2. Personas chimpancé: Se relacionan desde la empatía, desde las emociones. Ayudan tanto como pueden mientras les caigamos bien y las cosas vayan bien. Pero si algo no les gusta, se desestabilizan y pierden la capacidad de raciocinio. Se debe ir con cautela al hacer acuerdos con estas personas, pues existe solamente una compatibilidad parcial.

- **Solución:** ver si les gusta o no el proyecto y dejar todos los términos del acuerdo muy claros, especialmente cómo resolverlo si las cosas no van bien. ¡Mucha prudencia!

3. Personas humanas: Son conscientes de sus instintos y necesidades, perciben sus emociones, pero deciden racionalmente qué hacer. De esta manera, aunque las cosas sean difíciles o las perjudiquen, pueden mantener los acuerdos. Actúan básicamente a partir de la decisión, no desde los sentimientos o desde las emociones. Son personas fiables.

- **Solución:** podemos realizar acuerdos con ellas y siempre serán fiables. Si alguna vez quieren cambiar el acuerdo, lo renegociarán, pero nunca lo romperán unilateralmente sin avisar.

No querría cerrar este capítulo sin remarcar que debemos ser personas humanas. Es decir, debemos ser capaces de mantener nuestra fidelidad a los acuerdos y renegociarlos cuando sea necesario, pero nunca romperlos unilateralmente sin haber intentado renegociarlos. Esta actitud mantendrá abierta la puerta de la prosperidad.

Y ahora me gustaría hablarte de un cuarto valor básico para atraer la riqueza y la prosperidad.

5.4

Servicio:

Dar el máximo, abiertos a recibir

Otro de los valores que te aportará prosperidad de forma inevitable en el trabajo es la voluntad de **servicio**, de ayudar a los demás. Esto genera riqueza.

Entendemos el servicio como un acto incondicional hacia los demás basado en tres puntos clave:

1. Ofrecer información a cualquier persona que la pida con la intención de mejorar su vida, de mejorar su realidad. Pero es necesario dar solo informaciones cuando nos las pidan y que hayamos verificado y autenticado y que la otra persona pueda comprender y gestionar.

2. Capacidad de actuar siempre dando nuestro máximo con alegría y entusiasmo, al margen de las circunstancias externas. Esto significa poder superar las limitaciones

mentales típicas de “*no me gusta, no es mío, no me valoran, no me motiva, no hay suficiente buen ambiente...*”, y convertirnos en las personas que nos automotivamos, que creamos el buen ambiente, que aprendemos a amar lo que hacemos. De esta manera podemos llegar a mostrar todo nuestro potencial interior.

3. Disposición a aceptar los resultados de nuestras acciones, es decir, estar abiertos a recibir sin ligarnos a expectativas concretas.

Servicio, por tanto, es estar dispuesto a dar el máximo y, a la vez, abierto a recibir. Digo **dar, pero no regalar.**

¿Cuál es la diferencia entre dar y regalar?

Cuando regalas algo el volumen de tus riquezas se reduce; en cambio, cuando das puedes seguir dando infinitamente porque la calidad que das crece al ofrecerla. Regalar a alguien algo que no se ha ganado (dinero, objetos o similares) bloquea la prosperidad. En cambio, dar información a cualquiera que la pida, dar ánimos a todo el mundo, dar apoyo en conocimientos y emocional a cualquier persona..., potencia la prosperidad.

Para ser prósperos, debemos dar, pero nunca regalar nada a quien no se lo ha ganado. Es como tirar la riqueza a un pozo sin fondo. En pocas páginas describiremos las acciones que bloquean la prosperidad y regalar es una de ellas.

Ten **voluntad de servicio**: trabaja con amabilidad, esmero, compasión, ternura, escuchando... No cuesta nada económicamente y consigues mucho. Y, además, tus compañeros o empleados también te corresponderán.

Por un lado, al dar se tiene que estar abierto a recibir. Si das para mejorar el bienestar de los demás, acepta también lo que te quieran dar los otros. Si no lo haces así, empobrecerás porque también tienes que recibir, no tan solo dar.

Este es uno de los errores más habituales que también bloquean la riqueza: personas que pueden dar apoyo, información, ternura, amabilidad, trabajo, tiempo..., y que no quieren recibir nada de los demás. Esto acaba cortando su abundancia. La naturaleza da y recibe: por eso nunca se seca su abundancia. Por ejemplo, un bosque recibe agua de la lluvia, recibe hojas secas y los cuerpos de los animales muertos, así como sus defecaciones, que lo abonan... El bosque da frescor, sombra, humedad..., pero recibe también de los demás. Si se negara a recibir la lluvia, el abono natural que le llega a través de las hojas secas, las defecaciones o los animales muertos..., poco a poco tendría mucho menos que dar hasta flaquear. Lo mismo le pasa a mucha gente que no es capaz de aceptar lo que los demás le quieren dar y se acaba secando.

Siempre debemos estar abiertos a dar el máximo apoyo a todo el mundo, a dar tanto como podamos con la máxima alegría y felicidad, y abiertos a recibir lo que nos llegue. Esta es la misión desde el punto de vista de la abundancia.

Esta actitud nos llevará a recibir los frutos de la vida, a la vez que enriquecemos el entorno. De hecho, existe una relación totalmente directa entre enriquecer el entorno y enriquecernos nosotros.

Lógicamente, no debemos dar nunca información a nadie que no la pida porque sería interferir, pero no la negaremos nunca a quien nos la pida. Nuestra actitud es dar para enriquecer la realidad y lo haremos dando nuestro máximo, con alegría y entusiasmo, abiertos a recibir.

No quiero acabar este apartado sin comentar un aspecto que desde la perspectiva empresarial habitual puede ser polémico. Estar dispuesto a recibir lo que nos corresponda sin ligarnos a expectativas concretas implica **superar la dirección por objetivos**. Los objetivos implican metas, pero en realidad nos limitan.

Cuando pongo hitos y objetivos concretos en mi vida, me olvido de dar mi máximo, ya que me centraré en conseguir el objetivo, en lugar de dar mi máximo. Ello provocará una desviación de mi energía, una limitación, y no será positivo.

Por ejemplo, cuando nos proponemos conseguir un volumen determinado de ventas o de beneficios y ponemos una cifra concreta, superior a la actual. Y esto es limitarnos a conseguir aquella cifra, aquella cantidad. Esto limita la prosperidad.

Debemos estar abiertos a recibir lo que nos llegue y no deberíamos concretarlo con cifras específicas porque nos

limitan. No sabemos si la vida tiene previsto darnos mucho más que aquello.

En todo caso, si nosotros damos nuestro máximo, debemos estar abiertos a recibir todo lo que nos llegue; ya sea monetario u otros beneficios diferentes. Estar abiertos a recibirlo todo es una actitud bien diferente a limitarnos marcando lo que pensamos que sería óptimo recibir. La vida ya sabe lo que es óptimo para nosotros y nuestra misión es estar abiertos a recibirlo.

Por tanto, deberíamos centrarnos, desde la perspectiva del servicio, en dos propósitos bien sencillos:

- 1. Que el servicio sea excelente** para quien lo reciba con mi máxima predisposición.
- 2. Aceptar lo que la vida nos da** en compensación, sin limitarnos con expectativas concretas.

Y **para entrenarnos en servir** podríamos tener presentes tres aspectos:

- 1. Ser proactivos** ofreciéndonos siempre los primeros para hacer lo que sea necesario, no hacernos de rogar, estar siempre a punto para ofrecer nuestro servicio de forma alegre y con entusiasmo.
- 2. Tener siempre en mente el beneficio que quiero compartir.** Abierto a recibir, pero con la intención de beneficiar a los demás. Ceder y cambiar cuando haga falta

para que el beneficio que ofrecemos llegue a buen puerto. Nosotros no somos los importantes, sino el beneficio que ofrecemos.

3. Disfrutar de lo que hago, es decir, renunciar a quejarme y, por el contrario, vivir lo que hago como algo voluntario y, por tanto, disfrutarlo. Servir a todo el mundo sin sufrir por ellos, ya que si sufres no serás confiable.

De alguna manera, al seguir estos consejos nos hacemos correspondientes de la ley de la compensación, que es una ley que gestiona el ámbito de la riqueza material: aquel que da, recibirá inevitablemente.

Por tanto, lo único que nos debe interesar es ofrecer, a cada persona, en cada circunstancia, lo mejor de nosotros. Ser capaces de servir dando siempre el máximo en pensamiento, palabra y obra y, a la vez, estar abiertos a recibir lo que nos corresponda.

5.5

Sabiduría:

El conocimiento evita el sufrimiento

En muchas ocasiones, lo que predomina en nosotros es la ignorancia, el desconocimiento. Debemos buscar la **sabiduría, romper** algunas creencias o **ideas que son absurdas** y que nos limitan mentalmente. Con sabiduría dejamos de sufrir y nos abrimos a la abundancia.

El abismo de la pobreza —de la no prosperidad— es lo que no sabemos. **El abismo es la ignorancia.**

Un ejemplo:

Habitualmente, pensamos así: *“Cuando tenga, haré y entonces ¡seré rico!”*

Pero la vida funciona al revés: Porque yo soy quien soy, hago lo que debo hacer y, en consecuencia, tengo.

Así que es importante saber cómo funciona la vida, tener sabiduría para podernos alinear con la propia vida sin contradecirla.

Aquí tienes unas sugerencias que hace falta que medites si quieres ir a favor de la vida:

1. Renuncia a los resultados

Seguro que en muchas ocasiones das tu máximo, pero los resultados no son los esperados, porque no dependen exclusivamente de ti.

Renuncia a los resultados, perdónate o, mejor aún, valórate. Evalúa dónde has fallado y aprende la lección para no repetirlo. Cada error debe ir acompañado de una evaluación.

RECUERDA:

Cuando alguien pone las cosas difíciles, aprendes; y aprender es crecer

2. Evita las ideas absurdas

A veces, tenemos pensamientos absurdos que pueden intoxicar nuestra mente. Proponte no sufrir nunca. Hace falta que te limpies de ideas absurdas. Prácticalo y conseguirás ideas ciertas que te llevarán a ser libre, rico y feliz.

.....

RECUERDA:

Soy el único responsable de lo que pienso, así que debo obligarme a pensar cosas que me ayuden, no que me boicoteen

.....

3. Verbaliza las ideas ciertas

Verbaliza o escribe tus ideas ciertas, las que te ayudan y te apoderan. Por ejemplo, anótalas en una libreta; escríbelas como recordatorio en tu móvil y repásalas asiduamente. Cuanto más las repitas, más te las creerás. Si son ciertas, expulsarás las ideas absurdas de tu mente.

Por ejemplo: decirte cada día que quieres ser feliz; que el proyecto que estás preparando saldrá bien...

.....

RECUERDA:

En tu mente no pueden convivir dos ideas contrarias sobre el mismo hecho, potencia las ideas que te apoderen y las falsas caerán por su propio peso

.....

¿Cuáles son las ideas absurdas que te hacen sufrir?

A continuación encontrarás 6 ideas clave que limitan extraordinariamente nuestra vida y nuestra prosperidad. El día que las puedas superar, tu prosperidad podrá multiplicarse fácilmente, la prosperidad económica y también la prosperidad en felicidad y en paz invulnerable.

Aquí las tienes:

- 1. El mal existe**
- 2. La injusticia existe**
- 3. El culpable existe**
- 4. La bondad es evitar el sufrimiento de los demás**
- 5. Soy el propietario de las cosas que tengo**
- 6. El amor es un sentimiento**

Desmontar estas falsas creencias a menudo me requiere horas y horas de detallada explicación. En este libro tan solo daremos una pincelada, por si resulta inspiradora y abre una nueva perspectiva. Ojalá te sea útil. Pero no lo argumentaré de forma larga y detallada. Si intuyes su magnitud podrás abordar la vida con mucha más sabiduría y, en consecuencia, los resultados en tu vida serán mucho más positivos.

Vamos a analizarlas brevemente:

1. El mal existe

Cuando alguien hace un daño —a pesar de saberlo— cree que tiene un motivo para hacerlo. **Siempre actuamos pensando que tenemos razón**, que es nuestro punto de vista, nadie actúa con la intención de equivocarse a propósito.

Crear que el mal existe obliga a luchar contra él y llena la vida de lucha y violencia. **No hay mal, sino ignorancia**: cosas que generan más o menos sufrimiento. Todo el mundo actúa pensando que hace lo que debe hacer. Puede haber errores, pero no mal.

2. La injusticia existe

Existen **niveles de conciencia diferentes que provocan una realidad u otra de forma inevitable**. Todo el mundo hace lo que puede en función de su nivel de conciencia y no puede actuar desde un nivel de conciencia que no tiene. Por tanto, **la realidad que provocan es inevitable en función de nuestro nivel de conciencia**. No es algo justo o injusto, sino un paso dentro de nuestro proceso de crecimiento.

3. El culpable existe

Si todo el mundo actúa en función de su nivel de conciencia y la realidad es fruto inevitable de esta, el culpable no existe. **Cada persona hace lo que puede**. Hay gente más sabia y

gente más ignorante, pero no son culpables de su nivel de sabiduría, igual que un niño de primaria no es culpable de lo poco que sabe.

No culpes a los demás. **La culpa no existe porque cada uno hace lo que puede**; cada uno sabe lo que sabe. Si es necesario, te proteges de su ignorancia, pero culpar no lleva a ningún lado.

4. La bondad es evitar sufrimientos a los demás

Al contrario, **cuando evitas los sufrimientos a los demás, los incapacitas**. La bondad es dar lo que necesitan si te lo piden, no lo pueden hacer solos y te corresponde darlo. Para cuidar a los demás debes aplicar las siete herramientas de las relaciones excelentes. Pero interferir en la vida de los demás para **evitarles errores es hacerles daño**. No pueden aprender y, por tanto, no pueden subir su nivel de conciencia.

5. Soy el propietario de cosas

En realidad, **eres administrador** de lo que tienes. Por tanto, estás **al servicio** de las cosas y de los proyectos, como ya hemos comentado en otro punto de este libro. No tienes, administras.

6. El amor es un sentimiento

El amor no es un sentimiento, **es una decisión** de querer que los demás sean felices, que lleguen a ser las personas que están llamadas a ser, y, por tanto, puedes amar a todo el mundo, al margen de que sean amigos, enemigos o desconocidos.

Cuando superas estos seis errores, la vida se simplifica enormemente y se llena de sabiduría. Entonces, la prosperidad es mucho más sencilla porque dejas de luchar contra los demás y te concentras en el trabajo y lo haces de manera alegre y feliz. Generas las causas de la riqueza de forma natural y, por la ley de la compensación, acabas disfrutando de lo que has generado.

Para poder multiplicar, de forma sencilla, tu sabiduría te proponemos que hagas unos sencillos ejercicios de alquimia mental. Así dejarás de sufrir y podrás alinearte con la vida y la ley de la compensación. La prosperidad vendrá fácilmente hacia ti porque tendrás más sabiduría.

Te proponemos 4 pasos concretos para multiplicar, en la práctica, tu sabiduría:

1. Piensa solo cosas positivas

Ante una situación que te hace sufrir, date cuenta de que te falta sabiduría para poder encontrar lo que debes aprender de ella. Niégate a sufrir. Piensa que el sufrimiento es fruto de la ignorancia. Este es el primer paso: rechazar el sufrimiento en la propia vida en lugar de abrazarlo como algo inevitable. Date cuenta de que, si entiendes lo que pasa, dejarás de sufrir.

Por tanto, después de negarte a sufrir, pasa al siguiente paso para poder comprender qué debes aprender de la situación.

2. Agradece y valora

Ante una situación adversa, valórala, date cuenta del valor que tiene para aprender algo que aún no sabes. Piensa que **es una oportunidad para crecer**. ¿Qué oportunidad se abre ante ti?

Por ejemplo:

- a)* Qué valioso poderme enfrentar con una persona poco culta, así aprendo a expresarme con mayor claridad.
- b)* Qué valioso poder cerrar un negocio que no funciona, ahora sé cómo he de estructurarlo para que no vuelva a quebrar.
- c)* Qué valioso haber recibido una crítica de la clientela, así puedo mejorar nuestros procesos internos.

Si soy capaz de integrar lo que he de aprender de cualquier

situación, mi realidad será cada vez más alegre y próspera. Si solo sufro por ella y no integro los aprendizajes, estaré condenado a repetir los errores y la riqueza no será posible.

3. Recuerda que todo el mundo lo hace lo mejor posible, no tienen la culpa de su nivel de conciencia, de sus capacidades. Soy yo quien debo tener más conciencia y más sabiduría para poderme relacionar con las diferentes personas sin poner mis proyectos en peligro. Culpar a los demás me impide asumir mi responsabilidad.

4. Desea la felicidad de los demás, desea que aprendan. Líbrate de la necesidad de venganza, déjalos marchar deseando mentalmente que sean felices. Si los miras con odio o ganas de venganza, sufrirás. Lo que quieres hacer a los demás, te lo harás a ti. Por tanto, desea lo mejor para los demás y dentro de ti tendrás paz y felicidad.

En conclusión...

Es necesario **pensar en positivo** y agradecer. En caso contrario, vivirás en un mundo lleno de odio y sufrimiento. Si aplicas estos 4 pasos de la alquimia mental, **tomarás el control de tu vida**.

¿Cuándo debemos aplicar esta alquimia mental?

- Cada vez que sufras
- Los días de dificultad
- Cada vez que pienses mal

Este camino te lleva a multiplicar tu sabiduría, y la sabiduría te lleva a la prosperidad. No hacerlo te aleja de la prosperidad y la felicidad.

Y esto nos lleva a preguntarnos qué otras cosas nos alejan de la prosperidad. ¿Cuáles son los obstáculos que cortan la prosperidad?

6

¿Qué bloquea la prosperidad?

En muchas ocasiones, a pesar de tener ganas de generar riqueza en tu vida, no lo consigues. ¿Por qué?

Existen algunos **bloqueos de la prosperidad** que lo impiden. Los siguientes son los más habituales. Si los evitas, habrás superado los obstáculos más grandes y la riqueza estará mucho más cerca de ti:

1. Confundir función con vocación

Hay gente que cree que solo puede trabajar en lo que le gusta. Pero la vida no siempre te permite trabajar en tu vocación. Cuando seas capaz de amar lo que haces —aunque no sea tu vocación—, podrás trabajar en cualquier cosa y habrás roto uno de los límites más habituales de la prosperidad.

No hace falta que tu trabajo actual sea el trabajo de tus sueños para dar tu máximo. Pero **si no das tu máximo, si no amas el trabajo que tienes, bloqueas tu prosperidad.**

Quizás tu trabajo no es vocacional, pero es el que tienes y debes aprender a quererlo. Hasta que no lo hagas, resulta difícil trascenderlo.

2. Pensar en ayudar a los demás cuando ganes mucho dinero

Pensar en regalar mucho dinero cuando lo tengas es un billete seguro a ser bloqueado económicamente porque es una clara intención de interferir en la vida ajena.

Si ayudas a alguien con dinero, hazlo a cambio de alguna compensación, aunque no sea económica: que te recomienden, que hablen bien de ti...

Recuerda la diferencia entre dar y regalar. Si haces donaciones, comprueba que no acaban con la fuente, comprueba que no generas dependencia en los demás o tu prosperidad se parará en seco.

3. ¿Para qué quieres mucho dinero?

Hazte esta pregunta. Si es para cosas que no tienen que ver con la misión de tu trabajo y que, por tanto, no generan riqueza, bienestar social..., ¿para qué lo quieres? Recuerda:

el compromiso debe ser con la misión, no con el dinero; o la prosperidad será muy limitada.

Debes tener una misión y el dinero sirve para hacerla crecer. Este debe ser tu compromiso si quieres que el dinero se multiplique.

4. ¿Soy confiable? ¿O tengo obligaciones?

Si tengo obligaciones y vivo mi vida laboral como un yugo, no soy confiable porque, tan pronto como pueda, lo dejaré correr. Si pienso que tengo obligaciones no puedo ser fiable, no despertaré la confianza y la prosperidad estará lejos de mí.

Todo lo que hago debe ser porque así lo he decidido. Las acciones de mi día a día son fruto de mis decisiones, y las decisiones no pueden ser obligaciones cuando ya somos personas adultas, o la prosperidad será imposible. Recuerda que hablábamos de que las obligaciones no existen.

5. Esconder tus valores

En realidad, debes mostrarlos, potenciarlos. Recuerda que la prosperidad es hija de mostrar tus valores de forma voluntaria y, especialmente, los cinco valores que hemos explicado en este libro: confianza, compromiso, lealtad, servicio y sabiduría.

Si no tienes estos valores o no los muestras, ¿cómo quieres generar riqueza?

6. Si tienes capacidad de servicio...

Debes estar dispuesto a decir SÍ:

- Con alegría
- Dando el 100 %, lo mejor de ti
- Abierto a recibir
- Siempre, en cualquier momento

Cuando sirves dando el máximo, la ley de la compensación se pone en marcha y la riqueza está en camino. Sin querer servir, no tengo derecho a recibir nada porque no hay nada que compensar.

7

Conclusión y síntesis final

Aplica las herramientas que te he proporcionado, procura no autobloquearte y la prosperidad será un hecho.

Recuerda que el éxito es inevitable cuando:

1. Tienes **relaciones excelentes**
2. **Tienes experiencia** en alguna cosa y la pones al servicio de los demás
3. Eres **fiable y mantienes una acción constante y sabia:** siempre abierto al servicio, con alegría, dando tu 100 % y abierto a recibir
4. **No bloqueas la riqueza**

Esto es lo que te he querido enseñar en este libro.

Reléelo cuantas veces te haga falta para que integres lo que dice, hasta que veas que son instrucciones totalmente prácticas para llevar a tu día a día.

No sufrirás nunca más. Tendrás prosperidad.

La prosperidad es inevitable cuando se han cultivado las virtudes interiores que la generan.

Todo empieza en nuestro interior.

La riqueza nace
de mostrar
abiertamente
los cinco valores
internos que
la generan:
confianza,
compromiso,
lealtad, servicio y
sabiduría

En *danielgabarro.com* encontrarás más recursos, muchos de ellos gratuitos, así como otros libros de esta serie, como ***Liderazgo consciente*** y ***Empresa y espiritualidad***, de Daniel Gabarró.

Si este libro os resulta inspirador y útil, difundidlo: ¡el conocimiento no es un secreto!

También podéis comparlo en su versión en papel en *boiraeditorial.com* y en cualquier librería.

Encontraréis más recursos (libros, pdfs, vídeo-cursos...) en *danielgabarro.com* y en *campusdanielgabarro.com*

