



Steven K. Scott



EL HOMBRE
★ MÁS RICO
QUE JAMÁS ★
EXISTIÓ

3ª EDICIÓN



*Los secretos
del éxito,
la riqueza
y la felicidad
del Rey
Salomón*

EDICIONES OBELISCO



STEVEN K. SCOTT es escritor, productor, director y empresario de marketing, además de cofundador de la American Telecast Corporation. Junto con sus socios, ha creado más de una docena de negocios que les reportan miles de millones de dólares en ventas. Ha escrito cinco best sellers internacionales y es un popular conferenciante en Estados Unidos sobre el tema del logro personal y profesional. Para más información sobre el autor, puedes consultar su página web:

www.stevenkscott.com.

STEVEN K. SCOTT

EL HOMBRE MÁS RICO
QUE JAMÁS EXISTIÓ

Los secretos del éxito, la riqueza
y la felicidad del rey Salomón

prólogo del Dr. Gary Smalley



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escríbanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Ciencias Ocultas, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en www.edicionesobelisco.com

Colección Éxito

EL HOMBRE MÁS RICO QUE JAMÁS EXISTIÓ

Steven K. Scott

1.ª edición: enero de 2007

3.ª edición: abril de 2007

Título original: *The Richest Man Who Ever Lived*

Traducción: *Antonio Cutanda*

Maquetación: *Natalia Campillo*

Corrección: *Elisenda Terré*

Diseño de cubierta: *Enrique Iborra*

© 2006, Steven K. Scott

(Reservados todos los derechos)

Traducción publicada por acuerdo con Currency/Double Day,
división de Random House Inc.

© 2007, Ediciones Obelisco, S.L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco S.L.

Pere IV, 78 (Edif. Pedro IV) 3.ª planta 5.ª puerta.

08005 Barcelona - España

Tel. 93 309 85 25 - Fax 93 309 85 23

E-mail: obelisco@edicionesobelisco.com



Dedicado

A mi esposa-Proverbios 31, Shannon Lory Scott;
a Bob Marsh, Gary Smalley y Jim Shaughnessy,
cuyas vidas me ofrecieron una maravillosa demostración
cotidiana y para siempre de la sabiduría
y del poder de los Proverbios del rey Salomón.

A mis hijos, Carol, Mark, Zach, Devin, Ryan, Sean
y Hallie Rose; y a mis nietos, Madelyn, Julia y Gracie.
Que la sabiduría de los Proverbios llene sus vidas de una dicha
imperecedera, de propósito y de satisfacción.

A mi querida hermana, Sandy; a su sabio marido,
el doctor David Heinze, y a mis impresionantes sobrinos,
Bethany, Tim, Nathan y Christian.

A dos de los mejores amigos que un hombre
puede llegar a tener, Tom y Marlene Delnoce.

Doy mis más encarecidas gracias a mi brillante editor,
Roger Scholl, editor jefe de Doubleday. ¡Eres el mejor
con el que haya trabajado jamás... con diferencia!

Mi más profunda valoración y agradecimiento a mis magníficos
agentes literarios, Michael Broussard y Jan Miller.

Gracias por su incansable aliento,
y por creer en la importancia de este libro.



Prólogo del doctor Gary Smalley

Scott me habló de los problemas que tenía en su profesión una noche de 1974, cuando fui a visitarle a su pequeña casa de Phoenix, Arizona. En aquella época, Scott estaba un tanto desanimado. Acababa de perder su sexto puesto de trabajo desde que se graduara en la universidad, cuatro años atrás. Tenía la impresión de que, por mucho que se esforzara, no podía mantener un empleo más allá de unos pocos meses. Incluso había intentado poner en marcha su propio negocio en un par de ocasiones, pero aquellos intentos habían terminado también en fracaso. Me preguntó si podría ofrecerle alguna sugerencia, y yo le pedí que me dejara pensar en ello y que, a la mañana siguiente, le diría algo. Después de rezar acerca de su problema, tuve una idea. A la mañana siguiente, mientras desayunábamos, le pregunté:

—¿Te gustaría ser más capaz que todos tus jefes?

—Sí, cómo no —me respondió él con un punto sarcástico.

—No —le dije—. Te prometo que, sólo con que hagas una cosa, dentro de dos años serás más capaz que todos los jefes que puedas tener en el futuro. Y apuesto a que serás millonario dentro de cinco años.

Steve pensó que me había vuelto loco. Luego, me preguntó qué tenía que hacer, y yo le dije:

—El mes tiene treinta y un días, y el libro bíblico de los Proverbios tiene treinta y un capítulos. Cada mañana, al comenzar el día, léete el capítulo de los Proverbios que se corresponda con el número de ese día del mes, y te lees dos capítulos el último día de aquellos meses que tengan sólo treinta días. Haz esto todos los días, mes tras mes, y te garantizo que dentro de dos años serás más capaz que todos tus jefes. Hazlo durante cinco años, y apuesto a que te haces millonario.

Le dije que lo leyera con papel y bolígrafo a mano, para que pudiera tomar notas sobre los conocimientos y la sabiduría del libro. Yo sentía que la sabiduría que Steve descubriría en el libro de los Proverbios le cambiaría la vida. Lo que yo no sabía entonces era que él utilizaría su recién adquirida sabiduría para cambiar la mía también.

Steve aceptó mi sugerencia y se puso a leer un capítulo de los Proverbios cada día. Al cabo de dos años, había seguido el consejo de Salomón de encontrar un compañero de negocios y juntos lanzaron una empresa de marketing. A los pocos meses, la empresa les estaba reportando un millón de dólares a la semana; Steve se hizo multimillonario en poco tiempo, pero la historia no termina aquí.

Dos años después de que él y su socio pusieran en marcha el negocio, me llamó y me preguntó si me gustaría escribir un par de libros sobre el matrimonio. Yo nunca había escrito un libro, pero había estado rezando durante diez años para que se me diera la oportunidad de escribir un libro sobre el matrimonio. Y, ahora, Steve me pedía que escribiera no uno, sino dos: uno para hombres y otro para mujeres. Juntos escribimos los que serían mis primeros libros en un tiempo casi milagroso: dos meses. Steve diseñó y produjo un anuncio comercial con Pat y Shirley Boone donde se hablaba de los dos libros y, como consecuencia de ello, *If Only He Knew* y *For Better or for Best*¹ se convirtieron en dos best sellers internacionales y cambiaron la vida de millones

1. Si yo lo hubiera sabido y Para mejor o para lo mejor. (N. del T.)

de familias. Pero tampoco aquí acaba la historia. Años después, Steve me preguntó si me gustaría crear una serie de vídeos para ayudar a otros millones de personas más. Juntos, produjimos *Hidden Keys to Loving Relationships*,² y luego Steve produjo unos anuncios protagonizados por John Tesh y Connie Sellecca para introducir esos vídeos en millones de hogares y decenas de miles de bibliotecas de iglesia. Se puede decir sin temor a equivocarse que, sin el lanzamiento de mis dos primeros libros y de la serie de vídeos de *Hidden Keys*, hoy no existiría el Smalley Relationship Center.

Steve Scott no sólo me ha ayudado a realizar mis sueños, sino que, durante más de treinta años, ha sido uno de mis amigos más cercanos. La sabiduría que recibió del libro de los Proverbios cambió su vida, mi vida y las vidas de millones de personas que se han beneficiado de la obra de nuestra vida. Cuando escuché su serie de CD *Lessons from the Richest Man Who Ever Lived*,³ me impactó su contenido. Hice un pedido de cuarenta lotes, uno para cada miembro de mi familia y uno para cada empleado de nuestra plantilla. Desde hace dos años, Steve y yo venimos hablando de la necesidad de poner por escrito todo este material. Me entusiasma la idea de que el mundo se familiarice con la incomparable sabiduría y con las ideas, los consejos y las advertencias increíblemente prácticas de Salomón. En este libro, Steve nos ofrece unas enseñanzas simples y prácticas, las de Salomón, que pueden cambiar la vida de cualquiera. Espero que este libro sea el primero de otros muchos que Steve escriba sobre los Proverbios, unos Proverbios que han cambiado radicalmente su vida y la mía.

2. *Claves ocultas de las relaciones amorosas.* (N. del T.)

3. *Lecciones del hombre más rico que jamás existió.* (N. del T.)

**El hombre más rico
que jamás existió**





De cómo el hombre más rico que jamás existió puede hacerle más feliz y llevarle al éxito y la fortuna

Imagine que pasa usted de cobrar un salario inferior a la media a recibir unos ingresos personales de más de 600.000 dólares al mes. Imagine que pierde nueve empleos en sus seis primeros años después de licenciarse en la universidad y que, luego, en su décimo empleo, crea a partir de la nada más de una docena de empresas multimillonarias, alcanzando ventas de miles de millones de dólares. Imagine que consigue todo esto siguiendo paso a paso las enseñanzas de Salomón del libro de los Proverbios, en el Antiguo Testamento. En resumen, ésa es mi propia historia. Ahora, piense en esto:

Antes: Ganaba menos de la mitad del salario medio.

Después: Los ingresos se incrementaron desde los 18.000 dólares al año a más de 7 millones de dólares.

Antes: El diagnóstico era el de un desesperanzado fracaso en los negocios con una tasa de éxito del 0 por ciento.

Después: Veintinueve años de éxito profesional, con una tasa de éxito del 60 por ciento, en una industria donde la tasa de éxito media se sitúa por debajo del 1 por ciento.

Y lo que acaeció cuando me conduje en contra de los consejos de Salomón es igualmente convincente para mí. En tres oca-

siones, violé tres de sus advertencias y perdí millones de dólares por causa de unas malas decisiones de inversión. Si hubiera seguido los consejos de Salomón, no habría perdido ni un céntimo. También ignoré sus consejos sobre las relaciones y pude contemplar cómo se desmoronaba uno de los matrimonios más felices del mundo. Luego, siguiendo los consejos de Salomón acerca de las relaciones, mi matrimonio se restableció y ahora somos más felices que nunca.

Si el hecho de seguir los consejos de Salomón hubiera funcionado sólo unas cuantas veces durante el transcurso de mi vida, podríamos decir que se trata de una coincidencia. Si el hecho de ignorar sus consejos y sus advertencias hubiera traído como consecuencia algún que otro contratiempo o revés menor, podríamos llamarlo casualidad. Pero cuando siguiendo sus consejos se ha generado un éxito personal, empresarial y económico tan significativo, año tras año, tanto para mí como para muchos otros, y cuando haciendo caso omiso a sus advertencias se ha generado una situación de desolación a nivel personal, así como varios desastres financieros, hasta el más recalcitrante escéptico debería admitir lo que los sabios, los reyes y las reinas del mundo reconocieron en otro tiempo: que Salomón fue el hombre más sabio que jamás existió.

Del mismo modo que hay leyes físicas que gobiernan el universo físico, Salomón nos revela unas «leyes de la existencia» que gobiernan invisiblemente todos los aspectos de la vida.

Cada vez que sube usted a bordo de un avión de pasajeros, su destino último queda determinado por las leyes físicas de la gravedad y de la aerodinámica. Si el piloto de su avión y el mismo avión operan de acuerdo con esas leyes, usted llegará a salvo a su destino. Si, por algún motivo, hacen algo que no está de acuerdo con esas leyes, usted irá a parar al suelo de un modo u otro. No importa cómo se sienta usted con respecto a esas leyes. Tanto si le gustan como si las odia, tanto si decide ignorarlas como si no, las leyes seguirán existiendo y gobernarán su vuelo. Afortuna-

damente, los pilotos, los ingenieros aeronáuticos y los diseñadores de los aviones comprenden perfectamente estas leyes y son capaces de utilizarlas con provecho. Son capaces de construir aviones y de hacerlos volar para llevarnos así rápida, segura y cómodamente a nuestro destino. Si ignoraran estas leyes, no habría avión capaz de volar.

Pues bien, del mismo modo que hay leyes físicas que gobiernan el universo, también hay leyes de la existencia que resultan ser tan seguras como ciertas. No importa si a usted le gustan o no, tampoco si las odia, pues seguirán existiendo y seguirán gobernando su vida. Salomón nos revela estas leyes en el bíblico libro de los Proverbios y, lo que es más importante, nos muestra cómo hacer uso de ellas con provecho. Las leyes de la gravedad y de la aerodinámica han existido siempre pero, hasta que no se descubrieron y se comprendieron, mantuvieron a la humanidad pegada al suelo; una vez descubiertas, se convirtieron en la base para la hazaña del vuelo entre los seres humanos.

Las leyes de la existencia son tan viejas como la misma vida humana. El hecho de ignorarlas no hace otra cosa que restringir su capacidad para lograr la felicidad, una satisfacción, un propósito y un éxito genuinos. Muchas personas actúan de acuerdo con algunas de estas leyes por casualidad, sin conocerlas ni comprenderlas, y logran de este modo cierto nivel de éxito y de felicidad. Pero, con frecuencia, el ignorar estas leyes genera barreras infranqueables de cara a un éxito y una satisfacción sostenidos. Por otra parte, aquellos que aprenden estas leyes y aprenden el modo de usarlas en su vuelo por la vida alcanzarán un nivel de propósito, de éxito y de felicidad que otros sólo podrán soñar. La vida orientada a un propósito se convertirá en una vida en la que el propósito se habrá conseguido.

La oración de Salomón

Salomón nació alrededor del 974 a. C., y fue coronado rey de Israel tras la muerte de su padre, el rey David. Salomón tenía

doce años de edad, y estaba aterrorizado ante la idea de tener que gobernar Israel, pues temía no disponer de la sabiduría suficiente para semejante empeño. Según el Antiguo Testamento, Dios se le apareció a Salomón y le preguntó qué deseaba. Y Salomón pidió únicamente la sabiduría y el conocimiento que le permitieran juzgar rectamente al gran pueblo de Israel (I Reyes 3:9; II Crónicas 1:10). Entonces, Dios le dijo a Salomón que, dado que no había pedido riquezas, honores, la vida de sus enemigos ni una larga vida para sí mismo, Él le daría a Salomón más sabiduría, conocimiento, riquezas y honores que a ningún otro rey antes que él y que a ningún otro rey que pudiera reinar en el futuro. Y lo prometido se cumplió. La sabiduría, los éxitos y las riquezas de Salomón se incrementaron más allá de todo lo imaginable. En cuanto a riquezas, algunos han indicado que, traducido a dólares, Salomón bien pudo haber sido un «trillonario», es decir, sus riquezas se contaban en miles de miles de millones de dólares. Además de unas reservas de oro que se hubieran valorado en los mercados de hoy en cientos de miles de millones de dólares, poseía 4.000 establos para sus caballos y sus carros, y tenía a más de 12.000 jinetes en su nómina. Soberanos de naciones de todo el mundo buscaban su consejo y pagaban escrupulosamente por ello. Sin embargo, hacia la mitad de su vida comenzó a violar las leyes de la existencia, los principios y las estrategias que tan sabiamente había articulado en el libro de los Proverbios, y así, su éxito y su felicidad se evaporaron. Afortunadamente para nosotros, registró muchas de sus leyes para la existencia en el libro de los Proverbios.

Descifrando el código de Salomón

Si bien cada Proverbio nos proporciona una idea obvia, suele ocurrir que el verdadero tesoro de un Proverbio se halle enterrado profundamente bajo su superficie. Salomón nos ruega en el capítulo 2, versículo 4, que busquemos la sabiduría y el co-

nocimiento del mismo modo que buscaríamos plata o un tesoro enterrado. Para ello, tendremos que buscar muy a menudo por debajo de la superficie, en las profundidades, en el trasfondo del Proverbio, en su contexto e incluso en los matices de las palabras hebreas que componen el texto original de los Proverbios. En muchos casos, encontraremos un tesoro adicional observando el significado opuesto de un Proverbio. Por último, pero no menos importante, conviene que observemos el espíritu más amplio del Proverbio y no sólo el estrecho significado de la declaración original. Haciéndolo así, no sólo descubriremos las leyes de la existencia que propusiera Salomón, sino que encontraremos la plata y el tesoro enterrado del que él hablaba, tesoro que perdurará por siempre.

No soy la única persona que ha logrado hacer realidad sus sueños imposibles siguiendo las estrategias de Salomón. Me encanta leer las biografías de aquellos que han hecho logros extraordinarios, tanto en tiempos modernos como a lo largo de la historia. Al estudiar sus vidas, he descubierto que también sus éxitos vinieron avalados por las acciones y las actitudes que se reflejan en las enseñanzas de Salomón, aun cuando algunos de ellos no hubieran leído nunca sus escritos. George Washington, Thomas Jefferson, Abraham Lincoln, Henry Ford y Thomas Edison leyeron los Proverbios en su juventud. Pero incluso si observamos las vidas de iconos modernos como Bill Gates, Sam Walton, Helen Keller, Steven Spielberg y Oprah Winfrey, veremos que lograron sus sueños imposibles haciendo las mismas cosas que Salomón nos aconseja que hagamos todos. También he visto caer desastres sobre hombres, empresas y naciones cuando se han conducido en contra de las admoniciones de Salomón. Adolf Hitler fue capaz de hechizar a toda una nación debido a que los alemanes ignoraron las advertencias de Salomón. A los estadounidenses los pillaron desprevenidos en Pearl Harbor por el mismo motivo y, recientemente, los ejecutivos de la séptima empresa más grande de Estados Unidos llevaron a tan gran corporación a la mayor bancarrota de la historia del país. Todos

estos acontecimientos tuvieron lugar por violar un puñado de reconvenções de Salomón.

¿Qué es lo que la sabiduría de Salomón puede hacer por usted?

Así pues, ¿qué pueden hacer las ideas y las enseñanzas de Salomón por su carrera, sus relaciones y su vida personal? A despecho de lo que usted piense que pueden hacer, esas ideas y esas enseñanzas harán infinitamente más. He aquí unas cuantas recompensas que Salomón dice que usted puede lograr cuando siga sus consejos.

Los beneficios de las estrategias de Salomón

- Conocimiento
- Discreción
- Buen juicio
- Preservación y protección
- Éxito
- Una mejor salud
- Larga vida
- Honores
- Abundancia económica
- El favor de aquellos que detentan la autoridad
- Distinciones y promociones
- Independencia económica
- Seguridad en sí mismo
- Fortaleza de carácter
- Coraje
- Consecuciones extraordinarias
- Satisfacción personal
- Magníficas relaciones
- Verdadero sentido a la vida
- El amor y la admiración de los demás
- Comprensión
- Verdadera sabiduría

Salomón nos da potentes estrategias y tácticas para cambiar la vida que nos van a permitir alcanzar resultados extraordinarios.

No cometa el error de pensar que lo que está a punto de leer es, simplemente, una recopilación de principios generales y de tópicos poéticos. Salomón era demasiado sabio como para perder su tiempo y el de usted con generalidades sin sentido. En sus escritos, ofrece los pasos concretos que hay que seguir tanto en la vida personal como en la profesional para obtener resultados sorprendentes. En este libro, me centro en las estrategias y en los pasos articulados en el bíblico libro de los Proverbios que he aplicado al campo de los negocios, al campo personal y al campo económico en mi propia vida. Después de examinar los consejos de Salomón en cada capítulo, le ofreceré algunas técnicas sencillas que yo he utilizado para llevar a la práctica sus consejos en la vida diaria.

Al final de la cada capítulo, he añadido una sección denominada «Conocimientos para alcanzar la sabiduría», con ejercicios específicos que le permitirán aplicar los consejos de Salomón de una forma práctica y potente. Hágalo todo y comenzará a experimentar el mayor nivel de éxito y de satisfacción personal que nunca haya imaginado. Por exitoso que pueda ser usted ya, el futuro está a punto de irle mucho mejor. ¡Que comience la aventura!



La clave para ganar todas las carreras

*¿Has visto un hombre diligente en su oficio?
Se colocará al servicio de reyes.*

PROVERBIOS 22:29

Conviértase en ese uno entre mil que logra increíbles resultados

En cualquier empeño que emprendamos, o en cualquier objetivo que persigamos, podemos obtener resultados increíbles, magníficos, buenos, aceptables, pobres, terribles o catastróficos. En mis cincuenta y tantos años, he experimentado todo tipo de resultados, tanto en lo personal como en lo profesional y en lo económico. Estudiando las vidas de muchas de las personas que más éxito han tenido en la historia, he descubierto que también ellos experimentaron toda la gama de resultados en uno o en más aspectos de su existencia. Pero en los campos de sus mayores consecuciones, todos ellos sin excepción obtuvieron resultados increíbles. Y todos y cada uno de ellos obtuvieron tan sorprendentes resultados porque aprendieron e hicieron uso de una simple habilidad, aunque increíblemente poderosa. Esta habilidad fue la clave mediante la cual hicieron realidad sus sueños imposibles. George Washington, Thomas Jefferson, Benjamin Franklin, Thomas Edison, Clara Barton, John D. Rockefeller, Henry Ford, Sam Walton, Walt Disney, Bill Gates, Oprah Winfrey y Steven Spielberg constituyen un ejemplo de personas que la han utili-

zado. Y lo cierto es que, cada vez que se hace uso de esta habilidad, a la larga genera resultados increíbles. Además, casi nunca es posible lograr resultados inimaginables sin esta habilidad.

Desgraciadamente, menos de una persona de cada mil la utiliza plenamente. Lo bueno es que se trata de una habilidad que se puede aprender con facilidad, y que la puede utilizar cualquiera, independientemente de su origen, de su formación o de su cociente intelectual.

Me refiero a la habilidad de la *diligencia*. La mayoría de las personas creen comprender lo que significa la diligencia, pero no hay nada que esté más lejos de la verdad. Cuando Salomón habla de la diligencia, está hablando de un rasgo que es tan raro como un diamante de diez quilates. Y la razón de que sea tan raro estriba en que la verdadera diligencia va en contra de la naturaleza humana.

Todos tenemos rasgos que forman parte de la condición humana. Estos rasgos generan impulsos, inclinaciones, fortalezas y debilidades de forma natural. Sin embargo, la diligencia no es uno de ellos. De hecho, el rasgo común a todos los seres humanos es nuestro deseo o impulso de gratificación inmediata. Lo queremos todo y lo queremos ya, con el mínimo esfuerzo posible. Ésa es nuestra naturaleza. Todos tenemos una inclinación natural a seguir la ley del mínimo esfuerzo. Afortunadamente, a pesar de nuestra inclinación natural, podemos optar por seguir un sendero de mayor esfuerzo y podemos hacernos diligentes en la búsqueda de cualquier empeño, proyecto u objetivo. Y si usted desarrolla el tipo de diligencia al que se refiere Salomón, podrá alcanzar resultados increíbles en cualquier campo importante de su vida.

El concepto de diligencia de Salomón (que no es lo que usted cree)

El diccionario que tengo en el ordenador describe la diligencia como «un esfuerzo persistente y afanoso en la realización de

algo». Me encanta la palabra «persistente»; la persistencia forma parte ciertamente de la diligencia. «Afanoso», por otra parte, no es el término más preciso que se pueda utilizar cuando se intenta comprender el significado de «diligencia» para Salomón. Yo preferiría utilizar el término «inteligente». Si yo necesito talar un árbol e intento hacerlo con un martillo, me supondrá un trabajo afanoso, pero no será ciertamente diligente. Me llevará horas, incluso días, echar abajo un árbol con un martillo. Por otra parte, si utilizo una motosierra, podré talar el mismo árbol en pocos minutos. El trabajo no me resultará tan «afanoso», pero sí que estaré haciendo un trabajo más «inteligente». El software de mi ordenador me ofrece una relación de palabras sinónimas de diligencia: meticulosidad, escrupulosidad, minuciosidad y esmero. Aunque todas estas cualidades constituyen aspectos importantes de la diligencia, no transmiten plenamente el significado que le da Salomón a esta palabra.

Para comprender plenamente lo que Salomón quería decir con la palabra «diligente», tendremos que añadir esas cualidades a las palabras de Salomón que encontramos en Proverbios 20:11:

Incluso en sus acciones da el muchacho a conocer si sus obras serán puras y rectas.

Las palabras clave aquí son «puras» y «rectas». Salomón utiliza la palabra «puro» no sólo en un sentido de valor moral o ético, sino más bien en cuanto al trabajo en su forma más pura. Se parece más a un término de minería que a un término ético. Las minas de Salomón suponían una importantísima porción de sus riquezas, y utilizaba con frecuencia términos mineros en sus escritos. Y si usted estuviera extrayendo oro, ¿qué haría? Extraería un montón de tierra, encontraría una gran roca, la sacaría y la sometería a un intenso calor que fundiera todas las impurezas. Lo que quedara de todo eso sería oro puro. Ése es el lado «puro» de la diligencia. Es consagrarse a invertir los días, las horas y los minutos de uno mismo en algo que va a traer un rendimiento puro sobre el tiempo y el esfuerzo invertido.

La otra parte de la diligencia es el lado «recto». No se trata sólo de trabajar en algo con persistencia y con inteligencia. Se trata de hacerlo *recto*: expeditivamente, eficientemente y efectivamente. Es decir, hacerlo a tiempo, al nivel más alto posible, independientemente de lo que se pida o se espere. Significa aportar creatividad, persistencia e, incluso, a otras personas y recursos externos en un esfuerzo por conseguir un resultado extraordinario.



LA DILIGENCIA ES una habilidad que se puede aprender y que combina: *persistencia creativa*, un esfuerzo *inteligente rectamente planificado* y *rectamente realizado* de un modo *oportuno, eficiente y efectivo*, para conseguir un resultado *puro* y de la más alta calidad de *excelencia*.

Ahora bien, antes de que dé usted marcha atrás y diga, «Yo no soy así. No soy una persona creativa ni persistente», déjeme que le diga que sí que puede serlo. Todo lo que tiene que hacer es seguir la receta de Salomón para desarrollar la habilidad de la diligencia. Él pensaba que cualquier persona puede desarrollar esta habilidad. Recuerde que decía, «Incluso en sus acciones...». Y en cuanto hayamos dominado el arte de la diligencia, podremos utilizarla en cualquier campo importante de nuestra vida, en cualquier empeño o búsqueda, para conseguir resultados *increíbles*. Podremos utilizarla para convertir un pobre matrimonio en un magnífico matrimonio, una buena carrera en una carrera increíble y un negocio fracasado en un negocio exitoso.

¿Le parece complicado? Eso se debe a que la verdadera diligencia implica muchas cualidades. Y ése es el motivo por el cual la verdadera diligencia es tan rara. Quizá lo entienda mejor con una sencilla ilustración.

En mi primer año de universidad me hicieron jefe de pelotón en el ROTC.⁴ Los otros treinta y nueve jefes de pelotón perte-

4. *Reserve Officers' Training Corps*, Cuerpo de Entrenamiento de Oficiales de la Reserva. Es un programa de entrenamiento de las fuerzas armadas

neían a cursos superiores. El principal acontecimiento del año en el ROTC era la competición anual de simulacro de combate entre los cuarenta pelotones. Antes de la competición, había un oficial que creía que su pelotón iba a ganar sin despeinarse siquiera. Creía que él y su pelotón habían sido diligentes a lo largo de todo el año, congregándose todos los días de la semana a las 7:00 de la mañana para realizar sus sesiones de simulacro. Lo que él no sabía era que mi pelotón se ponía en marcha todos los días a las 6:00 de la mañana (voluntariamente) y que practicaba durante dos horas en lugar de una. No sabía que yo le había enseñado a mi pelotón unas complejas maniobras de equipo durante la hora en la que estábamos solos en el campo de simulacro. Todos y cada uno de los treinta cadetes de mi pelotón trabajaba diligentemente para dominar las maniobras.

Para cuando llegó el momento de la competición, habíamos practicado el doble de horas que el otro grupo y habíamos aprendido rutinas más complejas. En relación con el resto de pelotones, nosotros habíamos sido *verdaderamente* diligentes, mientras que los demás sólo creían que habían sido diligentes. Lo que vino después fue un «resultado increíble». Mi pelotón ganó el evento, consiguiendo 287 puntos de un total posible de 300. El pelotón privilegiado se situó en segunda posición, consiguiendo sólo 168 puntos. Yo fui el único estudiante de primer año en mandar un pelotón en la historia del ROTC de la Universidad del Estado de Arizona y en ganar la competición anual de simulacro de combate. Me nombraron Cadete del Año, me dieron una vuelta de noventa minutos en un caza supersónico de combate y me ofrecieron una beca de vuelo de las Fuerzas Aéreas para pagar los tres años restantes de mi formación en la universidad. Sin embargo, si hemos de ser justos, todos ganamos allí, todo mi pelotón. Y lo hicimos no porque fuéramos más listos ni porque estuviéramos mejor formados, sino porque fuimos verdaderamente diligentes.

de Estados Unidos presente en las universidades para reclutar y educar oficiales encargados. (N. del T.).

Las recompensas de ser verdaderamente diligente

Es naturaleza humana seguir la ley del mínimo esfuerzo. Salomón se daba cuenta de que necesitamos estar motivados para optar por la diligencia en lugar de por nuestra inclinación natural de «seguir la corriente». ¿Y en qué consiste esa motivación? Salomón nos dice que ser verdaderamente diligente nos trae recompensas inapreciables, mientras que la falta de diligencia puede producir devastadoras consecuencias. He aquí algunas de las recompensas que él promete.

Usted obtendrá una ventaja segura

Sea cual sea el esfuerzo, ¿qué sería preferible, tener una ventaja fuerte e inamovible o tener una profunda desventaja? Salomón nos asegura que aquellos que son verdaderamente diligentes obtendrán una ventaja insuperable sobre aquellos otros que no lo son. Salomón dice:

Los proyectos del diligente, todo son ventajas.

PROVERBIOS 21:5

Tanto si competimos frente a empresas, personas, circunstancias o, simplemente, frente al tiempo, la diligencia nos dará una ventaja única, una ventaja que dará como resultado una mayor productividad, un mayor logro, una mayor riqueza y una mayor satisfacción.

Usted controlará la situación en vez de estar controlado por la situación

¿Qué prefiere, que su vida la controle su jefe y otras personas o controlar usted su propia vida? Salomón dice:

La mano diligente obtiene el mando; la flojedad acaba en trabajos forzados.

PROVERBIOS 12:24

Aquellos que son verdaderamente diligentes no sólo controlan su propio destino, sino que también acrecientan los logros de quienes están a su alrededor.

Usted se sentirá verdaderamente satisfecho

La inmensa mayoría de las personas están en un perpetuo estado de hambre. No de comida, al menos en Norteamérica, sino de cosas. Los norteamericanos de hoy en día tienen más deudas y menos ahorros que los de cualquier otra generación en la historia. No importa lo que tengamos, parece que nunca es suficiente. La verdadera satisfacción y el contento parecen ser tan raros como un billete de lotería ganador. En cambio, Salomón nos advierte:

El alma de los diligentes engorda.

PROVERBIOS 13:4

Cuando utiliza la palabra «alma», Salomón se refiere al ser más profundo del hombre o de la mujer, a su verdadero centro, a la sede de su personalidad y de sus emociones. Imagínese estar tan contento y satisfecho que no ansia nada. Ése es el tipo de satisfacción que se le promete al diligente.

Obtendrá el respeto y la admiración de aquellos que ostentan la autoridad

Mientras que otros se esfuerzan por hacerse notar, el diligente es solicitado por las personas prominentes o de autoridad. Eso es lo que Salomón quiere dar a entender cuando dice que la persona que es diligente en su oficio «se colocará al servicio de reyes» (Proverbios 22:29). Sus logros se convertirán en estrellas brillantes que darán tanta luz que llamarán la atención de todos los que les rodeen.

Sus necesidades quedarán satisfechas

Aquellos que trabajan diligentemente en el campo que les compete obtendrán suficiente éxito material como para satisfacer sus necesidades. Salomón escribe:

Quien cultiva su tierra se hartará de pan, pero quien vaya en pos de personas vanas está vacío de entendimiento.

PROVERBIOS 28:19

Aquí también nos advierte de que, si uno se aleja del campo de sus esfuerzos para seguir a gente vana o para seguir sus consejos, perderá el sendero del entendimiento. Traducción: No se deje engañar por personas que parecen exitosas en la superficie y que ofrecen «proyectos para hacerse rico rápidamente», proyectos que suenan demasiado bonitos para ser ciertos. Cuando se encuentre con ellos, huya.

Experimentará un éxito siempre creciente

Salomón nos asegura que aquellos que trabajan diligentemente experimentarán un éxito y una riqueza siempre crecientes, pero el dinero que nos llega con facilidad, sin un esfuerzo significativo, casi siempre termina perdiéndose. Dice:

La fortuna obtenida por vanidad decrecerá, pero aquel que junta por trabajo medrará.

PROVERBIOS 13:11

Por difícil que resulte de creer, la mayoría de las personas que ganan en la lotería pierden todo lo ganado en un período de tiempo relativamente breve. Incluso los jugadores que tienen la suerte suficiente como para ganar una cantidad de dinero importante en el juego lo pierden todo con el tiempo y terminan llenos de deudas. Los casinos de Las Vegas no ofrecen gratuitamente las fastuosas suites de los hoteles a quienes ganan mucho por su bondadoso corazón. Lo hacen porque saben que, por mucho que haya ganado alguien en el juego, al final terminará perdiendo mucho más.

Sus esfuerzos serán provechosos

Salomón promete que TODA labor diligente da como resultado una ganancia; ganancia que se mide por la exitosa consecución de sus objetivos y por la recompensa económica que usted recibe por conseguir esos objetivos. En Proverbios 14:23, dice:

Todo trabajo produce abundancia, la charlatanería sólo indigencia.

Aplique ese trabajo a su matrimonio o a sus esfuerzos en la educación de sus hijos, y su abundancia se medirá por la cantidad de satisfacción que obtendrán tanto usted como el resto de su familia. Por otra parte, Salomón nos advierte de que el mero hablar es barato y fácil, y que no lleva a otra parte que a la pobreza. La labor diligente exige mucho esfuerzo. Requiere visión, creatividad, compromiso y una colaboración efectiva con los demás. En esencia, Salomón nos está diciendo que, si a usted no le va bien en su carrera, o si su matrimonio no es tan satisfactorio como desea, lo más probable es que no esté trabajando con la suficiente diligencia. La diligencia en cualquier área de nuestra vida traerá siempre resultados provechosos.

Las consecuencias de no ser diligente

Las mayores motivaciones que tenemos los seres humanos en la vida son *el deseo de ganar y el temor de perder*. Y Salomón intenta motivarnos con las dos cosas. Si sus siete recompensas no proporcionan la motivación que usted necesita para intentar ser diligente, quizá las consecuencias de no ser diligente le puedan servir de estímulo.

El no diligente siempre se encontrará en franca desventaja

Los diligentes se toman todo el tiempo que necesitan para planificar y preparar su trabajo, de ahí que lo hagan todo de forma excelente. Los que no son diligentes no se toman el tiempo necesario para planificar, preparar ni realizar su trabajo. Suelen ir «a salto de mata», y sus prisas terminan por llevarles al fracaso. Salomón dice:

Los proyectos del diligente, todo son ganancia; para el que se precipita, todo es indigencia.

PROVERBIOS 21:5

Yo he perdido todos mis ahorros en cinco ocasiones, y en cada una de esas ocasiones actué con precipitación; es decir,

fui cualquier cosa menos diligente. Las dos primeras veces, mis pérdidas fueron de 20.000 y de 120.000 dólares respectivamente. Las tres veces siguientes, las cantidades fueron mucho mayores, de millones de dólares. De igual modo, mi hija perdió sus ahorros por actuar de forma precipitada y sin buscar mi consejo o el de otras personas. Si hubiéramos actuado diligentemente en lugar de precipitadamente, ella aún tendría sus ahorros y yo tendría millones de dólares de más en mis cuentas.

No dispondrá de ningún control

A nadie le gusta no disponer de control alguno en su vida. Nos disgusta sobremanera que sean otras personas las que controlen nuestra existencia. Sin embargo, Salomón advierte:

La mano diligente obtiene el mando; la flojedad acaba en trabajos forzados.

PROVERBIOS 12:24

¿Quién decide cómo emplea usted sus días, cuánto dinero se le pagará, si será ascendido, degradado o despedido? Incluso en el caso de quienes tienen su propio negocio, si no son diligentes, terminarán controlados por sus clientes o por la competencia.

Anhelará muchas cosas, pero encontrará poco solaz

Mientras que aquellos que son diligentes ven satisfechos sus deseos más profundos y disfrutan de una profunda sensación de satisfacción, los que no actúan diligentemente están sometidos a interminables anhelos que nunca ven satisfechos. Salomón no sólo nos dice que el alma del diligente engordará; también nos advierte:

Tiene hambre el perezoso, más no se cumple su deseo.

PROVERBIOS 13:4

Por desgracia, para aquellos que no actúan diligentemente, su vida está más definida por el deseo que por la satisfacción.

El no diligente carecerá de entendimiento

En la actualidad, los canales de televisión están repletos de personas que prometen fortuna sin trabajar. Usted puede comprar una propiedad inmobiliaria sin poner dinero, puede hacer centenares de miles de dólares en bienes indispensables para el trabajo aun cuando no tenga dinero ahorrado, y así sucesivamente. Salomón nos advierte de que quienes van en pos de artistas del dinero fácil y de planes para hacerse ricos rápidamente no hacen otra cosa que demostrar su ignorancia,

Quien cultiva su tierra se hartará de pan, pero quien vaya en pos de personas vanas está vacío de entendimiento.

PROVERBIOS 28:19

Derrochará su fortuna y su seguridad

La fortuna obtenida por vanidad decrecerá, pero aquel que junta por trabajo medrará.

PROVERBIOS 13:11

Salomón diferencia entre las dos formas en que la gente obtiene su fortuna: los que la obtienen a través de sus esfuerzos diligentes y los que la obtienen sin trabajar por ella. En Proverbios 13:11, advierte de que los que obtienen su fortuna por medio de búsquedas vanas verán disminuir sus riquezas y, en última instancia, las verán desaparecer.

Sus esfuerzos quedarán en nada

Los hay que hacen su trabajo diligentemente y de corazón, mientras que otros no hacen más que hablar de lo que harán *algún día*. Hablar es fácil, no precisa de esfuerzo. El trabajo diligente requiere una gran dosis de esfuerzo. Pero, mientras que el diligente saca provecho de sus trabajos, el charlatán no hace más que desperdiciar su tiempo y el de los demás. Ése es el motivo por el cual Salomón nos dice en Proverbios 14:23 que «la charlatanería sólo produce indigencia».

¿Cómo puede ser usted verdaderamente diligente en todos los aspectos de su vida?

Salomón nos ofrece cuatro pasos que cualquier persona puede aplicar para hacer de la diligencia parte de su vida cotidiana. Sin embargo, hay un gigantesco obstáculo que nos vamos a encontrar casi a diario. Me refiero a la tendencia inherente que tenemos a seguir la ley del mínimo esfuerzo; nuestra pereza innata.

Muy pocos nos consideramos personas perezosas. Pero lo cierto es que todos tenemos las *semillas* de la pereza en nuestra naturaleza. Y, si no se hace algo, esas semillas crecerán en un campo que socavará uno o más aspectos de nuestra vida. Si no les prestamos atención, pueden sofocar el potencial de nuestra vida. Normalmente, nos enfrentamos a las semillas de la pereza en algún aspecto de nuestra vida, como en nuestra profesión, y dejamos desatendidos otros aspectos, como las relaciones familiares. Yo he conocido a hombres que han hecho una gran fortuna en su vida profesional, mientras que su matrimonio terminaba en divorcio. Pero no tiene por qué ser así. Salomón nos muestra cómo podemos tratar con estas semillas, estén donde estén, y cómo podemos reemplazarlas por las semillas de la diligencia.

Reconozca las causas que originan la pereza

Según Salomón, hay cuatro causas que originan la pereza: el egocentrismo, la vanidad (arrogancia), la ignorancia y la irresponsabilidad. (Salomón suele combinar estas dos últimas en una única categoría que denomina necesidad.) Para tratar de forma eficaz con la pereza, tendremos que tratar con las causas que la originan.

El egocentrismo

Al hombre le parecen rectos todos sus caminos...

PROVERBIOS 21:2

Naturalmente, vemos las cosas en primer lugar desde nuestro punto de vista. Si no cambiamos de enfoque para centrarnos en

los intereses y el bienestar de los demás, no haremos otra cosa que buscar una gratificación inmediata de nuestros deseos egoicos. Nos volveremos ciegos al impacto de nuestros actos sobre nuestro futuro o sobre las vidas de los demás. Salomón sugiere que nos preguntemos qué curso de acción podríamos tomar que sirva mejor al interés de todos los afectados.

La vanidad (arrogancia)

El perezoso se tiene por más sabio en su propia vanidad que siete personas que puedan ofrecer una razón...

PROVERBIOS 26:16

Debido a que solemos pensar que somos más listos que los que nos rodean, nos conducimos sin buscar los consejos o el asesoramiento de los demás. Es mucho más fácil actuar primero y buscar consejo después. Y dado que creemos saber más que los demás, simplemente emprendemos la acción que nos apetece emprender. Sólo tenemos que aceptar que hay otras personas que son tan lúcidas y sabias como nosotros, si no más, y que conviene que busquemos sus consejos antes de tomar decisiones importantes y de actuar en función de ellas. Aquellos que son verdaderamente diligentes buscarán las palabras de varios consejeros sabios antes de embarcarse en cualquier acción importante.

La ignorancia y la irresponsabilidad (necedad)

He pasado junto al campo de un perezoso y junto a la viña de un hombre insensato, y estaba todo invadido de ortigas, los cardos cubrían el suelo, la cerca de piedras estaba derruida.

PROVERBIOS 24:30-31

La última causa de la pereza es la ignorancia y la irresponsabilidad, o lo que Salomón llama necedad. Frecuentemente, la necedad es el resultado de la ignorancia que tenemos acerca de las consecuencias a largo plazo de nuestras acciones. Es más fácil actuar desde la ignorancia que formarse, pues formarnos y edu-

carnos precisa de tiempo y de esfuerzo. Es fácil seguir siendo ignorante y seguir la ley del mínimo esfuerzo. Sin embargo, las consecuencias de este tipo de necedad pueden ser devastadoras. Aún peor es la irresponsabilidad pues, sabiendo lo que se debe hacer, se opta por no hacerlo.

La pereza da lugar a más pereza

El perezoso no ara el campo debido al frío; luego, suplicará en la cosecha y no hallará nada.

PROVERBIOS 20:4

La pereza se puede difundir también a otras áreas de su vida. Cuanto más ceda a su inclinación natural de gratificación inmediata, más fuerte se hará esa inclinación, hasta que se convierta en un hábito.

La pereza construye una dolorosa barrera que nos separa de la consecución personal. En Proverbios 15:19, Salomón dice: «El camino del perezoso es como un seto de espinos». Cuando yo era niño, el vecino del patio trasero tenía rodeado su patio por un espeso seto de bayas rojas y espinos. A mis amigos y a mí nos aterrorizaban aquellas ocasiones en que, accidentalmente, una pelota de béisbol o de fútbol americano iba a parar al patio del señor Fouts. Uno de nosotros tendría que abrirse paso a través de los espinos para recuperar la pelota. Y cualquiera que tenía que hacer dicha faena volvía cubierto de sangrientos arañazos. Para Salomón, la pereza construye este mismo tipo de barrera para el éxito personal. Pocos son los que se sienten capaces o están dispuestos a cruzarla.

Los pasos que sugiere Salomón para hacernos diligentes

Entonces, ¿cómo podemos introducir en nuestra vida el concepto de diligencia que propone Salomón? Ser verdaderamente diligente lleva tiempo y supone hacer un hábito de ello en las

áreas importantes de la vida. La buena noticia es que no tendrá que esperar durante años, meses o días para empezar a aplicarse diligentemente en sus empresas. Salomón nos da cuatro pasos que podemos utilizar desde ya para empezar a actuar diligentemente en nuestro trabajo, en nuestra carrera, en nuestro matrimonio, en nuestras relaciones con los hijos o, incluso, en el campo espiritual de nuestra vida.

Paso 1. Despierte a la realidad

¿Hasta cuándo, perezoso, estarás acostado? ¿Cuándo te levantarás de tu sueño?... Llegará como un bandido tu miseria y la escasez como un hombre armado.

PROVERBIOS 6:9-11

Creemos disponer de más tiempo del que realmente disponemos para alcanzar nuestros objetivos personales y profesionales. Y así nos andamos con dilaciones y dejamos de hacer lo que sabemos que deberíamos hacer. Por ejemplo, casi el 80 por ciento de los estadounidenses tiene problemas de sobrepeso. Y casi todos piensan que empezarán a perder peso la próxima semana, el mes próximo o el año que viene. Tienen planeado comer mejor, hacer más ejercicio y cuidar más de su cuerpo. Pero pasan los años y no encuentran tiempo para ponerse manos a la obra. Ponerse en forma no deja de ser un sueño para ellos, porque están dormidos a su propia realidad. De igual modo, esposos y esposas, padres y madres, tienen planes para mejorar su matrimonio o su familia... ¡pero siempre se trata de algo que se hará más adelante! Salomón dice: ¡DESPIERTA Y DEJA DE ANDARTE CON DILACIONES!

No siga dormido ante las realidades que le rodean. Salomón nos pide que despertemos al mundo real, con sus limitaciones, sus exigencias y sus oportunidades. El reloj no deja de avanzar, y cada día que pasa es un día que nunca se repetirá. Y cada día que pasa nos acerca un día más al término de nuestro limitado tiempo en la Tierra. Despierte y actúe con diligencia en su vida ahora mismo. ¡Las oportunidades se le multiplicarán! Asuma la

responsabilidad de su vida, de sus actitudes, de sus valores y de cómo emplea usted su tiempo.

Paso 2. Defina sus visiones

Salomón dice en Proverbios 29:18: «Cuando no hay visiones, el pueblo perece». Dicho de otra forma, si no tenemos visión, perdemos la dirección, la motivación, la alegría, la pasión, la energía, la creatividad y el compromiso. Afortunadamente, lo opuesto de este proverbio también es cierto. Cada vez que uno introduce una visión verdadera en cualquier área de la vida obtiene nueva energía. Descubrirá dirección, motivación, alegría, pasión, energía, creatividad y compromiso. Definir una visión es un componente esencial de la diligencia. De hecho, es imposible ser verdaderamente diligente si uno no dispone de una visión clara de lo que quiere conseguir. Aportar diligencia a la vida es el paso más importante que uno puede dar. En Proverbios 6:6, Salomón dice a aquellos que carecen de diligencia que observen con atención a la hormiga. La hormiga «no tiene jefe, ni capataz, ni amo; sin embargo, asegura en el verano su sustento, recoge su comida al tiempo de la mies». Es decir, la hormiga está tan orientada a una misión que, incluso sin supervisión ni dirección, hace exactamente lo que tiene que hacer por su bien y por el bien de toda la colonia. Cuando usted tiene una visión clara de lo que quiere hacer, y cuando tiene un plan detallado para hacer realidad esa visión, como la hormiga de Salomón, usted tiene la iniciativa y obtiene la diligencia para hacer realidad la visión.

Paso 3. Busque un socio eficaz

Donde no hay consultas, los planes fracasan; con muchos consejeros, se llevan a cabo.

PROVERBIOS 15:22

En cualquier empresa que merezca la pena, es imposible ser diligente sin buscar consejo externo y sin buscar socios eficaces. Todos sabemos un poco de todo, pero no hay nadie que sepa mucho de todo. La mayoría de las personas posee conocimientos

profundos en unos cuantos temas, pero ignora completamente o es incapaz de realizar un millón de otras cosas. Sin embargo, la verdadera diligencia exige la excelencia en cada paso que damos. La única forma posible de conseguir la excelencia en las áreas en las que carecemos del talento o de los conocimientos necesarios consiste en buscar consejo y/o un socio eficaz. Cuando hablo de buscar socio, me refiero a pedir la ayuda de consejeros, asesores, mentores o cualquier otra persona que pueda proporcionarnos los conocimientos y las habilidades que necesitamos para lograr la excelencia en la realización de nuestra visión.

A lo largo de la historia, nadie ha podido lograr ninguna meta que mereciera la pena, ningún proyecto significativo ni ningún sueño imposible sin unos asociados eficaces y sin buscar consejo fuera de sí. Si las personas que más éxito han tenido en la historia tuvieron necesidad de consejeros y de asociados, ¿por qué iba a ser usted diferente e iba a conseguir algo que verdaderamente merezca la pena sin tal ayuda? Lo cierto es que nadie puede hacerlo. La persona verdaderamente diligente no busca consejo sólo cuando tiene problemas en su empeño; más bien, busca consejo desde un principio, antes de dar inicio a su esfuerzo. Esto reduce enormemente los riesgos de fracaso e incrementa significativamente las probabilidades de éxito.

Paso 4. Busque la sabiduría y construya su vida sobre ella

Adquirir sabiduría, cuánto mejor que el oro; adquirir inteligencia es preferible a la plata.

PROVERBIOS 16:16

El último componente, un componente crítico, para convertirse en una persona diligente es buscar la sabiduría y construir la vida sobre sus cimientos. Salomón nos dice que busquemos la sabiduría como si de un tesoro oculto se tratara. La verdadera sabiduría rara vez se encuentra en la superficie, a la vista de todos, sino que más bien es un tesoro que hay que buscar, y los que lo buscan suelen tener que escarbar por debajo de la superficie. Pero no es un empeño difícil. Es divertido buscar tesoros en-

terrados, y resulta sumamente gratificante encontrarlos. Como podrá ver en el último capítulo de este libro, las recompensas que se derivan de la obtención de la verdadera sabiduría son literalmente inimaginables.

Es imposible ser diligente en cualquier empeño sin obtener primero una visión clara y precisa de lo que uno pretende alcanzar. En el siguiente capítulo, descubrirá el modo de desarrollar y de potenciar la visión de cada empresa y de cada proyecto importante en su vida.



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

¿Es usted diligente en su trabajo, en su matrimonio, como padre o madre, en su carrera? Utilice esta lista para medir su nivel de diligencia en cualquier área importante de su vida. Esta lista le ayudará a determinar en qué momentos y en qué situaciones carece de la suficiente diligencia. Las habilidades que va a aprender en los dos próximos capítulos le ayudarán a actuar de forma diligente en cualquier empeño al que se haya entregado.

LISTA SOBRE LA DILIGENCIA

1. ¿Tiene usted una visión clara y precisa de lo que quiere alcanzar?
2. ¿Insiste creativamente en su empeño, a pesar de las decepciones y de los fracasos?
3. ¿Trabaja de forma inteligente?
4. ¿Planifica «rectamente»?
5. ¿Lleva a cabo las cosas de un modo «recto»?
6. ¿Trabaja con prontitud (con fechas marcadas)?
7. ¿Trabaja eficientemente?
8. ¿Trabaja efectivamente (consiguiendo resultados efectivos)?
9. ¿Obtiene resultados de calidad?
10. ¿Alcanza la verdadera excelencia?



Una actividad que genera un éxito extraordinario

Cuando no hay visiones, el pueblo perece.

PROVERBIOS 29:18

Recientemente, me dieron una vuelta en uno de los portaviones nucleares de la Marina de Estados Unidos, el USS *John C. Stennis*. Desde el momento en que subí a bordo, me sorprendió su gigantesco tamaño. Es más largo que tres campos de fútbol americano juntos, pesa más de 90.000 toneladas y es una ciudad flotante donde viven más de 5.000 personas. Está propulsado por dos reactores nucleares que lo impulsan por la superficie del agua a más de 30 nudos. Pero lo que más me impresionó fue el tiempo que el barco puede permanecer en alta mar sin hacer recarga alguna de combustible nuclear. Los portaviones convencionales llevaban miles de toneladas de combustible y necesitaban recargar sus tanques de forma regular. ¡El *Stennis*, en cambio, sólo necesita recargar una vez cada 26 años! En mi opinión, lo más sorprendente de un reactor nuclear es que tú pones una pequeña cantidad de combustible y logras una cantidad increíble de energía.

Salomón nos ofrece una fuente de energía personal que nos puede llevar hasta nuestros sueños más distantes e imposibles, una fuente de energía que puede transformar un poco de combustible en una cantidad tremenda de energía. Precisa del tipo adecuado de combustible, pero en este capítulo nos vamos a centrar en la fuente de energía en sí, una fuente de energía que puede cambiar radicalmente cualquier aspecto de su vida y

que dará inicio a ese cambio tan pronto como comience a utilizarla. Es tan poderosa que:

Le permitió a una persona que sólo fue tres meses al colegio recibir más patentes por inventos que ninguna otra persona en la historia, inventos entre los que se encuentran los de la grabación del sonido, la proyección de películas, el generador de electricidad y, cómo no, la bombilla eléctrica.

Es capaz de llevar a una mujer que perdió la visión y la audición a los dos años de edad y convertirla, de la niña amargada y odiosa que era, en una de las escritoras y conferenciantes más inspiradas del siglo XX.

Le permitió dejar su trabajo a un vendedor de máquinas de batidos de cincuenta y dos años, llevándole a crear el sistema de restaurantes de franquicia de más éxito en el mundo.

Hizo que dos jóvenes que no consiguieron acabar sus estudios en la universidad convirtieran una recién creada empresa de software, ubicada en un cuchitril, en una de las empresas más valoradas del mundo.

Convirtió literalmente a un contable que trabajaba por diez céntimos la hora en el hombre más rico y poderoso del mundo.

Podría llenar este capítulo con docenas de historias de personas que lograron hacer realidad sus sueños imposibles debido a esa energía de la que habla el rey Salomón, una energía sumamente poderosa cuando se aplica a cualquier área importante de la vida. Pero esta fuente de energía no sólo genera impulso; también proporciona dirección. ¿Y cómo es eso? La fuente de energía de Salomón es la *visión*, y su combustible es la *esperanza*. Pero no se deje engañar por su simplicidad, pues podrá descubrir que su fuerza combinada es como la energía que se produce con la desintegración del átomo.

La increíble energía de la visión y de la esperanza

Los conceptos de visión y de esperanza de Salomón son radicalmente diferentes de los conceptos que tenemos de estas palabras

en nuestros tiempos. Cuando escuchamos la palabra «visión», nos imaginamos algo abstracto, algo parecido a una experiencia mística o a un sueño. Cuando escuchamos la palabra «esperanza», pensamos de inmediato en un deseo o un anhelo. Los conceptos que tenemos actualmente de estas dos palabras se quedan cortos si los comparamos con los conceptos que tenía Salomón de ellas.

La visión no es algo abstracto o intangible, ni la esperanza es un mero deseo o anhelo. Para Salomón, la visión y la esperanza son muy tangibles y muy precisas. Es del todo crucial comprender lo que Salomón quería decir cuando utilizaba estas dos palabras si queremos hacer algo extraordinario en la vida.

Para la mayoría de las personas, la palabra «visión» tiene poca más relevancia en su vida cotidiana que lo que tendría una pintura de arte moderno a la hora de elegir las autopistas que vamos a seguir cuando nos vayamos de vacaciones. Según la definición de Salomón, la mayoría de las personas no tiene ninguna visión en absoluto de lo que quiere hacer en la vida, o bien tiene una visión vaga y abstracta (como tener éxito, hacer dinero, etc.). Para Salomón, una visión no era en modo alguno algo abstracto. Para él, obtener una visión verdadera era algo así como utilizar un mapa de ruta. Significa tener una imagen perfectamente clara de nuestro destino último y un mapa de ruta detallado para llegar allí.

En los trabajos en los que fracasé después de la universidad, nunca tuve una visión clara y precisa de lo que quería conseguir. No es de sorprender pues que me duraran menos de un año o que generaran unos ingresos mínimos. En cambio, en mi décimo empleo, tenía una visión muy clara de mi primer proyecto. Hice un detallado mapa de ruta de mis objetivos y esboqué los pasos y las tareas que tenía que llevar a cabo para lograr esos objetivos y realizar la visión. ¿Que cuál fue el resultado? A los seis meses de comenzar con mi nuevo trabajo, nuestras ventas se habían disparado desde los mil dólares semanales hasta más de un millón de dólares a la semana.

Pero mi vida no es el único ejemplo de una vida que cambiara radicalmente por el hecho de tener una visión clara y precisa. Thomas Edison sólo fue tres meses a la escuela. Su madre se encargó de su educación y de su formación. Entre otras cosas, le enseñó el libro de los Proverbios. Desde su juventud, Edison sabía lo importante que era tener una visión clara de cualquier cosa que quisiera conseguir y un plan detallado para realizar esa visión. Edison utilizaba este «Proceso de Planificación de la Visión» en cada uno de los inventos que pretendía desarrollar. Este proceso se constituyó en una fuente tan tremenda de creatividad, de persistencia y de energía, que le llevó a convertirse en el más prolífico y célebre innovador de la historia.

La obtención de una visión clara y precisa fue lo que catapultó a John D. Rockefeller desde sus diez céntimos la hora como contable hasta convertirle en el hombre más rico del mundo; fue lo que transformó a Helen Keller de aquella chica amargada a una de las más inspiradas escritoras y conferenciantes de todos los tiempos; lo que llevó a Ray Kroc a convertir un minúsculo restaurante en San Bernardino, California, en una franquicia de restaurantes, los restaurantes McDonald's, que cuenta con más de 25.000 sucursales. Ésa es la fuerza que proporciona el tener una visión precisa. A lo largo de sus vidas, cada una de estas personas habló de la importancia de tener una visión clara de lo que querían conseguir antes de ponerse en marcha en la búsqueda de sus consecuciones.



UNA VISIÓN es un objetivo preciso y claramente definido, con un plan detallado y programado en el tiempo para alcanzar dicho objetivo.

Una cuestión de vida o muerte

¿Hasta qué punto es importante que tenga usted unas «visiones» bien definidas en su vida personal y profesional? Salomón afirma que es tan importante que, sin ellas, nuestro ser más

profundo se extraviará. La alegría de vivir se verá reemplazada por la mera supervivencia o el simple «ir apañándose». Usted irá desde la alegría hasta la subsistencia, más tarde a la depresión y, en última instancia, a la desesperación. Y no es éste el tipo de vida al que aspire nadie. Todos queremos una vida llena de felicidad y de una extraordinaria realización, tanto en casa como en el trabajo. Pero, como dice Salomón, «Cuando no hay visiones, la gente perece».

Este Proverbio se aplica a cada uno de los aspectos de nuestra vida. La gente suele comenzar un trabajo o una carrera con una idea general o una visión de lo que espera alcanzar. Cada vez que alguien me habla de lo desdichado que es en el trabajo o en su matrimonio, todo lo que tengo que hacer es pedirle que me diga cuál es su visión acerca del trabajo o del matrimonio, y el problema que se halla en la raíz aparece de inmediato. Inevitablemente, la persona en cuestión demuestra no disponer de visión alguna. Lo bueno es que obteniendo una visión clara y precisa, nuestros sueños y nuestro ser más profundo recobran nueva vida.

La diferencia que supone tener una visión

En 1879, el propietario de un café de Dayton, Ohio, llamado James Ritty recibió una patente por una caja registradora mecánica que había diseñado para impedir que sus empleados le quitaran dinero. Ritty creó una empresa para conservar la patente y vender cajas registradoras a otros comerciantes. Desgraciadamente, sólo pudo vender unos cuantos centenares de cajas y, cuando otro comerciante de Dayton, John Patterson, le ofreció 6.500 dólares por su empresa y por su invento patentado, se sintió feliz de poder vendérselos. Tanto Ritty como el resto de empresarios de Dayton pensaron que Patterson era un primo, un ingenuo que acababa de caer de la higuera. No se podían imaginar que alguien estuviera dispuesto a pagar tanto dinero por un invento del que se había vendido tan poco en los cinco años que había estado en el mercado. Pero John Patterson

disponía de algo de lo que carecían James Ritty y el resto de empresarios de Dayton: tenía una visión. Poco antes de su muerte, Patterson había vendido más de 22 millones de cajas registradoras, y su empresa se había convertido en una de las más influyentes empresas de ventas y marketing de todos los tiempos. Le puso a su empresa el nombre de National Cash Register (NCR).⁵ Según un autor, hacia 1984, uno de cada seis directores generales de empresas había recibido su formación inicial en NCR, incluido Thomas Watson, el fundador de IBM.

¿Cómo puede obtener USTED una visión para sus principales prioridades?

¿Qué quiere usted conseguir en su carrera o en sus negocios, en su economía a corto y largo plazo, en sus relaciones matrimoniales o familiares? Si no ha plasmado por escrito sus sueños en cada una de estas áreas, puedo prometerle que no dispone casi de ninguna posibilidad de hacerlos realidad. Al principio de este capítulo hice mención del Proceso de Planificación de la Visión. En la sección de «Conocimientos para alcanzar la sabiduría» de este capítulo lo explicaré y lo ilustraré con más detalle. Haciendo uso de este sencillo proceso, usted podrá obtener una visión clara y precisa para cada uno de sus sueños más importantes. Dispondrá de una forma de convertir cada visión en una serie de objetivos, pasos y tareas específicos. El resultado será una visión claramente definida con un detallado mapa de ruta y un programa que podrá seguir para hacer realidad su visión.

Por excitante que resulte el Proceso de Planificación de la Visión, la verdadera satisfacción que se deriva de este proceso comienza cuando usted completa las tareas marcadas para alcanzar tal visión; pues, con ello, se genera una inesperada fuente de dirección y de energía inicial para «despegar», al tiempo que le ayudará a ganar el impulso necesario para llevar a tér-

5. Cajas Registradoras Nacionales. (N. del T.)

mino su viaje. La energía para hacer realidad sus sueños se la va a suministrar el combustible de Salomón: la esperanza. Pero la definición de esperanza de Salomón es bastante diferente de cómo la entendemos nosotros. En el siguiente capítulo, desvelaremos el verdadero significado de la esperanza y descubriremos el modo de encender este combustible de alto octanaje y el modo de aprovechar su fuerza.

El Proceso de Planificación de la Visión no sólo va a trabajar para usted; trabajará también para todos aquellos que están a su alrededor: para sus empleados, para su cónyuge y para sus hijos. En la medida en que les ayude a definir sus sueños y a alcanzar sus objetivos, su nivel de realización y de motivación se dispararán.

Cuando Carol, mi hija mayor, tenía once años, Michael Landon le preguntó qué iba a ser de mayor, a lo cual la niña respondió:

—La primera mujer en el equipo de béisbol de los Philadelphia Phillies.

Michael se echó a reír y me dio un codazo, y yo le dije a Carol que le contara cómo lo iba a hacer.

—Papá dice que, cuando tenga un sueño, que lo convierta en objetivos concretos. Así pues, mis objetivos consisten en llegar a ser la mejor jugadora de campo y la mejor bateadora de mi equipo. Él dice que, luego, tengo que convertir mis objetivos en pasos; de ahí que mis pasos consistan en practicar el juego de campo todos los días y en batear una vez a la semana. Dice que luego tengo que convertir los pasos en tareas; de modo que papá viene a casa todas las tardes a las seis para practicar conmigo y me lleva a la jaula de bateo los sábados.

Aunque Carol nunca llegó a formar parte de los Phillies, mejoró tanto en su juego que su entrenador le preguntó qué era lo que estaba haciendo; y, cuando se lo dijo, él se lo propuso a las otras chicas del equipo, que empezaron a hacer lo mismo. ¿Cuál fue el resultado? Pues que su equipo pasó de ser el peor equipo del campeonato de liga a ganar todos los partidos en la tempo-

rada siguiente... con las mismas chicas y el mismo entrenador. Ésa es la fuerza del Proceso de Planificación de la Visión... hasta con once años de edad.



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

La utilización del Proceso de Planificación de la Visión para establecer un mapa de ruta que le permita hacer realidad sus sueños

El Proceso de Planificación de la Visión es un proceso de consecución de metas que incrementará radicalmente su productividad y elevará el nivel de logro en cualquier empresa, proyecto o área de la vida en la cual se aplique. En primer lugar, le permitirá crear una visión clara y concreta, junto con un mapa de ruta detallado para alcanzar esa visión de forma efectiva y rápida. Por otra parte, infundirá vida en cualquier área en la que se aplique.

En el Proceso de Planificación de la Visión hay cinco pasos. A medida que vaya dando estos pasos, va a necesitar un bolígrafo y un bloc de notas de hojas sueltas. Si lo prefiere, puede conseguir un «Diario de Planificación de la Visión» en mi página web (www.stevenkscott.com), con todas las secciones necesarias rotuladas y con los formularios impresos necesarios para planificar sus sueños en cada área importante de su vida.

Con el diario en la mano, haga una lista de las áreas de su vida en las cuales le gustaría ver mejoras significativas. Hay personas que anotan sólo un par de áreas (como «vida personal» y «carrera»). Otras pondrán más. No existe un número mágico. Por ejemplo, mis áreas son: matrimonio, hijos, salud, negocios y otros proyectos. Una vez haya determinado las áreas más importantes para usted, póngalas por escrito. Luego, haga una lista de sus sueños, sus deseos o sus proyectos más importantes en cada una de esas áreas de su vida. Después, establezca prioridades en cada lista, comenzando con el sueño más importante. Una vez hecho



esto, estará preparado para comenzar con el Proceso de Planificación de la Visión.

1. Comience con el sueño más importante en cualquier área dada y haga una descripción clara y precisa de ese sueño por escrito. Esta descripción debería tener al menos una frase o dos, pero no más de una página. Si es posible, intente dibujar algo o buscar un cuadro o una foto que le proporcione una imagen o un símbolo de lo que podría ser la realización de ese sueño.
2. Haga una «Página de Objetivos» para ese sueño en concreto. Para ello, indique el sueño en la parte superior de la página. Luego, haga una lista de los «objetivos» específicos intermedios que necesita alcanzar para hacer realidad ese sueño. Este paso convierte su sueño en objetivos específicos.
3. Haga una página para cada objetivo y titule esas páginas como «Objetivos por Pasos». En cada página, haga una lista del objetivo intermedio que quiere alcanzar y, después, haga una relación de los pasos que tendrá que dar para alcanzar ese objetivo.
4. Después, de su lista de pasos, tome cualquier paso complejo que precise para su realización de más de una tarea y haga una página de «Pasos por Tareas». Haga una relación de las tareas específicas que tiene que llevar a término para dar ese paso.
5. El paso final en este proceso consiste en asignar fechas límite a cada tarea y cada paso. Una vez lo haya hecho, estará listo para comenzar. A partir de aquí, tendrá que trabajar para alcanzar cada objetivo llevando a cabo las tareas o los pasos de uno en uno. Complete cada paso, uno a uno, hasta que haya hecho realidad su sueño.

Es probable que este proceso le revele tareas o pasos que usted no puede llevar a término por sí solo debido a su ca-



rencia de conocimientos al respecto o bien debido a las limitaciones de sus recursos. Pero que no le entre el pánico. Como verá en el capítulo 6, el asociarse con otras personas es la estrategia más poderosa que puede emplear cuando vaya en pos de sus sueños, y puede usted convertirse en un experto en ello.

PERO ¿DE VERDAD TENGO QUE PONER TODO ESTO POR ESCRITO?

Ésa es la primera pregunta que se hace todo el mundo cuando comparto este proceso con la audiencia, y la respuesta es que sí. Recuerde que usted quiere crear una visión clara y precisa de cada uno de sus sueños, y un mapa de ruta y un programa detallados para alcanzarlos. Eso es lo que este proceso le va a dar. Si el proyecto le parece abrumador, no se asuste. La parte escrita de este proceso le puede ocupar cinco minutos al día. Tenga en cuenta que no lo tiene que hacer todo de una vez. No hay un plazo límite para terminar la Planificación de la Visión. Es un proyecto para toda la vida. Usted puede aplicar literalmente este proceso a un sueño por semana, por mes o por año. Este sencillo proceso le permitirá experimentar toda la fuerza de la estrategia de Salomón para obtener una visión y convertirla en realidad. Así obtendrá la energía para alcanzar esos sueños.



El poder secreto de Salomón para convertir los sueños en realidad

*La esperanza diferida enferma el corazón;
árbol de vida es el deseo cumplido.⁶*

PROVERBIOS 13:12

El combustible perpetuo de la humanidad

Durante más de cien años, los ingenieros y los científicos han estado soñando con una fuente de energía perpetua, una fuente de energía que generara más energía de la que consumiera. Imagine una fuente de energía que impulsara su automóvil sin necesidad de repostar. Lo cierto es que una fuente perpetua de energía violaría las leyes físicas conocidas. Pero sí que hay una fuente perpetua de combustible mental y emocional de la que podemos hacer uso para convertir nuestros sueños en realidad. Su nombre es «esperanza».

En la actualidad utilizamos normalmente esta palabra como sinónimo de deseo. Sin embargo, para Salomón, la esperanza era algo más tangible y poderoso. El concepto que él tenía de la esperanza se puede definir como «una creencia segura y bien fundada de que una visión específica (objetivo, deseo o promesa) se hará realidad o se satisfará en un plazo de tiempo determinado».

6. En la Biblia de Jerusalén, este Proverbio se expresa así: «Espera prolongada enferma el corazón; árbol de vida es el deseo cumplido». (N. del T.)



LA ESPERANZA es una *creencia segura y bien fundada* de que una visión específica (objetivo, deseo o promesa) se hará realidad o se satisfará en un plazo de tiempo determinado.

Piense en ello. ¿Cómo va a tener usted «una creencia segura y bien fundada de que una visión específica se hará realidad» si no dispone de una visión concreta? Si sus visiones o sus deseos son generales o vagos en lugar de bien definidos, no va a poder desarrollar ni sustentar una esperanza genuina de poder hacerlos realidad. Éste es el motivo por el cual es tan importante el Proceso de Planificación de la Visión, pues se convierte en la base o el fundamento que le van a permitir obtener lo que yo llamo la verdadera esperanza. Saber adónde se quiere ir y disponer del mapa preciso a mano para llegar hasta allí, alimenta sus esfuerzos por hacer realidad su visión.

A medida que avance en la dirección de su objetivo, irá obteniendo cada vez más esperanza, la cual le ayudará a dar el siguiente paso. Es decir, la verdadera esperanza se convierte en el combustible que le mantiene a usted en movimiento hacia la realización definitiva de una visión. Y cada paso que usted lleva a término le impulsa con mayor fuerza y rapidez en la dirección de su visión. En cierto sentido, la esperanza es el único combustible perpetuo de la humanidad. La esperanza genera el avance hacia una meta dada, y éste genera aún más esperanza y un mayor impulso.

El Proceso de Planificación de la Visión es el que nos proporciona la esperanza inicial porque, al ponerlo en práctica, podemos ver nuestro destino con claridad y podemos tomar conciencia de cómo llegar allí.

La dilación puede ser tóxica

Por otra parte, si no conseguimos dar esos pasos y llevar a cabo esas tareas en dirección a nuestro objetivo, la esperanza puede diluirse o, como decía Salomón, «diferirse». Cuando la esperan-

za se difiere, comienza a disolverse y, ¿adivine lo que ocurre? Como dice Salomón:

La esperanza diferida enferma el corazón; árbol de vida es el deseo cumplido.

PROVERBIOS 13:12

Cuando la esperanza se diluye, uno pierde la energía emocional y la motivación; la creatividad y la productividad caen en picado. Y uno se retira. Tarde o temprano, uno renuncia completamente a la visión o al sueño. Y si uno renuncia a muchos sueños, la vida se convertirá en poco más que en un simple «ir apañándose las».

Nosotros creamos las semillas de la esperanza en los demás planteando o insinuando compromisos. Estos compromisos generan una visión. Si no conseguimos satisfacer esos compromisos oportunamente, haremos que se difiera la esperanza de los demás. Perderán la energía y la motivación y terminarán perdiendo la confianza en nosotros. Las consecuencias de diferir la esperanza en los demás puede llevar incluso a la muerte de una relación.

La esperanza diferida en el trabajo

Cuando los jefes difieren la esperanza de sus empleados, la creatividad, la productividad, la motivación y el compromiso de éstos decrecen poco a poco y, al final, cae en picado. Henry Ford tenía la visión de hacer automóviles que cualquier familia pudiera permitirse comprar. Cuando se le contrató para ser ingeniero jefe de la nueva Compañía de Automóviles de Detroit, la junta directiva le dijo que guardara su visión para más adelante. Ellos querían diseñar y manufacturar automóviles para los únicos compradores de automóviles que había en aquellos días, los ricos. Y así, las esperanzas de Ford se vieron diferidas; y, en los dos primeros años, él y su empresa no consiguieron poner ni un solo coche en el mercado. Lo despidieron y, al año siguiente, fundó Ford, y en vez de diferir sus esperanzas, la junta directiva dio apoyo a

su visión y le permitió cumplir su deseo. Su «deseo cumplido» se convirtió en un «árbol de vida» para él, para la empresa, para los empleados, para los clientes, para el país y para el mundo. En 1928, uno de cada dos automóviles en el mundo era Ford.

En mi primer empleo, mi jefe me dijo que, si hacía montones de llamadas telefónicas de venta y hacía uso de las técnicas de venta que él me había enseñado, conseguiría vender mucho. Me dijo que mis comisiones no tardarían en ser mucho mayores que mi corto salario. Me esforcé enormemente por dominar las técnicas de venta que él me había enseñado. Hice montones de llamadas telefónicas. Pero, desgraciadamente, no vendí mucho. Mi salario ascendía a 500 dólares al mes; después de seis meses de venta, mis comisiones no llegaban a los 40 dólares mensuales. *Se me habían dado unas expectativas demasiado elevadas*, y mis esperanzas quedaron hechas añicos. Dejé aquel trabajo a los siete meses de comenzar.

En mi tercer empleo, mi jefe me dijo que, si hacía bien la rutinaria parte analítica de mi trabajo, me daría trabajos en la parte creativa y de publicidad de nuestro departamento. A mí siempre me había aburrido lo rutinario y me encantaba hacer trabajos creativos. Al término de mi primer mes en el empleo, yo dominaba mis responsabilidades analíticas y funcionaba sin problemas. Cuando le pregunté a mi jefe si podría empezar a trabajar en la parte creativa, me dirigió una mirada condescendiente y me lo negó. La esperanza que él me había infundido en un principio había quedado rápidamente diferida. Mi corazón «enfermó». Yo iba a trabajar todos los días y le daba exactamente lo que él quería: rutinarios análisis. Pero no le daba más... ni menos. En vez de aportar mi creatividad en el trabajo empecé a buscar otros desahogos creativos trabajando para otros ejecutivos en diferentes filiales de nuestra empresa. Sin saberlo mi jefe, hice una solicitud para un empleo en una de las filiales de la empresa y se me concedió el traslado.

Al enterarse de mi inminente traslado, mi jefe me despidió y me humilló delante de todo el departamento. Para él, mis talen-

tos creativos eran despreciables. Tres años después de dejar su empresa, produjo una campaña de marketing en televisión para su empresa como vendedor independiente. Aquella campaña se convertiría en la más rentable campaña de marketing de toda la historia de la compañía. Pero, en lugar de pagarme los 12.000 dólares anuales de salario que me pagaban cuando trabajaba para él, su empresa nos pagó a mis socios y a mí millones de dólares. Si no hubiera «diferido mi esperanza», podría haber tenido las mismas ideas creativas por una minúscula fracción de su coste. Pero lo peor de todo es que la junta directiva de su empresa no le dio ningún mérito a él por esta campaña, al ser conscientes de que el mérito había sido del «vendedor independiente», es decir, de nuestra empresa. ¿Qué lección se desprende de esta situación real? Si usted quiere lealtad, creatividad y productividad de aquellos que trabajan con usted, no difiera las esperanzas y los sueños de los que es usted responsable de crear. Tiene que aprender cómo incorporar este Proverbio a su trabajo.

La esperanza diferida en el matrimonio

Los hombres suelen diferir las esperanzas de sus esposas en varios aspectos cruciales, y las mujeres suelen devolverles inconscientemente el favor. Según un experto en relaciones, el doctor Gary Smalley, las cuatro necesidades principales de una mujer son:

1. Seguridad emocional y física
2. La necesidad de una comunicación regular profunda
3. Contacto no sexual
4. Romanticismo

Cada noche, cuando el marido llega a casa, la esposa (a veces sin siquiera ser consciente de ello) tiene la esperanza de que estas necesidades queden satisfechas. La mujer desea sentirse segura del amor y del compromiso de su pareja, y quiere sentirse tranquila de poder manifestar sus sentimientos y sus opi-

niones sin verse interrumpida ni criticada. Desea que su marido la abrace y la acaricie sin que eso suponga una invitación a la relación sexual. Quiere que él la escuche, y desea tener ocasión de hablar de lo acaecido durante el día. Anhela hablar de sus esperanzas, de sus deseos y de sus sueños. Y también está deseosa de escuchar lo que su marido tenga que contarle de lo sucedido durante el día. Quiere sentirse conectada, y desea que se la trate de forma romántica. Quiere sentirse valorada por lo que es, no sólo por lo que hace.

¿Y de qué modo difiere el marido sus esperanzas? Con demasiada frecuencia, lo último que desea la mayoría de los hombres cuando llega a casa es sumergirse en una «conversación profunda». De modo que la descartan, difiriendo así esa esperanza. También suelen diferir las esperanzas románticas de sus esposas hasta el Día de San Valentín, o hasta que quieren algo. Pero lo más trágico no es que los hombres difieran las esperanzas de sus esposas de vez en cuando; lo más trágico es que lo hagan de forma regular. Y, además de diferir las esperanzas de las mujeres en esos aspectos donde ellas muestran sus mayores necesidades, también difieren sus esperanzas en aspectos menores. Todas las mujeres quieren que sus maridos les echen una mano en casa, quieren que les ayuden con los niños; y, una vez más, los hombres difieren sus esperanzas con más frecuencia que las satisfacen.

Sobre el modo en que las mujeres les devuelven el favor

Pero los hombres también suelen ver sus esperanzas diferidas. Según el doctor Smalley, la principales necesidades de los hombres son:

1. Sentirse respetado y admirado
2. Ser amado y deseado
3. Disfrutar de forma regular y constante de cierta intimidad sexual

El hombre espera que sus encuentros íntimos con su esposa sean un reflejo del deseo que ella pueda sentir por él, y no de una obligación por su parte. Desafortunadamente, esta esperanza se suele diferir, a menos que él satisfaga en primer lugar las esperanzas y las necesidades de su esposa.

Esta diferencia en las expectativas puede generar todo tipo de «esperanzas diferidas» en el matrimonio, haciendo más difícil que hombre y mujer alcancen cierta felicidad y satisfacción... a menos que cada uno le dé máxima prioridad a las esperanzas y las necesidades del otro, tomando la iniciativa a la hora de satisfacer las esperanzas del otro en lugar de diferirlas.

La solución de Salomón

Mientras que las esperanzas diferidas enferman el corazón, la segunda parte de este mismo Proverbio constituye una GRAN verdad: «... árbol de vida es el deseo cumplido».

Cuando me contrataron en mi décimo empleo, yo me habría sentido plenamente satisfecho con el salario que se me ofrecía. Pero mi jefe era más sabio que todo eso. Además del salario, me dio un porcentaje sobre nuestra nueva empresa. A diferencia de mis nueve anteriores empleos, ésta era la primera vez que se me daba «una parte de la acción». ¿Y cuál fue el resultado? Antes de mi llegada, la empresa ganaba alrededor de 100.000 dólares al año en beneficios sobre unas ventas brutas de menos de un millón de dólares al año. La primera campaña de marketing que hice (tres meses después de ser contratado) generó 20 millones de dólares en ventas y 3 millones de dólares en ingresos.

Mi jefe siguió el mismo patrón con el resto de empleados clave, haciéndoles socios en el negocio. Juntos, generamos miles de millones en ventas y 150 millones de dólares en ingresos. Mi jefe y sus hijos se hicieron multimillonarios. Y esto no habría ocurrido jamás si él no nos hubiera ofrecido parte de la propiedad. Al satisfacer «mis deseos no manifiestos», plantó un árbol de vida que generó tremendos beneficios para todos.

Cuando dejamos de diferir las esperanzas y nos centramos en ayudar a los demás a satisfacer sus genuinas necesidades, sueños y deseos, obtenemos una nueva fuente de energía en nuestro trabajo, en nuestro matrimonio y en nuestra vida. De este modo, traeremos alegría y satisfacción a las vidas de los demás, incrementaremos su moral, su compromiso y su confianza, disparándose así su creatividad y su productividad.

Avivar las llamas de la esperanza

Si su corazón ha enfermado por una esperanza diferida, conviene que haga todo lo que esté de su parte por restablecer su salud tan pronto como sea posible. Recuerde, la esperanza se difiere de dos maneras. La primera, cuando otra persona no satisface la promesa que le hizo o el compromiso asumido con usted dentro del plazo que usted creía razonable. La segunda, cuando lo que la difiere es su propia carencia de visiones claras y precisas sobre sueños importantes.

Una visión clara y precisa de sus sueños le traerá grandes dosis de satisfacción. Aplique el Proceso de Planificación de la Visión a sus sueños y descubrirá que es capaz de alcanzar cada uno de sus sueños a su debido tiempo. Y, con cada deseo, sueño u objetivo alcanzado, su nivel de satisfacción se disparará. Experimentará de primera mano la promesa que hizo Salomón en Proverbios 13:19: «Deseo cumplido, dulzura para el alma...».



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

1. Haga una lista de algunas de sus más grandes esperanzas que han quedado diferidas como resultado de las acciones de los demás.
2. Haga una relación de esperanzas que no se hayan realizado debido a la carencia por su parte de una visión clara y precisa.
3. Haga una lista de algunas de las esperanzas de otras personas que usted haya diferido. (Pregunte a su pareja, a



sus hijos o a sus compañeros de trabajo. Estarán encantados de ayudarlo.)

4. Haga una lista de esperanzas que le gustaría satisfacer planificando una visión.
5. Pregúntele a su pareja cuáles son sus mayores esperanzas. Ofrezcale su ayuda para planificar una visión que pueda satisfacer esas esperanzas.
6. Pregunte a sus hijos cuáles son sus esperanzas más importantes. Ayúdeles a crear un plan de visión para satisfacer esas esperanzas.



La llave que abre cualquier puerta

*El corazón del sabio enseña a su boca
y hace persuasivos sus labios.*

PROVERBIOS 16:23

El año pasado, mi esposa, Shannon, se compró un automóvil nuevo que tenía multitud de detalles que nunca antes había visto en un vehículo así. Y había uno en particular que resultó ser ciertamente interesante. Es una llave electrónica que no hay que insertarla en la puerta para abrir el automóvil, ni tampoco para ponerlo en marcha. Ni siquiera tiene que sacarla del bolso. Cuando se acerca al auto, la puerta se abre automáticamente. Y, cuando se acomoda en el asiento, mi mujer sigue sin tener necesidad de sacar la llave. Simplemente, pone el pie en el pedal del freno y pulsa un botón en la palanca de cambio, y el automóvil se pone en marcha de inmediato. Y todo esto porque la llave tiene un receptor y un transmisor incorporados. Cuando ella toca la manija de la puerta o cuando se sienta en el asiento del conductor, el automóvil envía una señal que la llave recibe. Entonces, la llave devuelve una señal codificada a la cerradura de la puerta o al motor de arranque, dependiendo de si ella está fuera del vehículo o está sentada ante el volante. Es toda una llave maestra.

Pero, por maestra que sea la llave de Shannon, no se puede ni comparar con la llave de Salomón. La llave de Salomón puede abrir cualquier puerta y activar cualquier arranque del mundo. Puede abrir la puerta de la mente de su jefe o de sus clientes po-

tenciales; puede abrir la cámara acorazada de un banquero y las billeteras de sus inversores. Puede abrir el corazón y la mente de su pareja y de sus hijos. Estoy hablando de la llave de Salomón de una comunicación eficaz.

La comunicación ineficaz: el problema número uno en los negocios y en la vida

Tanto en el trabajo como en casa, la mayoría de las ideas se ignoran o se rechazan no porque se trate de malas ideas, sino porque se comunican de un modo ineficaz o poco persuasivo. Según un estudio de empresarios y de directores generales de grandes empresas, la comunicación ineficaz es el problema número uno en los negocios; y según el doctor Gary Smalley, también es el problema número uno en las relaciones. En la medida en que usted domine las habilidades de comunicación que le ofrece Salomón, podrá alcanzar niveles de éxito en su trabajo que excederán con mucho el potencial de aquellos que carecen de tales habilidades.

Y en casa, el impacto de aquel que se convierte en un comunicador eficaz es aún mayor. En la mayoría de las familias, la comunicación puede ser tan destructiva como beneficiosa es en potencia. Hombres y mujeres se sienten culpables de decir algo equivocado en el momento equivocado; o, igual de desagradable, por no decir nada en absoluto. Lo cierto es que la mayoría de las mujeres tienen dominancia cerebral derecha (el lado emocional del cerebro), mientras que la mayoría de los hombres tienen dominancia cerebral izquierda (el lado realista y analítico del cerebro); y esto genera una barrera en la comunicación que puede ser ciertamente problemática.

Según los expertos en comunicación, mientras que la mayoría de las mujeres pronuncia un promedio de entre 25.000 y 50.000 palabras al día, la mayoría de los hombres sólo pronuncia entre 12.000 y 25.000 palabras al día. Y esta dinámica genera más problemas de conexión. Una de las mayores necesidades

de una mujer, según el doctor Smalley, es la de «sentirse conectada». Sin una comunicación eficaz a dos bandas, la conexión que la pareja siente en los comienzos de su relación comienza a disiparse. Y no pasará mucho tiempo sin que ambos se sientan totalmente desconectados.

Lo que decimos, y cómo lo decimos, puede tener un profundo impacto en los demás

En 1976 escribí mi primer anuncio de televisión de respuesta directa. Un anuncio de televisión de respuesta directa es aquel que vende el producto directamente al consumidor. Y lo hace ofreciendo al cliente un número de teléfono gratuito, una dirección postal o una dirección de correo electrónico que le permite hacer un pedido del producto inmediatamente después del anuncio, sin tener que comprarlo en una tienda al por menor. Pero vender un producto de esta manera no es tan fácil como parece. Usted sólo dispone de entre 60 y 120 segundos para atrapar la atención del espectador, generar curiosidad acerca del producto, hacer una demostración de él, diferenciarlo de cualquier otro producto que haya en el mercado, superar el escepticismo del espectador y sus excusas para no comprar el producto, motivarle a hacer un pedido de inmediato y permitirle memorizar o tomar nota del número de teléfono. Menos de uno de cada cien anuncios de respuesta directa consiguen su objetivo. Y, sin embargo, en los diez primeros años de nuestro negocio, de los anuncios que escribí, nuestra tasa de éxito superó el 70 por ciento. Generaron más de 25 millones de llamadas telefónicas para hacer pedidos de los bienes y servicios de nuestra empresa. Eso demuestra el increíble poder de una comunicación eficaz y persuasiva.

Pero, por impresionante que pueda resultar, esto tampoco se puede comparar con el poder del que habla Salomón en la comunicación con los demás, pues Salomón está hablando de todos los aspectos de nuestra comunicación: de las palabras, del tono de voz, de los gestos y las expresiones faciales, del espíritu,

de la adecuación y de todas las señales de comunicación no verbal que enmarcan nuestros comentarios.

La comunicación puede extinguir la ira o puede alimentarla

Una respuesta suave calma el furor, una palabra hiriente aumenta la ira.

PROVERBIOS 15:1

Cada vez que nos enfadamos o que alguien se enfada con nosotros, tenemos una elección que hacer: ¿Nos acaloraremos y alimentaremos el fuego, o nos enfriaremos y extinguiremos las llamas? Nuestra inclinación natural es la de seguir la ley del mínimo esfuerzo, el sendero de la menor resistencia. Si soy yo la persona enfadada, mi inclinación natural será la de dejar que mi ira se descontrole. Si es otra persona la que se enfada con uno, nuestra inclinación natural será la de pagarle con la misma moneda. Si la otra persona está haciendo comentarios hirientes, intentaremos hierirla también a ella. Si nos levanta la voz o nos grita, elevaremos también nuestro tono de voz. Desgraciadamente, según Salomón, el responder a la ira con más ira no hace otra cosa que aumentar e intensificar el daño. Pero no tenemos por qué seguir nuestra inclinación natural. Podemos echarle agua helada a nuestra ira o a la ira de otra persona inyectando simplemente palabras amables, un tono de voz suave y un modo y un planteamiento afectuoso.

Tanto mi esposa como mis hijos le podrán decir que yo puedo perder los estribos como cualquier hijo de vecino. Sin embargo, en cuanto me doy cuenta de lo que está ocurriendo, escucho el Proverbio de Salomón que resuena en mis oídos: «Una respuesta suave calma el furor, una palabra hiriente aumenta la ira». Y entonces tengo que hacer una elección: ¿sigo utilizando palabras duras y sigo la escalada de ira, o por el contrario hago uso de palabras calmadas, de un tono de voz suave y de más gestos afectuosos? En la casi totalidad de las ocasiones en que he recurrido a la suavidad, la ira se ha disipado. Cuando soy yo el que se ha enfadado, me calmo casi de inmediato. Cuando es

otra persona la que se ha enfadado conmigo, me lleva un minuto o poco más calmarla, pero rara vez me lleva más tiempo. No hace mucho, uno de mis socios se enfadó conmigo mientras manteníamos una conferencia telefónica. En lugar de gritarle yo también a él, bajé simplemente mi tono de voz y me obligué a responder de un modo calmo y sereno a sus acusaciones. Él bajó el volumen de inmediato, cambió el tono de voz y empezó a escucharme en lugar de atacarme.

Con cuatro hijos en casa, raro es el día en que no haya alguna discusión, y no deja de sorprenderme lo rápido que se calman cuando les hablo con suavidad. Normalmente, hay un descenso de tensión instantáneo. Cuando empiece usted a utilizar esta táctica, no se desanime si su respuesta calma no provoca un resultado inmediato. Hay veces en que la persona puede estar tan enfurecida que puede llevarle varios minutos lograr que se calme.

Una advertencia: si ha hecho usted algo que la otra persona considera sumamente ofensivo, ésta puede ver sus esfuerzos iniciales de respuesta calmada como una forma de condescendencia o de negación de la responsabilidad. Aquí, la elección de las palabras debe demostrar a la otra persona que usted entiende el grado de su ofensa, así como un deseo sincero de corregir el error.

Su comunicación puede herir a los demás o puede sanarles

Quien habla sin tino, hierre como espada; mas la lengua de los sabios cura.

PROVERBIOS 12:18

Casi todos los padres y madres que conozco desean cultivar en sus hijos una elevada autoestima y una buena salud emocional. Y, sin embargo, he visto a muchísimos padres y madres arrojar dagas verbales sobre sus hijos. A veces, las heridas se infligen con el tono de voz y sus implicaciones; otras veces, se hierre con dureza. A pesar de todo, estas heridas, aunque hechas «sólo con palabras», pueden dejar cicatrices en los hijos para toda la vida. Los padres suelen pensar que las palabras duras no afectan a sus

hijos o que «sus hijos pueden soportarlo». Hay veces en que los padres justifican sus duras palabras diciendo que «no hacían más que decir la verdad», ¡y si la verdad hace daño es porque así tiene que ser! Como veremos más tarde, existen miles de formas erróneas de criticar y, según Salomón, sólo una correcta. Las formas erróneas infligen heridas profundas; la forma correcta no suele dejar herida alguna.

Durante una reciente aparición en televisión le pregunté al público: «¿Cuántos de ustedes pueden recordar alguna ocasión en que sus padres les hicieron una crítica que les hirió profundamente?». Casi todas las personas que formaban el público levantaron la mano. Incluso los más ancianos podían recordar sesenta o setenta años después alguna crítica que les hicieron en su infancia. Eso demuestra lo tremendamente dañinas que pueden ser las palabras. Sus huellas pueden no borrarse jamás de la memoria.

Salomón dice que un hombre sabio o una mujer sabia utilizarán la comunicación para sanar y curar a los demás. En Proverbios 16:24, dice: «Palabras suaves, panal de miel: dulces al alma, saludables para los huesos». Antes, en Proverbios 12:25, escribe: «Ansiedad en el corazón deprime al hombre, pero una palabra buena le causa alegría». Las palabras de elogio, de aprecio, de ánimo y de comprensión pueden penetrar en la mente de la persona y sanar su alma.

Si es usted escéptico acerca del impacto que las palabras de ánimo pueden tener sobre la salud física de una persona, le diré que el periódico *USA Today* dio cuenta de dos investigaciones médicas que demostraban que la depresión y el estrés propiciaban la inflamación del sistema circulatorio, lo cual se constituía en un factor mayor de riesgo de enfermedades cardíacas y de ataques al corazón. En uno de estos estudios se sugería que, cuanto más fuertes y satisfactorias eran las relaciones personales, menores eran los niveles de inflamación. Recuerde que Salomón decía que las palabras agradables son «saludables para los huesos». Y, ciertamente, es en la médula ósea donde se crean los glóbulos rojos, así como el origen de gran parte de nuestro

sistema inmunitario. Salomón dio en el clavo, aun sin las ventajas que nos otorgan hoy los estudios clínicos y microbiológicos.

Su comunicación puede infundir vida al alma de una persona

Lengua mansa, árbol de vida.

PROVERBIOS 15:4

La palabra hebrea que se ha traducido por «mansa» significa literalmente «sanadora» o «curativa». Es decir, Salomón está diciendo que una lengua sanadora es un «árbol de vida». Me encanta esta expresión, porque los árboles no sólo están vivos, sino que proporcionan vida al resto de seres. Sus hojas nos aportan el oxígeno que respiramos, sus frutos nos alimentan y sus raíces dan estabilidad al suelo por el que caminamos. Y lo mismo ocurre con la persona que transmite palabras sanadoras. Sus palabras de estímulo no sólo potencian su vida, sino también la de aquellos que la rodean.

Pero lo opuesto también es cierto. Según Salomón, la comunicación «perversa» puede romperle el alma a uno. La palabra que él utiliza («lengua perversa rompe el alma») significa literalmente distorsión o crueldad. Cuando nos comunicamos de una forma deshonesta o verbalmente cruel, corremos el riesgo de romperle el alma a la otra persona. Cuando una persona le rompe el alma a otra, no sólo sufre la relación, sino que puede dejar una cicatriz emocional indeleble.

Hace muchos años, una amiga muy cercana se divorció de su marido, al parecer tras muchos años de malos tratos físicos y verbales. Pero lo que me impactó de forma particular fue la convicción que tenía de que los malos tratos verbales habían sido mucho más dolorosos que los físicos. Años después de divorciarse, aún me diría: «Las heridas físicas y los cardenales se curaron en cuestión de días, pero el dolor y las cicatrices emocionales los sigo llevando conmigo».

A lo largo de la vida, se nos presentan muchas oportunidades para comunicarnos, bien para promover la sanación y la salud bien para infligir dolor. *La mayoría de las personas no se hacen una*

idea de la fuerza que tiene lo que dicen y cómo lo dicen. Elija bien sus palabras, así como el modo de encuadrarlas, con sabiduría.

Su comunicación puede salvar una vida o puede quitarla

Muerte y vida están en poder de la lengua, el que la ama comerá su fruto.

PROVERBIOS 18:21

Puede que uno de los mejores ejemplos del «poder de la lengua» para salvar la vida fuera el que tuvo lugar en Atlanta, Georgia, en marzo de 2005. Brian Nichols acababa de asesinar a un juez y a otras tres personas cuando tomó como rehén a Ashley Smith y la obligó a que le dejara refugiarse en su apartamento. La mayor parte de la gente de Estados Unidos conoce el resto de la historia. Las palabras de esperanza, de visión y de propósito de Ashley, así como las que leyó del libro *The Purpose-Driven Life*,⁷ dieron un vuelco al corazón y la mente de su captor. Aquellas palabras no sólo le salvaron la vida a ella, también le salvaron la vida a él, y quién sabe cuántas vidas más de no haberse rendido pacíficamente a la policía.

Mi mejor amigo, Jim Shaughnessy, se ha pasado la vida haciendo uso de la palabra para dar la vida a los demás. En cuanto él entra en una habitación, la gente parece que se anime. Tanto si son niños como adultos, Jim parece que sabe lo que tiene que decir para que todos se sientan felices y queridos. A consecuencia de ello, es el hombre que más amigos tiene de cuantos yo haya conocido jamás.

Su comunicación puede suponer un deleite para los demás

Manzanas de oro en cuadros de plata, es la palabra dicha a tiempo.

PROVERBIOS 25:11

¿Ha visto usted alguna vez un hermoso cuadro o una fotografía que le haya hecho pararse en seco? Imagine por un momento las

7. *Una vida con propósito*. Vida Publishers. Marzo de 2003.

increíbles obras de arte que debieron llenar los salones del palacio de Salomón. A juzgar por este Proverbio, apuesto a que tenía una obra de arte en particular que era su favorita, una obra de arte que sería un deleite para él y para sus invitados; un cuadro o una escultura labrada en plata y decorada con manzanas de oro. Sin embargo, por hermoso y deseable que pudiera ser este cuadro, Salomón dice que pronunciar las palabras adecuadas en el momento justo es hermoso y noble. Además, cuando se dicen tales palabras, aquel que las pronuncia o las escribe obtiene el aprecio más profundo de los demás. A lo largo de mi vida, he tenido la fortuna de estar rodeado de gente que parece saber exactamente qué decir, cómo decirlo y cuándo hacerlo. En los momentos de tristeza y de desesperación, mi esposa Shannon y mis amigos íntimos, Jim y Patty Shaughnessy, Tom y Marlene Delnoce, los Smalley y mis socios, Bob, John y Dave Marsh, siempre encuentran esas palabras que se convierten en manzanas de oro, en cuadros de plata, palabras que pueden llamarme la atención y llevarme lejos del dolor, elevándome el alma y el espíritu. En esos momentos, mi aprecio y mi amor por ellos aumenta enormemente.

Todos podemos ofrecer esas palabras de amor, de bondad, de ánimo y de sabiduría. Salomón nos ofrece distintas formas de potenciar la fuerza de nuestras palabras y de lo que comunicamos.

Las claves de Salomón para la comunicación

A primera vista, las claves de Salomón para potenciar la fuerza de lo que comunicamos parecen de sentido común, pero lo cierto es que son cualquier cosa salvo comunes hoy en día.

1. Hable de tal modo que los demás le quieran escuchar

La lengua de los sabios hace agradable la ciencia, la boca de los insensatos esparce necedad.

PROVERBIOS 15:2,

Para la mayoría de las personas, hablar significa simplemente decir cualquier cosa que les apetezca decir. La gente dice lo que

piensa o lo que siente cuando precisamente lo piensa o lo siente, sin tener en cuenta su validez o si resulta adecuado. Si usted tiene algo que quiere realmente que la otra persona comprenda claramente y valore, tiene que comunicarlo de una forma que lo haga aceptable. Un hombre sabio o una mujer sabia hacen lo que haga falta para que lo que tienen que decir resulte fácil de tragar.

2. *Aprenda a ser persuasivo*

El corazón del sabio enseña a su boca y hace persuasivos sus labios.

PROVERBIOS 16:23

La palabra hebrea que utiliza Salomón en «enseña» en Proverbios 16:23 significa literalmente «instruir» o «guiar concienzudamente». Es decir, no hable cada vez que le apetezca hablar; más bien, controle lo que dice. Aprenda cuándo conviene hablar y cuándo no. Antes de abrir la boca, conviene que piense cuándo hablar y qué decir. Para algunas personas, esto es algo fácil de hacer. Para otras, puede resultar realmente muy difícil. Un beneficio obvio estriba en que, cuando usted no está hablando puede escuchar, y la escucha le va a ofrecer una mayor comprensión de la perspectiva y del punto de vista de la otra persona.

La segunda parte de este Proverbio de Salomón nos indica que conviene que seamos persuasivos. A veces, la gente confunde persuasión con manipulación, pero no hay nada más lejos de la verdad. La manipulación hace uso de cualquier medio a su alcance, incluso del engaño, para convencer a alguien de que haga algo que en realidad no sirve a sus intereses. La persuasión, por otra parte, le permite a usted presentar su punto de vista de un modo claro y convincente para motivar a alguien para que haga lo que usted cree que sirve a sus intereses y al bien común.

3. *Escuche antes de hablar*

Si uno responde antes de escuchar, eso es para él necesidad y confusión.

PROVERBIOS 18:13

Siempre que nos lanzamos a responder a una persona antes de que ésta haya terminado de expresar su punto de vista, nos estamos conduciendo de un modo necio y grosero. Uno de mis amigos más queridos tiene el hábito de hablar antes de que yo haya terminado de manifestar una idea. Es como si estuviera intentando terminar mis frases. Pero, por desgracia, termina sacando conclusiones erróneas. Es de esa clase de personas a las que yo jamás consideraría groseras, pero no cabe duda de que ese comportamiento le lleva a hacer errores de juicio. Ahora bien, yo también he hecho lo mismo con mis socios, con mis amigos, con mi esposa y con mis hijos. Si bien esto no significa que sea grosero, lo cierto es que no me siento orgulloso de ello. ¿Por qué arriesgarse a sacar conclusiones falsas cuando podemos esperar pacientemente a que la otra persona termine de hablar?

4. *Hable lentamente y vigile sus palabras atentamente*

¿Has visto a un hombre que se precipite en sus palabras? Más se puede esperar de un necio que de él.

PROVERBIOS 29:20

¿Por qué el hombre más sabio y más rico que jamás existió se repite tanto e insiste tanto en vigilar la boca y en «hablar lentamente»? Yo creo que es porque, como rey que era, debió de acompañarse a menudo de muchos que pretendían ser sabios pero cuyas palabras les delataban como necios. Estoy convencido de que vio a muchos que eran rápidos en hablar y que decían necedades. En cuanto las palabras dejan nuestros labios, ya no nos podemos volver atrás. Salomón conocía mejor que nadie el increíble poder que las palabras portan en sí. En Proverbios 13:3, escribió:

Quien vigila su boca, guarda su vida; quien abre sus labios, busca su ruina.

Yo he conocido a hombres cuyas palabras poco sabias les han llevado al despido y han destruido así una brillante carrera.

5. No eche nunca por tierra a los demás; más bien, levántelos

Es muy fácil decir cosas hirientes o dolorosas acerca de los demás, tanto si lo hacemos delante de ellos como a sus espaldas. Y esto lo racionalizamos con el pretexto de que todo el mundo lo hace. Pero no hay nada de inocente en trocear a alguien con una espada. Y, sin embargo, eso es exactamente lo que dice Salomón que hacemos cuando despedazamos a alguien con nuestras palabras (Proverbios 12:18). Un hombre sabio o una mujer sabia, dice él, utiliza sus palabras para elevar a los demás, para curar sus heridas y para fortalecer su autoestima. Nuestra inclinación natural nos lleva a sumarnos al cotilleo oficial, o a hacer uso de palabras airadas para defendernos de cualquier ataque. Salomón nos insta a que optemos por actuar en contra de nuestras inclinaciones naturales, negándonos a tomar parte en los cotilleos y evitando hacer uso de palabras que puedan hacer daño a los demás. Nos insta a que reemplacemos las palabras negativas por palabras positivas. Cuando alguien esté hablando mal de otra persona, en vez de unirse a ella, diga unas cuantas cosas positivas acerca de esa persona. Se sorprenderá de lo rápido que cambia la conversación de lo negativo a lo positivo.

6. Deténgase mientras esté a tiempo

Cuando hay muchas palabras, la trasgresión es inevitable; pero aquel que reprime sus labios es sabio.

PROVERBIOS 10:19

Hay muchas personas que una vez se ponen a hablar les cuesta mucho dejar de hacerlo. Yo soy una de ellas. Salomón nos advierte de que, si uno sigue hablando después de haber manifestado su punto de vista o su idea, es muy probable que diga alguna necesidad. Esto me ha sucedido a mí en innumerables ocasiones. Diga lo que tenga que decir con brevedad, y luego guarde silencio. Como se dice en Proverbios 17:28, hasta el ne-

cio es considerado sabio cuando guarda silencio. Y aquel que explica claramente su postura con sólo unas cuantas palabras merece la estima de todos aquellos que le rodean.

7. Comparta la genuina sabiduría

La boca del justo da frutos de sabiduría.

PROVERBIOS 10:31

Aún con el énfasis que le da Salomón a decir menos, he aquí un aspecto en el que nos anima a decir más. La verdadera sabiduría es un bien escaso en nuestra cultura actual. Cuando alguien tiene algo verdaderamente valioso que decir, Salomón le anima a que lo comparta. Abuelos y abuelas, padres y madres, mentores y directores deberían ser generosos a la hora de compartir la sabiduría de su experiencia con sus hijos y nietos, con sus empleados y con aquellos con los que trabajan.

8. Diga siempre la verdad

Los labios mentirosos disimulan el odio; quien profiere una calumnia es un necio.

PROVERBIOS 10:18

En un reciente estudio de recursos humanos, los directores de empresa revelaron que un alto porcentaje de solicitantes de empleo exageran o mienten descaradamente en sus currículums. Y lo mismo ocurre en el marketing; hay pocas verdades en la publicidad, si es que hay alguna. Los anuncios publicitarios de los medios de comunicación exageran los beneficios y minimizan los riesgos ante los posibles consumidores. El mentir descaradamente parece ser la norma incluso en la cúspide de algunas de las sociedades mercantiles más grandes y admiradas de Estados Unidos.

Cuando una persona miente, se está creyendo más lista que la otra persona. Sin embargo, lo cierto es que, según Salomón, mentir no es nunca una acción inteligente. Los ejecutivos de Enron, Tyco y WorldCom se creyeron muy listos con su «contabilidad creativa». Pero lo único que estaban haciendo era mentir con

números. Las mentiras les costaron caras a ellos, a sus empleados y a sus accionistas. Hasta las «mentirijillas» pueden tener graves consecuencias.

Si mentir es una necedad, decir la verdad es ciertamente inteligente. Genera unos cimientos de integridad sobre los que podemos levantar nuestra vida y nuestra reputación. Y les demuestra a nuestras parejas, a nuestros hijos, a nuestros amigos, empleados y clientes que pueden confiar en nosotros.

Las ventajas de ser un comunicador eficaz

Salomón promete tres recompensas adicionales para aquellos que se conviertan en comunicadores eficaces y persuasivos.

1. Éxito material

Los labios del justo apacientan a muchos.
PROVERBIOS 10:21

Steven Spielberg y yo nos sentamos juntos en el banquillo en muchos de nuestros partidos de fútbol americano cuando íbamos al instituto. Ninguno de los dos destacó en los estudios, pero ambos logramos nuestros «sueños imposibles» de adultos. Dieciocho años después de graduarnos, cuando nos volvimos a encontrar, descubrí que tanto su vida como la mía habían cambiado de rumbo debido a los mismos factores. Ambos habíamos desarrollado una visión clara y precisa de lo que queríamos conseguir, ambos habíamos encontrado mentores y socios fantásticos, y ambos habíamos aprendido a comunicarnos de un modo eficaz y persuasivo.

Si está usted pensando, «Sí, pero ustedes son la excepción», le diré que está equivocado. Del mismo modo que la comunicación ineficaz es uno de los mayores problemas en la vida, la comunicación eficaz genera unos tremendos beneficios tanto para usted como para aquellos con los que se vincula. En Proverbios 18:20, Salomón dice: «Con el fruto de la boca sacia el hombre su vientre, con los frutos de sus labios se sacia».

2. *Alegría y satisfacción*

El hombre halla alegría en la respuesta de su boca;
una palabra a tiempo, ¡qué cosa más buena!

PROVERBIOS 15:23

Cada vez que le digo algo a alguien que sé que será beneficioso para él, tengo cierta sensación de satisfacción. Cuando digo algo que sirve de alivio para las heridas o las preocupaciones de alguno de mis hijos, tengo una profunda sensación de alegría. Salomón dice que cuando decimos las palabras correctas en el momento oportuno tenemos cierta sensación de dulzura. En Proverbios 12:14, Salomón dice que «Por el fruto de su boca, se harta de bien el hombre». ¿No resulta gratificante saber que la ofrenda de palabras sabias no sólo puede ser crucial en la vida de otra persona, sino que también puede traer más satisfacción, alegría y realización a nuestra propia vida?

3. *La amistad de aquellos que te rodean*

El que ama la pureza de corazón, por la gracia de sus
labios el rey será su amigo.

PROVERBIOS 22:11

¿A quién no le gustaría ser respetado, apreciado y querido? Salomón promete esto y mucho más a quien ame la virtud, y cuya virtud se exprese en una conversación amable y graciosa. Hasta los «reyes» serán sus amigos. Nunca he conocido a ningún rey, pero he disfrutado de la amistad de algunos de los mejores artistas y líderes financieros y políticos de Estados Unidos. Y hoy en día, una red así puede suponer una ventaja inapreciable para la carrera de cualquiera. Al igual que el resto de los mortales, aquellos que ostentan puestos de autoridad prefieren relacionarse con personas en quienes puedan confiar. Su integridad y su capacidad para comunicarse eficazmente generan unos sentimientos sobre los cuales se puede cultivar la amistad a todos los niveles.

Cómo hacer aceptable el conocimiento y hacerse más persuasivo

Salomón nos orienta para que nos hagamos más persuasivos y para que hagamos uso de la comunicación de un modo que «haga el conocimiento aceptable». La pregunta es: «¿cómo?». ¿Cómo podemos comunicarnos de forma eficaz y persuasiva? Durante treinta años, he utilizado tres técnicas que han demostrado ser increíblemente potentes. Estas técnicas me han permitido generar millones de llamadas telefónicas gratuitas en respuesta a mis anuncios comerciales de dos minutos y generar miles de millones de dólares en ventas. Dado que no dispongo de espacio en este capítulo para enseñarle estas técnicas, le voy a remitir a lo explicado en dos capítulos que he escrito sobre la comunicación en mi libro *Mentored by a Millionaire*.⁸ También puede encontrar un resumen de estas técnicas y de otras habilidades de comunicación en mi página web: www.stevenskott.com.



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

El modo en que nos comunicamos constituye una gran parte de lo que somos y, sin embargo, no solemos prestar la atención que deberíamos al cómo y al qué comunicamos. Al término de su jornada, vuelva atrás y piense en lo que dijo en diversos momentos con el fin de obtener una imagen clara de lo que está haciendo bien y lo que está haciendo mal al comunicarse con los demás, tanto en el trabajo como en casa. Haga esto durante una semana y, luego, anote cómo puede cambiar los modos negativos en positivos en su forma de comunicarse.

LISTA DE COMUNICACIÓN DIARIA

- ¿He utilizado respuestas «suaves» para mitigar la tensión, la ira o las discusiones?

8. *Aconsejado por un millonario. (N. del T.)*



- ¿He utilizado palabras hirientes para echar por tierra a alguien?
- ¿He hecho uso de palabras de ánimo para levantar la moral de alguien?
- ¿He dicho lo correcto en el momento oportuno para animar o dar apoyo a alguien?
- ¿He encontrado la manera de hacer el conocimiento aceptable?
- ¿He utilizado la persuasión, más que la autoridad o la fuerza, para que se sigan mis planteamientos?
- ¿He escuchado bien antes de hablar, o he respondido antes de escuchar?
- ¿He comunicado sabiduría y justicia?
- ¿He hablado lentamente o precipitadamente para expresar mis ideas?
- ¿He sido veraz, sin exagerar ni engañar?



El gran acelerador: la clave para obtener el máximo logro en el mínimo tiempo

*Donde no hay consultas, los planes fracasan;
con muchos consejeros, se llevan a cabo.*

PROVERBIOS 15:22

¿Por qué persigue sus sueños a 10 km/h cuando puede ir a 100?

Poco después de obtener el carné de conducir, yo iba conduciendo el automóvil de mi hermana por una autopista de Phoenix. El automóvil que tenía delante de mí iba demasiado despacio para mi gusto, de manera que cambié de carril para adelantar y pisé el acelerador a fondo para pasar al otro vehículo. Como conductor novato, me encantaba la excitación que suponía apretar el pedal del acelerador hasta la alfombrilla y sentir que el auto respondía de inmediato con una rápida aceleración. Sólo que esta vez algo no fue bien. Cuando pisé el pedal no sucedió nada. Ni siquiera se escuchó el aumento de revoluciones del motor. Seguí apretando el pedal con toda mi fuerza, ¡pero no ocurría nada! Peor aún, el automóvil perdía velocidad. Eché un vistazo al indicador del combustible y, horrorizado, vi que la aguja apuntaba al 0. Si alguna vez se ha quedado sin gasolina, ya sabe lo que se siente. Pero lo que más me impactó fue la sensación de indefensión que experimenté cuando vi que el automóvil no respondía.

Ahora imagínese que los automóviles no tuvieran acelerador. Ni siquiera el auto deportivo más rápido y costoso del mundo le serviría para nada. Por muy potente que fuera el motor o por

explosiva que fuera la gasolina, sin acelerador, ninguna de las dos cosas serviría para nada. Por otra parte, con un acelerador, el automóvil no sólo se va a mover hacia delante, sino que, además, podrá alcanzar grandes velocidades, permitiéndole llegar a su destino con mayor rapidez. Sin el acelerador de Salomón, nunca podrá hacer realidad sus sueños más extraordinarios en un plazo de tiempo razonable. De hecho, hasta puede que renuncie completamente a sus sueños, y quede en punto muerto, sin avances significativos. La mayoría de las personas se dan por vencidas. Pero el acelerador de Salomón lo cambia todo. Si se utiliza de forma correcta, le impulsará hacia la consecución de sus objetivos y sus sueños a una velocidad inimaginable.

Desgraciadamente, la mayoría de las personas pasan por la vida sin aplicar de forma eficaz este acelerador en la búsqueda de sus sueños. Simplemente, se quedan en punto muerto. Pero lo cierto es que todo «superrealizador» de la historia ha hecho uso de este acelerador para alcanzar sus sueños. Y nadie en la historia ha hecho logro significativo o extraordinario alguno sin hacer uso de este acelerador. ¿En qué consiste el acelerador? Se trata de la estrategia de Salomón de asociarse de forma eficaz.

¿Qué es un socio?

En el capítulo 2 vimos que uno de los cuatro pasos de Salomón para hacerse diligente en cualquier aspecto de la vida estriba en asociarse de forma eficaz. En realidad, usted no va a poder ser verdaderamente diligente en ninguna empresa si no busca socios. Salomón intenta transmitir el concepto de asociación, pero con mucha frecuencia utiliza las palabras «consejero» o «consejo». Me gusta la elección de estas palabras, porque tienen una connotación mucho más amplia que la que nos transmite el concepto moderno de socio. Cuando pensamos en un socio, normalmente pensamos en un socio legal. El consejero, en cambio, apunta a alguien que nos ofrece consejo, consulta, dirección y ayuda en la persecución de un objetivo en particular. Puede tratarse de un

socio legal, pero también puede ser un amigo, la pareja, un compañero de trabajo, un empleado clave, un asesor, un mentor o incluso un autor. Según esta definición, cuando usted estudia el libro de los Proverbios, está haciendo de Salomón su consejero. Y cuando usted sigue sus consejos, está actuando ciertamente como si él fuera su socio. Es decir, tiene usted el privilegio de tener de su parte al hombre más rico y más sabio que jamás existió.



Un SOCIO O CONSEJERO es alguien que puede proporcionar las ideas, los consejos y la sabiduría necesarios, o cualquier tipo de ayuda práctica para la consecución eficaz de un proyecto, un objetivo o un sueño específico.

Por desgracia, la mayoría de las personas buscan socio o consejero sólo cuando tienen problemas o cuando tienen una necesidad obvia que no pueden manejar por sí mismas. Y esto es especialmente cierto en el caso de los hombres. Ni siquiera en una ciudad extraña, nosotros, los hombres, nos detenemos a preguntar una dirección... hasta que estamos irremediamente perdidos.

Salomón lo sabía bien. Ni siquiera se le ocurría emprender ninguna empresa importante sin buscar primero sabios consejos. ¿Qué es lo que él sabía que la mayoría de nosotros no sabemos? Sabía que obtener la ayuda de sabios consejeros y de buenos socios era crucial para el éxito de sus proyectos, así como para realizarlos en el menor tiempo posible. Sabía los beneficios que suponía tener unos socios eficaces, y que era una necesidad intentar poner en marcha una empresa importante sin consejeros.

Las consecuencias de «ir por tu cuenta»

Todos hemos oído decir a alguien «Lo hice lo mejor que pude». Yo lo he escuchado miles de veces, dicho de diferentes maneras, «No lo puedo hacer mejor», «Esto es todo lo mejor que se puede hacer», «No es culpa mía» y «Nunca podría hacer eso». Estas declaraciones pueden ser ciertas en el sentido en que reflejan las

limitaciones personales de uno cuando intenta hacer algo por sí solo. Sin embargo, también son completamente falsas; si esa persona hubiera reclutado consejeros o socios, habría logrado mucho más de lo que creía que era posible. Salomón advierte que hacer algo sin la ayuda de consejeros o de socios limitará radicalmente la magnitud del logro. Entre las consecuencias más probables se encuentran las siguientes:

Sus planes y sus objetivos se verán frustrados

En 1974, puse en marcha mi propio negocio de asesoramiento en marketing. Mi principal fuente de ingresos la constituía un único cliente, un constructor inmobiliario. Siete meses después, perdí su cuenta cuando su empresa hizo un expediente de quiebra. Yo había ahorrado el dinero suficiente para aguantar cuatro meses más. Tenía dos proyectos de marketing que pensaba que me ofrecerían una buena ocasión para hacer un montón de dinero, pero sólo me podía permitir poner en marcha uno de ellos. En el primer mes, hice una investigación y tracé los planes para ambas ideas y, para una de ellas, busqué el consejo de un hombre. Cuando me dijo que jamás funcionaría, abandoné rápidamente aquella idea en beneficio de la otra. Me gasté todo el dinero que tenía desarrollando el otro proyecto, que era una guía de compradores de casas nuevas en la zona de Phoenix. Para esta idea no busqué consejo, y tampoco intenté hacer socios. Por mucho que lo intenté, y a pesar del dinero, el tiempo y el esfuerzo que puse en ello, se me acabó el dinero antes de que pudiera poner a prueba la idea en el mercado. Estaba arruinado, tan arruinado que algunas familias de nuestra parroquia empezaron a dejarnos bolsas de comida de forma anónima en la puerta de nuestra casa, porque no tenía dinero suficiente para comprar comida para mi esposa y para mi hija de tres años.

En Proverbios 15:22, Salomón nos dice que, sin asesoramiento, tus propósitos, tus planes, tus objetivos y tu trabajo se verán frustrados, defraudados o completamente detenidos. En mi caso, ocurrió todo eso. Nadie comienza un proyecto, sea personal o

profesional, pensando que va a fracasar. Sin embargo, el 70 por ciento de los negocios nuevos fracasan en el plazo de un año. Toda pareja se mete en el matrimonio creyendo de verdad que van a vivir «felices para siempre». Sin embargo, más del 50 por ciento terminan en divorcio. Pero los índices de fracaso en los negocios y en el matrimonio se recortan en dos tercios cuando se introducen consejeros en la ecuación, antes de comenzar el negocio o de que se intercambien las promesas del matrimonio.

Usted caerá, se hundirá

¿Se ha caído usted alguna vez? Nadie planea caerse; simplemente, es algo que sucede. En una ocasión pisé una placa de hielo que no había visto y me encontré con los pies por el aire. Mientras caía, recuerdo que tuve una intensa sensación de pánico, de haber perdido totalmente el control. Recuerdo que tenía la esperanza de caer sobre alguna parte mullida de mi cuerpo y de no golpearme en la cabeza. Pero yo no podía controlar cómo iba a aterrizar. Por suerte, fueron las manos las primeras en encontrarse con el suelo, amortiguando la caída. Luego le tocó el turno a mi cabeza. Me torcí las dos muñecas y me hice un chichón del tamaño de una pelota de golf, pero eso fue todo. El doctor Robert Atkins, el famoso creador de la Dieta Atkins, no fue tan afortunado. Estoy seguro de que, mientras bajaba los escalones de su casa, no era consciente de que el próximo paso iba a ser el último de su vida. Nunca llegó a ver la placa de hielo que le hizo caer, pues sufrió un tremendo impacto en la cabeza. A pesar de los denodados esfuerzos de algunos de los mejores médicos de Nueva York, nunca recobró la consciencia y murió pocos días después.

Salomón nos dice en Proverbios 11:14 que, sin la ayuda que se nos ofrece a través de los consejos, caeremos, nos hundiremos. Los aspectos más terribles de la caída son: que uno nunca la ve venir, que pierde todo control y que sufre lesiones de mayor o menor consideración. Y aquí ocurre lo mismo. Salomón dice que, si no se buscan consejeros o socios, tarde o temprano usted caerá. Y la cuestión no estriba en si caerá, sino en cuándo

caerá. Dicho de otra manera, no busque consejos en su trabajo y caerá; no busque consejos en su matrimonio y caerá; no busque consejos en la educación de sus hijos y vacilará; no busque consejos en su economía y fracasará.

Sufrirá pérdidas económicas y humillaciones, miseria e ignominia el que rechaza la instrucción.

PROVERBIOS 13:18

Tres veces en mi vida he dispuesto de oportunidades de inversión que parecían de aquellas que no se puede perder todo aquel que quiera hacer dinero. Tenía tanta confianza en que era «algo seguro», que me negué a escuchar a mis consejeros financieros e hice las inversiones en contra de sus recomendaciones. Me olvidé de lo que advertía Salomón en Proverbios 13:18 que la persona que rechaza la instrucción o el consejo sufrirá miseria e ignominia. En cada una de estas tres ocasiones, perdí todo el dinero que tenía ahorrado. En cada ocasión, me vi al borde de la ruina. Y, en cada ocasión, me sentí humillado ante mi familia y mis amigos. Afortunadamente, mi propio negocio era una sociedad tan productiva y tan inmerecidamente bendita que siempre pude recuperar una buena parte de lo que había perdido.

Un amigo mío que perdió su restaurante no fue tan afortunado. Fue en pos de sus objetivos sin escuchar los consejos de los demás y perdió todo lo que tenía. Pero lo peor fue que dejó la ciudad sin comunicárselo a muchos de sus inversores y huyó del estado avergonzado. Tanto él como yo podríamos haber evitado tales pérdidas económicas y tal humillación sólo con haber sido un poco más humildes y haber escuchado los consejos que se nos daban.

Las recompensas de asociarse de forma eficaz

Hará realidad sus sueños, sus metas, sus planes y sus objetivos

Los proyectos con el consejo se afianzan...

PROVERBIOS 20:18

Según Salomón, usted alcanzará sus objetivos en la vida si recluta y utiliza de forma eficaz a diversos consejeros o socios en

iniciativas importantes. De hecho, el asociarse de forma eficaz es algo más que un simple componente en la consecución de sus metas: es el componente responsable de tal consecución.

Después de fracasar miserablemente tanto en mi propio negocio como en los seis o siete empleos que tuve, en mi empleo número diez me asocié con mi mentor, que posteriormente traería a un puñado de socios más. El resultado fue radicalmente diferente. Hicimos docenas de empresas, con las que logramos miles de millones de dólares en ventas y decenas de millones de dólares en ingresos personales. Es imposible exagerar la fuerza que dan unos consejeros y unos socios eficaces.

Reducirá sus riesgos

Donde no hay buen gobierno, el pueblo se hunde;
abundancia de consejeros, trae salvación.

PROVERBIOS 11:14

El buscar simplemente una opinión no es suficiente para evitar la caída. Salomón afirma que, si de verdad queremos estar seguros de tomar la mejor decisión posible en un tema importante o en algo que nos preocupe, vamos a necesitar muchos consejeros. A una de nuestras vecinas los médicos de la zona le dijeron que tenía un cáncer terminal y que sólo le quedaban seis meses de vida, por lo que le aconsejaron que pusiera en orden sus asuntos. Cuando se lo contó a una amiga suya de Texas, ésta le aconsejó que fuera a Houston para que la examinaran varios especialistas de allí; éstos la sometieron a un tratamiento que le salvó la vida. Hoy en día, casi una década después, ya no tiene cáncer y, a sus setenta y cuatro años, es la más activa (y encantadora) mujer que conozco.

En los negocios he visto los mismos resultados. Yo tengo ocho socios. En 1996, estábamos al borde de la quiebra debido a unos errores de marketing que cometimos en 1995. Sólo nos quedaba dinero para emprender un proyecto más. Cuando lo pusimos a prueba, los resultados del test de mercado se nos mostraron insuficientes para trasladar el programa a una campaña nacional.

De los ocho socios, uno, Dave Marsh, tuvo dos ideas que dieron un giro de 180 grados a la situación. Las dos ideas de Dave transformaron literalmente un millón de dólares en pérdidas en mil millones de dólares en ganancias. Si yo hubiera tenido sólo siete socios, sin Dave, nuestra empresa habría ido a la quiebra. El gran número de socios no sólo nos proporcionó seguridad, sino que dio lugar a decenas de millones de dólares en beneficios en los años que siguieron. En Proverbios 24:6, Salomón nos dice: «Porque con sabios consejos harás la guerra, y en la abundancia de consejeros está el éxito».

Salomón está hablando aquí literalmente de la guerra, pero sus recomendaciones son aplicables a cualquier acción o competición. Si busca consejos sabios antes de iniciar cualquier acción es más probable que decida sus batallas sabiamente y que venza las batallas que usted elija. Con mucha frecuencia entramos en conflicto con nuestra pareja, con nuestros hijos o con otras personas por temas que no tienen importancia. Un consejero objetivo nos ayudará a ver esos temas desde la perspectiva adecuada. Y cuando el conflicto es por algún tema de importancia, nos ayudará a abordarlo del mejor modo posible. Salomón, evidentemente, es uno de los mejores consejeros que uno pueda tener. En el capítulo 9 le mostraré sus consejos para ganar y resolver conflictos.

Obtendrá una sabiduría que le servirá el resto de su vida

El que anda con los sabios será sabio...

PROVERBIOS 13:20

Yo tenía veinticuatro años cuando conocí a Bob Marsh, y veinticinco cuando conocí a Gary Smalley. Ellos son los hombres más sabios que conozco. Por suerte para mí, ambos se convirtieron en mis consejeros, en mis socios y en mis mentores. Como ya sabe, fue Gary quien me introdujo en el libro de los Proverbios. Sus sabios consejos me ayudaron a tratar tanto los temas personales como los profesionales. Bob Marsh ha sido como un segundo padre para mí. Me enseñó más sobre el marketing y los negocios

en tres meses de lo que yo había aprendido en cuatro años en la universidad y en seis años trabajando. Los sabios consejos de Gary y de Bob no sólo me fueron útiles en los momentos en que me los dieron, pues su sabiduría permanece conmigo, y no pasa día que no saque algo más de ella.

En tiempos difíciles, siempre habrá alguien que te ayudará

Más valen dos que uno solo, pues obtienen mayor ganancia de su esfuerzo. Pues si cayeren, el uno levantará a su compañero.

ECLESIASTÉS 4:9-10

Nadie pasa por la vida sin sufrir pruebas o caídas inesperadas. Tarde o temprano, a todos nos llegan estos sinsabores. Salomón nos dice lo que debería ser obvio para todos y que, sin embargo, la mayoría pasa por alto: que con un buen compañero siempre habrá alguien que venga en tu ayuda y te ponga en pie. Sin un socio, lo que habría sido un contratiempo momentáneo se puede convertir en un fracaso permanente.

Usted podrá vencer batallas que de otro modo perdería

Si atacan a uno, los dos harán frente. La cuerda de tres hilos no es fácil de romper.

ECLESIASTÉS 4:12

Entre 1979 y 1985, mis socios y yo elaboramos gran número de campañas de marketing para televisión para una pequeña compañía de seguros de vida. Creamos una empresa conjunta en la cual nosotros avanzábamos el dinero para la campaña de televisión y la empresa aseguradora proporcionaba las pólizas de seguros a los espectadores que respondían. En el acuerdo se establecía que los beneficios de estas campañas nos los dividiríamos a partes iguales. En 1985, aquella empresa de seguros fue absorbida por una empresa extranjera que se negó a pagarnos nuestra parte de los beneficios. Su actitud fue la de «pues demándennos». Ellos sabían que no teníamos el dinero suficiente para sobrevivir a un litigio que podía prolongarse entre cinco y

diez años. Estábamos desolados. Aquella empresa no sólo no nos pagó los beneficios que nos debía, sino que tampoco nos reembolsó los millones de dólares que habíamos gastado en nuestra anterior campaña. Habíamos utilizado nuestro crédito para comprar tiempo de emisión en centenares de cadenas de televisión, y ahora no teníamos dinero para pagar nuestras facturas.

Afortunadamente, mientras sucedía todo esto, introdujimos un séptimo socio, un antiguo presidente de una compañía de seguros, un hombre brillante y de la mayor integridad. Sin siquiera pedírselo, se ofreció a vaciar su propia cuenta de ahorros y pagar a las televisiones el dinero suficiente para mantenerlas momentáneamente satisfechas. Después, negoció milagrosamente un magnífico contrato para nosotros con otra compañía de seguros. Más tarde, hicimos una campaña que nos dio dinero suficiente para pagar todas nuestras deudas, devolverle el dinero a nuestro nuevo socio y mantener nuestro negocio. En nuestro caso, una cuerda de ocho hilos impide que nos venzan y nos lleven a la ruina. Más tarde, crearíamos otras muchas empresas y superaríamos a nuestros competidores, y durante muchos años seríamos más productivos que cualquier empresa pública del mundo. Sin la fuerza que aportan los socios, habríamos sido vencidos y llevados a la ruina hace veinte años.

Obtendrá un éxito mayor

Salomón nos asegura que, por mucho éxito que pueda usted alcanzar por sí solo, su nivel de éxito sería mucho mayor si se hace acompañar del socio adecuado. La mayoría de las personas van solas en pos de sus sueños más queridos. ¿Por qué? Porque no se dan cuenta de cuánto mejor les irían las cosas llevando el negocio con el socio correcto.

En mis cinco primeros años después de la universidad, trabajé para ocho empresas diferentes. En todos aquellos empleos yo iba «por mi cuenta». En ninguna de ellas duré mucho, y mi trabajo en aquellos empleos no pasó de ser poco más que mediocre. Mis ingresos nunca superaron los 1.000 dólares al mes.

En mi empleo número nueve, busqué la ayuda de un mentor a tiempo parcial. Mi salario superó los 1.500 dólares mensuales, y juntos duplicamos las ventas de la empresa, desde los 30 hasta los 60 millones al año. En mi décimo empleo, entré en una sociedad a tiempo completo con mi mentor; al cabo de un año, se sumaron cuatro socios más.

¿Se haría realidad la promesa de Salomón de unas «ganancias mucho mayores» por nuestro trabajo? Mi décimo empleo me ha durado veintinueve años, y mis ingresos se han disparado desde los 1.000 dólares al mes hasta los 600.000 dólares al mes. ¿Se podría calificar eso como de «ganancias mucho mayores» por nuestro trabajo?

«Espere un momento –dirá usted–. Usted y sus socios pusieron obviamente una gran dosis de experiencia y de habilidad sobre la mesa». Y mi respuesta es: nada más lejos de la verdad. Yo era un fracasado empresarial de veintisiete años que nunca había elaborado ni un solo anuncio de éxito para la televisión ni una campaña de marketing en mi vida. Nuestro mentor era un empresario de 52 años que estaba a punto de dejar los negocios. El resto de socios eran un entrenador de perros de 27 años, un trabajador de los campos de petróleo de 24 años, un impresor de 24 años y un dependiente de 19 años. Aunque yo era el único licenciado universitario del grupo, también había tenido más fracasos que todos mis socios juntos. ¿Dónde ve usted en este grupo el potencial para crear docenas de empresas multimillonarias con miles de millones de dólares en ventas? La respuesta es que no puede verlo, porque ese potencial no existía en nosotros como individuos. Más bien, fue nuestra sociedad la que nos dio ese potencial. Ése es el increíble poder que proporciona asociarse.

ADVERTENCIA: Evite los socios inadecuados

Cada vez que hablo ante el público de las incalculables recompensas que supone asociarse, siempre hay alguien que se me acerca después con una historia horrorosa sobre una sociedad

que terminó mal. Estas personas suelen presentar su experiencia como un argumento en contra de la sociedad. Pero Salomón nunca dijo que se tomara a cualquiera como socio. Por el contrario, Salomón advierte que nos vinculemos únicamente con personas que cumplan con las adecuadas características:

La confianza en el pérfido en tiempos difíciles es como un diente roto y un pie dislocado.

PROVERBIOS 25:19

Mientras visitaba un remoto pueblo en Uruguay, el hijo de mi vecina se rompió un diente al morder una piedra oculta en un plato de judías. Este joven juega al fútbol americano en el equipo de su universidad y estaba bien familiarizado con el dolor, después de tantos años de práctica deportiva. Pero me dijo que nunca había experimentado tanto dolor como el que sintió cuando se rompió el diente. Tan malo como es esto, imagínese ahora un pie dislocado. A cada paso que diera, sentiría un dolor insoportable. En ambos casos, el dolor sería tan intenso que haría imposible llevar a cabo cualquier trabajo productivo.

Estas dos situaciones hipotéticas reflejan el tipo de experiencia que debe esperar si elige un mal socio. Una mala compañía en el matrimonio o en los negocios puede hacer muy desdichada su vida. La elección de un mal socio en cualquier aspecto de la vida puede tener consecuencias graves, consecuencias que pueden alterar gravemente su vida. Salomón nos ofrece siete banderas rojas a la hora de elegir socio o consejero:

1. Carencia de integridad

El que reparte con ladrón se odia a sí mismo.

PROVERBIOS 29:24

Salomón se refiere a algo más que a esa persona que le roba literalmente sus posesiones a otra persona. Para Salomón, un ladrón es alguien que subordina, suprime o abandona la honestidad por su propia gratificación o por ambición. El hombre que miente en su declaración de hacienda, que engaña a su mujer o que resuelve asuntos personales durante el tiempo de trabajo

que le paga su empresa es tan ladrón como aquel que arrebatara un bolso, que se lleva un automóvil ajeno o que roba un banco. La única diferencia estriba en el objetivo y en el grado de la deshonestidad. El hombre que es deshonesto con los demás será, tarde o temprano, deshonesto con usted o con sus clientes. Todo el mundo ha mentido o ha engañado más de una vez en la vida, pero la mayoría se siente culpable por ello, y su acción supone normalmente una excepción en su vida más que una norma. No son éstas las personas de las que nos previene Salomón. Él nos previene de las que racionalizan o que justifican rápidamente su propia deshonestidad, personas para las cuales un deshonesto proceder es la norma más que la excepción. Tener como socio a una persona así terminará por comprometernos profundamente.

El carácter cuenta. La integridad debe ser el rasgo más importante que debemos buscar a la hora de elegir un socio, un compañero o un consejero. El matrimonio de uno de mis mejores amigos quedó destrozado por culpa de un consejero matrimonial sin escrúpulos, que toleraba un asunto extramatrimonial de su mujer en lugar de criticarlo. La esposa de mi amigo le abandonó al final por el otro hombre, que a su vez la abandonó a ella cuando ésta le habló de compromiso. Mi amigo, sus hijos y su ex esposa pagaron un terrible precio por elegir a un consejero carente de integridad y de sabiduría.

2. Un mal temperamento o una ira profundamente arraigada

No tomes por compañero a un hombre airado, ni vayas con un hombre violento.

PROVERBIOS 22:24

¿Cuántos divorcios se evitarían si las personas prestaran atención a esta admonición de Salomón? El doctor Gary Smalley afirma que la ira es la fuerza más destructiva en una relación. Todo el mundo pierde los estribos en un momento u otro; pero Salomón se refiere a un hombre o una mujer cuyo carácter está impregnado de ira. Esta persona perderá la paciencia con rapidez porque las causas originales de su ira nunca se han aborda-

do de forma eficaz. En el capítulo 11, veremos lo que nos dice Salomón acerca de la ira. Aquí, simplemente advertiremos para que no se cree vínculo alguno o sociedad con una persona iracunda. La persona iracunda dejará a un lado razones, responsabilidades personales y cuestiones de conciencia bajo el arrebato de la cólera. Tarde o temprano, su propia ira les hará caer, y sus socios caerán con ellos.

Esta advertencia no significa que no deba ser usted amable o abierto con esa persona. Simplemente nos previene de establecer ningún tipo de relación de interdependencia con gente así.

3. Necesidad

Apártate del hombre necio, pues no conocerías labios doctos.

PROVERBIOS 14:7

Salomón nos dice que, si buscamos consejos sabios o nos vinculamos con personas sabias, obtendremos una sabiduría que nos servirá bien a corto y largo plazo. Y lo contrario también es cierto. Si nos vinculamos con el tipo de persona que Salomón llama necia, perderemos la capacidad de discernir el verdadero conocimiento. En otras palabras, no seremos capaces de ver la diferencia entre las buenas y las malas ideas. Después de leer centenares de biografías y de conocer «historias reales» de los negocios, no deja de sorprenderme la de estupideces que pueden llegar a hacer muchos ejecutivos de empresa. Siendo aparentemente personas brillantes, toman terribles decisiones y cometen graves errores de juicio, tanto en lo personal como en sus asuntos laborales. Y, con frecuencia, estas decisiones necias son el resultado de su vinculación con personas necias, a veces otros ejecutivos de empresa, a veces asesores y a veces amigos.

4. Cualquiera que ofrezca mucho a cambio de poco

Toda sociedad está llena de individuos que ofrecen «oportunidades» con la promesa de unas enormes ganancias a cambio de una pequeña inversión o un pequeño esfuerzo; oportunidades

que, de buenas a primeras, parecen demasiado buenas para ser ciertas. Salomón nos previene de hacer caso a estas personas o de seguir sus recomendaciones. Y si no debemos seguir sus recomendaciones, mucho menos debemos implicarnos en ningún tipo de compromiso o vinculación con ellas. En Proverbios 28, nos dice que este error nos puede llevar «a la pobreza». Yo ignoré esta advertencia e invertí millones de dólares con una persona que me ofrecía una oportunidad así. En teoría, mi dinero quedaría inmovilizado de tres a seis meses, y se cuadruplicaría cuando la empresa se hiciera pública. Esto ocurrió hace ocho años. La empresa fue a la quiebra y perdí todo mi dinero.

Pero no hace falta ser millonario para verse envuelto en una intriga de «hágase rico rápidamente». Los artistas de televisión del dinero fácil le muestran cómo hacer una fortuna con bienes inmuebles y demás; todo lo que tiene que hacer es enviarles unos cuantos cientos de dólares para aprender la manera. Las personas y las oportunidades que piden poco de usted y prometen mucho a cambio no son dignas de confianza. Si se encuentra con alguna de ellas, dé la vuelta y huya.

5. Excesiva adulación

El hombre que adula a su prójimo pone una red bajo sus pasos.

PROVERBIOS 29:5

La lengua mentirosa odia a sus víctimas, la boca melosa labra la ruina.

PROVERBIOS 26:28

¿En qué se diferencian la alabanza y la adulación? La palabra hebrea para alabanza Salomón la traduce como «celebrar», mientras que la palabra que utiliza para adulación es sinónima de «hablar meloso». La adulación es «hablar meloso», lo cual significa inflarte el ego; la alabanza supone celebrar tus rasgos de carácter y tus obras o esfuerzos meritorios. Cada vez que una «boca melosa» le adule, póngase en guardia. El hombre que me ofreció la

oportunidad de cuadruplicar mi dinero me aduló abiertamente ante una gran audiencia una semana antes. Mientras mi esposa reaccionó negativamente a sus adulaciones, mi ego se infló. Él puso su red bajo mis pies, y mi cuenta bancaria no tardó en quedar vacía, acumulándose una deuda que casi me deja en la ruina.

6. *Inclinación al cotilleo y a la exageración*

El que anda murmurando descubre secretos; no andes con quien tiene la lengua suelta.

PROVERBIOS 20:19

Salomón desconfiaba de los charlatanes, de esos individuos que hablan mucho y hacen poco. Pero le molestaban aún más los mentirosos, los chismosos, los «aduladores» y las personas que revelan los secretos de los demás. Salomón nos insta a que prestemos atención a lo que nos llega de la boca de otras personas. Si encuentra usted estos rasgos en una persona, no se deje llevar por ella, no le pida consejo y no se asocie con ella. En dos ocasiones, antes de leer los Proverbios, contraté a sendas ayudantes que resultaron ser chismosas, charlatanas y aduladoras. Una se apropió de miles de dólares en productos de nuestra empresa y dio una imagen equivocada de su posición ante otras personas ajenas a la organización, mientras que la otra utilizó la tarjeta de crédito de la empresa para hacer compras personales por valor de más de cien mil dólares, y devolvió sólo la mitad de esa cantidad. ¡Ay si hubiera conocido estos Proverbios antes de contratar a esas personas!

7. *Manifiesta indiferencia ante las normas, los reglamentos, las leyes o los límites personales*

El que guarda la ley es un hijo inteligente, el que frecuenta alborotos es la deshonra de su padre.

PROVERBIOS 28:7

¿Ha conocido alguna vez a alguien que se comporte como si estuviera por encima de la ley, o que piense que las normas y las reglas son para los demás y no para ella? Aunque esta caracte-

rística puede parecer inofensiva, no lo es. Las personas que exhiben tales rasgos son capaces de justificar o racionalizar cualquier cosa que hacen. Suelen ser grandes triunfadores. Es tan fácil quedar embelesados con sus currículums y sus logros, que uno ignora o excusa esos rasgos. Salomón nos previene de establecer un compromiso o una sociedad del tipo que sea con tales personas, por mucho éxito que tengan. Su indiferencia ante la autoridad, las normas y las leyes les permite justificar cualquier comportamiento impropio o abusivo hacia usted, hacia sus empleados o hacia sus clientes.

Cómo elegir el consejero o el socio adecuado y evitar los inadecuados

Las ventajas de buscar consejeros y socios eficaces son tan enormes, y las consecuencias de elegir consejeros y socios inadecuados pueden ser tan destructivas, que es un trabajo crucial el encontrar los consejeros y los socios correctos para cualquier empresa importante en la que nos involucremos. He aquí unas cuantas recomendaciones sobre cómo hacerlo.

1. Haga uso de las siete banderas rojas que nos ofrece Salomón como pautas mediante las cuales podrá medir a todo consejero, asesor o socio potencial. Elimine a todos aquellos en los que aparezca alguna de estas banderas rojas.
2. Cuando busque específicamente consejeros o asesores, examine el cómo «caminan» antes de escucharles hablar. En el campo en el que nos vayan a ofrecer consejo, ¿qué es lo que nos dice su vida? Por ejemplo, ¿para qué buscar asesoramiento matrimonial de un terapeuta al cual no le ha funcionado su propio matrimonio? Por básico que sea este planteamiento, millones de personas siguen los consejos de aquellos que han fracasado miserablemente en sus propios negocios o en sus matrimonios. Sea usted diligente. Es su vida la que está en juego.
3. Evalúe sus propias virtudes y sus debilidades. Normalmente, lo que usted no va a necesitar es un socio que sea una copia calcada de usted.

4. Identifique los talentos, las capacidades y las virtudes que usted necesita en un socio o consejero para compensar las áreas de sus propias debilidades, incapacidades y carencias sobre cómo se hacen determinadas cosas.
5. En la medida de lo posible, busque una persona que comparta la misma visión que tiene usted de sus sueños, sus metas, su proyecto o su empresa. No sólo conviene que su socio «lo vea», también conviene que se identifique con el sueño y quede cautivado por él.
6. En situaciones comerciales, busque un socio que esté dispuesto a comprometerse totalmente con su visión de alcanzar el éxito. Si usted está totalmente comprometido y su socio no lo está, le puedo asegurar que la sociedad no durará mucho. *Vea cómo se ha desempeñado su socio potencial en otras situaciones. ¿Sus compromisos han durado poco, o se ha mantenido fiel hasta el final?*
7. ¿Su socio potencial es una persona positiva o no lo es? Las personas que tienden a ser negativas no suelen ser buenos socios. No es necesario que su socio sea tan positivo o tan optimista como usted, pero si tiene predisposición a echar por tierra a los demás o a buscar lo malo de cualquier situación, es muy probable que se baje del barco cuando las cosas se pongan difíciles o, lo que es peor, que cambie el rumbo del barco y lo lleve en la dirección equivocada.
8. Observe los impulsos y los dones naturales de su socio potencial. ¿Es de los que hablan o de los que hacen? ¿Cómo lo sabe? Observe lo que ha hecho personalmente, no sólo lo que le ha hecho hacer a otros.

Sea cual sea el grado de éxito que usted haya alcanzado en su vida personal o profesional, puede estar seguro de que unos buenos consejeros y unos socios eficaces incrementarán exponencialmente su éxito. Yo prefiero tener que pasar por una docena de malos socios hasta encontrar uno bueno antes que no tener socio alguno. Si hacemos uso de los consejos de Salomón, podremos evitar los malos socios y localizar y enrollar a los buenos.



Una de las clases de socios más importantes que podemos reclutar es la del mentor. Un mentor es alguien que ha logrado ya un éxito extraordinario en el campo en el cual queremos alcanzar éxito, sea personal o profesional. He aquí una lista de consejos y de estrategias que a muchos les han servido de ayuda en su empeño.

1. Determine el sueño o el campo específico de su vida para el cual quiere un mentor. ¿Necesita un mentor que le ayude en su profesión en general, o para que le ayude en un área particular de su trabajo (por ejemplo, *habilidades de gestión o habilidades de marketing*)?
2. Haga una lista de mentores potenciales para cada campo: una relación de personas que usted respeta mucho y que quizá le puedan dar ideas, sabiduría y consejo en cada área de su vida en la que desee mejorar. Haga una lista de nombres por orden de preferencia. Es decir, la persona que esté la primera de cada lista debería ser la persona a la que usted elegiría si pudiera escoger la que quisiera.
3. Comenzando con los mentores que se encuentran en los primeros lugares de su lista, escriba el tipo de relación que guarda con cada uno de ellos (jefe, amigo, conocido, amigo de un amigo, un completo extraño, etc.).
4. Escriba todo lo que sepa acerca de esa persona por su experiencia personal con ella o por conocimientos de segunda o tercera mano.
5. Investigue todo lo que pueda acerca de su mentor potencial. ¿Qué es lo que le gusta, lo que le desagrada o cuáles son sus pasiones? ¿En qué emplea su tiempo en el trabajo y fuera de él? ¿Qué cosas le motivan?
6. Si es simplemente un conocido o es una persona extraña para usted, ¿sabe de alguien que lo conozca? Si es así, averigüe todo lo que pueda a través de esa persona. Con-



- sidere la posibilidad de que esa persona le sirva de referencia para establecer contacto con su potencial mentor.
7. **Prepárese para contactar con un mentor potencial por teléfono, o bien por escrito, con una breve propuesta o petición previamente preparada.** Si quiere contactar con alguien que tiene referencias de usted pero que no le conoce personalmente, tendrá que mencionar las referencias desde el mismo inicio. Luego, comente la o las cualidades que tanto admira en esa persona. Explique brevemente por qué esas cualidades son tan importantes para usted y el modo en que quiere beneficiarse de las percepciones y de la sabiduría de esta persona para que esas cualidades se conviertan en parte de usted. Pregúntele si le va a poder dedicar una pequeña cantidad de su tiempo cada semana o cada mes (una comida, un desayuno, un café, un partido de golf), durante el cual usted le hará preguntas que le ayudarán a crecer en ese campo en particular.
 8. **Establezca contacto.** Lo mejor es una cita personal. Pero esta estrategia puede ser o puede no ser práctica en función de su mentor potencial. Si no puede quedar con él o ella, lo mejor será entonces una llamada telefónica. Haga uso de la carta sólo en el caso de que no consiga un encuentro personal ni contactar por teléfono. Independientemente de cómo establezca el contacto, sea usted breve y vaya al grano. Cualquier mentor que merezca la pena (a menos que esté retirado) debe tener una agenda muy apretada, y si piensa que sus futuros contactos con usted le van a llevar demasiado tiempo, rechazará su propuesta, o bien le rehuirá como el que huye de la peste.
 9. **Después de establecer contacto.** Prosiga con una breve nota de agradecimiento, comentando algo en concreto que la persona en cuestión le dijera o hiciera.
 10. **Pase a la siguiente persona de la lista.** Si su primera elección para mentor no tiene éxito, averigüe por qué. Luego, siga el mismo procedimiento con la siguiente persona.



El secreto de la felicidad

*El corazón alegre mejora la salud;
el espíritu abatido seca los huesos.*

PROVERBIOS 17:22

¿Qué es lo que usted quiere?

Hace casi 3.000 años, Salomón escribió lo que los investigadores en medicina han descubierto no hace muchos años, que la alegría y la felicidad producen efectos beneficiosos en la salud. Los estudios de hoy en día demuestran que se da una marcada reducción en los riesgos de enfermedades cardíacas, cáncer y susceptibilidad a otras enfermedades. Por otra parte, las personas que no son felices o están deprimidas muestran una tasa más elevada de inflamación en el sistema circulatorio, lo cual constituye la principal causa de las enfermedades cardíacas, de los ataques al corazón y de los derrames cerebrales. En general, las personas depresivas muestran un índice de mortalidad doble por categoría de edad que las personas que son felices (en esta estadística no se incluye a los suicidas). Las investigaciones demuestran también que las personas felices se recuperan mucho más rápido de las enfermedades y de las operaciones quirúrgicas de lo que lo hacen las personas que no son felices.

Entonces, ¿qué habrá de hacer para que sea usted feliz?

Si usted pudiera pedir una sola cosa en la vida, ¿qué pediría?
¿Prosperidad? ¿Un cuerpo mejor? ¿Buena salud? ¿Una larga vida?
¿Un buen matrimonio? ¿Un buen trabajo? ¿Una carrera fabulosa?

Si su respuesta es «Prosperidad», yo podría replicar, «¿Y de qué le sirve la prosperidad sin salud?» Si usted responde, «Una buena salud», yo podría señalarle a mucha gente con buena salud que es desdichada porque detesta su trabajo o no gana suficiente dinero. Responda lo que responda, yo podría indicarle a alguien que tiene exactamente lo que usted quiere y que, sin embargo, no es feliz. Howard Hughes lo tenía todo: dinero, poder, fama y amores. Y sin embargo era muy desdichado.

Lo cierto es que el tener más dinero, mejor aspecto, mejor salud, mejor trabajo, mejor matrimonio e incluso una larga vida no son más que medios para alcanzar un fin. Lo que usted de verdad quiere se encuentra en un nivel más profundo que todo eso. Lo que usted de verdad quiere es felicidad.



LA FELICIDAD es una alegría de corazón que es constante, persistente y duradera.

¿Qué le impide ser verdaderamente feliz?

En sus primeros años, antes de que la sabiduría se viera suplantada por la arrogancia, Salomón descubrió la fuente de la felicidad, lo que permite alcanzarla, mantenerla y hacerla medrar. También descubrió algunas barreras importantes que impiden a la mayoría de la gente alcanzarla.

Buscar la felicidad en el sitio equivocado

Quien ama el dinero, no se harta de él, y para quien ama riquezas, no bastan ganancias. También esto es vanidad.

ECLÉSIASTÉS 5:9

Con el aumento de sus riquezas, Salomón se hizo también más arrogante, dejando de lado su sabiduría y los valores que él bien sabía que eran los correctos. Se lanzó a probar todo lo que le venía en gana, desde el hedonismo hasta la horticultura. Y hacia el final de sus días llegó a la conclusión de que todo aquello no era

más que un ejercicio de lo que él dio en llamar *vanidad*. La vanidad es aquello que parece maravilloso a primera vista pero que, si se examina más de cerca, resulta no merecer la pena. Al final de su vida, Salomón llegó a la conclusión de que todas aquellas cosas que carecen de propósito o valor eterno no podían proporcionar la verdadera felicidad. Por muchas cosas materiales que consiga una persona, todas ellas, una tras otra, irán perdiendo su atractivo para ella, apagándose así la felicidad momentánea que le proporcionaron.

La falta de gratitud

«Tú no me comprendes», suele decir la gente para justificar el por qué no es feliz.

Salomón sugiere que sean cuales sean las razones que uno tenga para ser ingrato, aún muchas más y mejores son las razones para ser agradecido. En Proverbios 20:12, dice que debemos valorar nuestros ojos y nuestros oídos como los increíbles dones que son. Quizá usted se pregunte: «¿Y qué tiene eso que ver con ser agradecido?». ¡Todo! Yo trabajo en la televisión, y le puedo decir que aún no se ha inventado cámara alguna que se pueda comparar con el ojo humano, y que ningún sistema de sonido que se haya podido desarrollar puede compararse con el oído humano. Como cualquier otra parte de nuestro cuerpo, el ojo y el oído son sorprendentes. Salomón viene a decirnos que no tenemos que ir muy lejos para sentirnos agradecidos, que basta sólo con que echemos una ojeada a nuestro cuerpo. Ningún dispositivo de bombeo hecho por el hombre se puede comparar con el corazón, ningún ordenador se puede comparar con el cerebro, y no se trata de algo que debemos dar por descontado, pues hay muchas personas cuyos ojos, oídos y corazón no funcionan como deberían. Tendríamos que estar agradecidos por tantas y tantas cosas que llenan nuestra vida y nuestros días, cosas que damos por descontadas cuando no deberíamos hacerlo.

Es imposible ser agradecido y no ser feliz al mismo tiempo. Cada instante, hora, día o semana en que usted no se siente feliz,

es porque está centrando su mente en cualquier cosa menos en esos dones que se le han dado. Deje que su infelicidad le sirva de alarma para redirigir su enfoque y su energía. Si quiere ser usted más feliz, siga el ejemplo de Salomón: haga una lista de todas las cosas por las que debería sentirse agradecido. Luego, cada vez que la infelicidad se introduzca entre sus pensamientos, reenfoque su mente hacia esos maravillosos dones.

La envidia

El furor es cruel, agua desbordada la cólera; mas
¿quién resistirá ante la envidia?

PROVERBIOS 27:4

«Si yo tuviera lo que él (o ella) tiene, sería feliz.» Todos hemos oído alguna vez algo como esto. Cuando yo vivía en un apartamento y tenía poco dinero, envidiaba a aquellas personas que tenían una casa y más dinero que yo. Cuando me compré mi primera casa, envidiaba a las personas que tenían casas más grandes y más bonitas que la mía. En 1961, yo conducía un Studebaker, y envidiaba a aquellos que tenían automóviles más nuevos y más llamativos. Cuando yo era infeliz en mi matrimonio, envidiaba a los amigos que eran felices con sus parejas. Daba la impresión de que, a despecho de lo que yo ganara u obtuviera, siempre había alguien a quien envidiar. Luego, me hice multimillonario, con un trabajo que me encantaba y una familia a la cual adoraba; y, sin embargo, había veces en que me sorprendía sintiendo envidia de un compañero de clase del instituto, que se había convertido en un famoso director de cine y había ganado miles de millones de dólares. Entonces, un día, releí lo que decía Salomón sobre la envidia. Decía que la envidia era más destructiva que la ira. Es imposible ser feliz y envidioso al mismo tiempo. Yo tenía que encontrar el modo de liberarme de la envidia o de lo contrario no sería permanentemente feliz. ¿Por qué? Porque la envidia hace que quites la vista de lo que tienes y centres tu atención en lo que no tienes. Refleja una clara actitud de arrogancia y hace que uno se crea con derecho a

todo. Cuando se es envidioso, la desdicha, y en último término la depresión, tienen la supremacía.

Las semillas de la envidia se hallan en el corazón y en la mente de uno, y hay que trabajar con ellas a diario. Martín Lutero dijo una vez: «No puedes impedir que un pájaro se pose en tu cabeza, pero sí que puedes impedirle que haga su nido en ella». No podemos impedir que los pensamientos de envidia entren en nuestro corazón, pero sí podemos impedir que echen raíces. Y el antídoto es la gratitud. Gratitud significa literalmente estar lleno de agradecimiento. Cuando tu corazón está lleno de agradecimiento, no hay lugar para que la envidia eche raíces.

La sensación de tener derecho a más

Al hombre le parecen rectos todos sus caminos...

PROVERBIOS 21:2

En la actualidad, a despecho de lo que podamos tener o de lo que se nos haya dado, hay personas que piensan que tienen todo el derecho del mundo a tener más. Los hombres casados creen que tienen derecho a recibir más de lo que sus esposas les ofrecen, y viceversa. Los trabajadores creen tener derecho a más cosas de las que obtienen de quienes les emplean. Muchas personas creen tener derecho a recibir más de sus compañías de seguros, de sus seguros asistenciales y sanitarios, y de la administración pública. ¿Cuán frecuentemente se queja usted de no recibir todo lo que cree que tiene derecho a recibir de una u otra persona? He aquí una ley de la vida de la que todos deberíamos ser conscientes: en la medida en que tu corazón se centre en lo que no tiene y en lo que cree que tiene derecho a tener, ¡no serás feliz!

La necesidad

El que confía en su corazón es un necio, el que anda con sabiduría se salvará.

PROVERBIOS 28:26

El último obstáculo que se interpone en nuestro camino hacia la felicidad es nuestra escasa disposición a mirar afuera. Con-

fiamos únicamente en nuestra manera de entender las cosas, en nuestro propio corazón, y tomamos decisiones basándonos en nuestros sentimientos. Salomón decía en Proverbios 28:26: «El que confía en su corazón es un necio». ¿Por qué? Porque lo que sentimos no sólo no es de fiar sino que, además, puede cambiar de un momento a otro. Los sentimientos están sujetos a una montaña rusa emocional que igual nos lleva arriba que abajo. En un momento somos felices y, al instante siguiente, estamos tristes o incluso deprimidos. En un momento estamos henchidos de amor y, al instante siguiente, nos estamos dejando llevar por la ira. En un momento nos sentimos plenos de confianza y, al instante siguiente, estamos muertos de miedo o profundamente preocupados. La persona que confía únicamente en su corazón está apostando su futuro en definitiva sobre su propio conocimiento finito y sobre los caprichos de sus sentimientos. No es de sorprender que Salomón le llamara a esto necedad.

¿Cómo superar las barreras que nos impiden alcanzar la felicidad?

Para superar las barreras que nos impiden alcanzar la felicidad no hay que hacer otra cosa que poner en práctica lo que nos aconsejan que hagamos los diversos Proverbios que hemos leído. Sin embargo, pienso que podría ser útil resumir los consejos de Salomón de la siguiente manera:

Cultive un corazón agradecido

Esto significa simplemente que, a lo largo del día, se centre en aquellas cosas por las cuales puede sentirse agradecido. Para las personas que están pasando por malos momentos, que están intentando superar un revés devastador o una situación dolorosa, Gary Smalley, en los capítulos iniciales de su libro *Making Love Last Forever*,⁹ les ofrece una magnífica técnica denominada

9. *Cómo hacer que el amor dure para siempre*. (N. del T.)

«la búsqueda del tesoro». La aplicación de esta sencilla técnica le permitirá descubrir tesoros ocultos hasta en las experiencias más traumáticas. Una vez descubra usted esos tesoros, no habrá nada que se le pueda interponer en el camino para conseguir un corazón agradecido.

Deshágase de la sensación de tener derecho a más

La falsa sensación de tener derecho a más en cualquier aspecto de la vida es un enemigo que le va a impedir alcanzar la felicidad. La única forma de liberarse de ello es la renuncia a las expectativas poco realistas que pueda tener usted de los demás: del estado, de su jefe, de sus amigos o familiares, de su pareja o de sus hijos. Cuando lo haga, se sorprenderá de los resultados. No sólo se sentirá mucho más feliz, sino que también desarrollará una capacidad creciente para amar y para respetar a los demás incondicionalmente.

Arranque las malas hierbas de la envidia

Si se descubre envidiando lo que otros tienen, acuérdesse de tres hechos importantes:

1. Usted no conoce todos los detalles de las vidas de esas personas;
2. Todo lo que pueda poseer una persona lo dejará atrás con la muerte;
3. La muerte se puede llevar a cualquiera en cualquier momento.

Usted no conoce todos los detalles de la vida de los demás, si son felices o infelices, o qué han tenido que sacrificar para conseguir lo que usted envidia. Quizá hayan tenido que sacrificar su vida personal, o tal vez hayan tomado decisiones poco éticas o inmorales. Quizá hayan sacrificado su tiempo con la familia. Tengan lo que tengan los demás, recuerde: cuando mueran, lo dejarán todo aquí. Yo estoy en mis cincuenta y tantos años, y ya he visto fallecer a algunas personas a las que envidiaba. Dejaron atrás posesiones y familia. Yo preferiría vivir con lo justo y tener

más tiempo para disfrutar de mi familia, que tener miles de millones de dólares y morir prematuramente.

Cada vez que sienta usted envidia, deje que esos sentimientos le sirvan de recordatorio para centrarse en aquellas cosas por las cuales debería sentirse agradecido.

Decídase a vivir la vida con sabiduría

La sabiduría no es simplemente conocimiento (conocer la verdad de algo). No es simplemente algo que se almacena en la cabeza, como los datos de una enciclopedia o de una base de datos. La sabiduría implica acción. Por decirlo de un modo sencillo, la sabiduría es la aplicación eficaz de la verdad a su comportamiento cotidiano. En el capítulo 15 hablaré de cómo cultivar una vida sobre los cimientos de la sabiduría y el aprendizaje.



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

1. ¿Cuáles de las barreras a la felicidad de las que habla Salomón le impiden actualmente ser feliz de un modo permanente?
 - Buscar la felicidad en el sitio equivocado
 - La falta de gratitud
 - La envidia
 - La sensación de tener derecho a más
 - La necesidad
2. Haga una lista de todo aquello que hay en su vida por lo que debería sentirse agradecido. Comience por las cosas más obvias e importantes, pero no se detenga ahí. Siga añadiendo elementos a la lista durante los próximos meses. Al final, tendrá usted una lista increíblemente extensa que convendrá que revise a diario.



Las cuatro cualidades que le hacen a usted valioso

*Que la amabilidad y la verdad no te abandonen;
átalas a tu cuello, escríbelas en la
tablilla de tu corazón. Así hallarás favor
y buena acogida a los ojos de Dios y de los hombres.*

PROVERBIOS 3:3-4

Como sabe, en los seis primeros años después de mi paso por la universidad, no conseguí mantener ninguno de mis empleos más que unos pocos meses. Y debo decir que mis jefes fueron muy considerados al despedirme. Me decían todo lo que a mí me hubiera gustado oír, y luego me explicaban que me despedían por diversas causas nada ofensivas para mí. Pero lo cierto es que me despedían por una razón y sólo una: mis jefes no me valoraban tanto como valoraban a otros empleados a los que no despedían. A las personas a las que más valoraban las ascendían y les aumentaban el sueldo. A las personas a las que valoraban menos las despedían en última instancia. Y lo mismo ocurre en las relaciones personales. Ni hombres ni mujeres se divorcian de parejas a las que quieren de verdad. De modo que conviene hacerse la pregunta: ¿qué es lo que hace tan valiosa a una persona como para que su jefe le dé un ascenso en lugar de despedirla? ¿Qué es lo que hace a un amigo ser tan valioso como para que muchos de sus amigos le consideren su mejor amigo, un amigo sin el cual no pueden pasar? ¿Qué es lo que hace de una pareja ser tan valiosa como para que su compañero o compañera no deje de adorarla? Salomón nos revela cinco cualidades que, si se desarrollan y se estimulan, harán de cualquiera una persona

sumamente apreciada por los demás, tanto en lo personal como en lo profesional.

Vimos la primera de estas cualidades en el capítulo 2, la diligencia. La verdadera diligencia hará de cualquier persona el empleado más valioso en cualquier puesto de trabajo.

En este capítulo nos centraremos en las otras cuatro cualidades que le harán verdaderamente valioso en la vida. Al igual que ocurre con la diligencia, ninguna de estas cuatro cualidades se encuentra plenamente desarrollada de forma natural en cada uno de nosotros. Más bien, se trata de semillas que hay que alimentar para que crezcan.

La amabilidad y la verdad: unos diamantes de veinte quilates de un valor inapreciable

Mi esposa y yo asistimos recientemente a una gala benéfica en Beverly Hills. Según se nos dijo, una mujer llevaba encima cinco millones de dólares en diamantes. Llevaba un enorme diamante amarillo colgado del cuello y un diamante blanco de un tamaño similar montado en un anillo. Sin embargo, existen dos cualidades en una persona que eclipsan con mucho a las carísimas joyas que llevaba esa mujer. Su valor es inapreciable y, sin embargo, no se suelen tasar en su justo valor. Su atractivo es universal y, sin embargo, son sorprendentemente raras. Estoy hablando de las cualidades de la verdad y de la amabilidad. En un estudio realizado recientemente, más del 80 por ciento de los estudiantes de último curso de enseñanza secundaria admitía que copiaba en los exámenes. En el puesto de trabajo, el comportamiento no es muy diferente. Tanto en las naves de la factoría como en la sala de juntas de la empresa, la honestidad brilla por su ausencia. La gente cree que, dado que la deshonestidad reporta beneficios a corto plazo, no va a tener consecuencias negativas a largo plazo. Pero esto está muy lejos de la verdad. Pregunte a los ejecutivos de Emron, de WorldCom y de Tyco. Y las cosas no son mucho mejores en casa. Alrededor de la mitad de los hombres casados

en Estados Unidos admite que engañan a su esposa, y más de un tercio de las mujeres admite que engañan a su marido.

En nuestro mundo de gratificaciones instantáneas, en nuestra sociedad del yo-primero, la amabilidad siempre queda en un segundo término. En otras palabras, yo me voy a cuidar de mí mismo en primer lugar, y si me queda tiempo o dinero, se lo daré a los demás.

Salomón nos dice:

Que la amabilidad y la verdad no te abandonen; átalas a tu cuello, escríbelas en la tablilla de tu corazón.

PROVERBIOS 3:3-4

Salomón nos dice que, al igual que una deslumbrante joya, la verdad y la amabilidad deberían engalanarnos hasta tal punto que deberían ser las dos primeras cualidades que percibiera cualquier otra persona en nosotros. Debería ser lo primero y lo que con más frecuencia se viera de nosotros. Cuando alguien pensara en nosotros, el primer pensamiento que debiera venirles a la cabeza debería ser el de nuestra amabilidad y el de nuestra integridad. Éstas fueron las cualidades que antes percibí en Gary Smalley cuando le conocí, un hombre que se ha convertido en uno de mis más queridos amigos. Esas dos cualidades irradiaban de sus ojos; y eran igualmente obvias en sus palabras y en sus acciones. En eso consiste el «átalas a tu cuello» del que habla Salomón.

Pero ésa es sólo la primera parte del consejo de Salomón. La segunda parte es «escríbelas en la tablilla de tu corazón». Es decir, conviértelas en eje de quién eres y de lo que eres. A lo largo de treinta y un años, he visto la amabilidad y la verdad de Gary manifestarse conmigo y con cada uno de los miembros de mi familia; las he visto manifestarse en cada uno de los amigos a los que le he presentado. Gary no tiene que esforzarse por ser amable y honesto; la amabilidad y la honestidad se han convertido en parte de él. Y lo mismo puedo decir de otras muchas personas en mi vida, como mi mentor en los negocios, Bob Marsh y mis mentores espirituales, Herb y Helen Selby. En cada una de

estas personas, percibí estas cualidades en el mismo momento de conocerlas, hace treinta o cuarenta años.

Los incalculables beneficios de hacer de la verdad y de la cortesía parte de su vida

A lo largo del libro de los Proverbios, Salomón promete diversas cosas, pero con condiciones: «Si haces esto, conseguirás aquello otro». Y lo mismo hace con la verdad y la amabilidad. Si las convertimos en algo muy importante de nuestra vida, conseguiremos cosas que ni con todo el oro del mundo podríamos conseguir. Salomón nos dice en Proverbios 3 que recibiremos el favor de hombres, mujeres e, incluso, del mismo Dios, y que obtendremos una elevada reputación. La palabra hebrea que Salomón utiliza y que hemos traducido por «favor» se puede traducir como «aprecio, aprobación y trato preferente». Es decir, le apreciarán sus amigos, sus colegas, sus jefes, sus empleados y su familia. Pero estas cualidades nos pueden proporcionar todavía más beneficios.

Generan relaciones seguras y valiosas

El saber que se puede confiar en la palabra de un amigo hace que uno se sienta seguro en esa relación. La honestidad proporciona un fundamento concreto sobre el cual se puede cultivar sin riesgos una relación duradera. La amabilidad genera aprecio y cariño en la relación. La persona que despliega de forma rutinaria una inesperada amabilidad hace que valores esa relación por encima de las demás.

Te animan y cultivan la autoestima

Cuando me despidieron de mi cuarto empleo, Bob Marsh, vicepresidente ejecutivo de la empresa matriz, me invitó a comer. Me preguntó qué iba a hacer, y cuando le dije que había aceptado un empleo en un banco en Arizona, me preguntó si disponía de algún traje que fuera apropiado para trabajar en un banco. Le dije que no, y me llevó a unos grandes almacenes y me

compró dos trajes para mi nuevo empleo. Por aquel entonces, yo estaba casi sin blanca, y este gesto de bondad me causó una profunda impresión. Hizo que me sintiera más valorado que en ninguna otra ocasión en mi vida laboral. Me acrecentó la autoestima y, como consecuencia de ello, inicié mi trabajo en el banco con una mentalidad completamente diferente acerca de mí mismo y de mi valía.

Incrementan el compromiso, la lealtad y la motivación

Cada vez que es usted amable con alguien, esa persona incrementa su compromiso y su lealtad hacia usted. Esto también la motiva a seguir su ejemplo y a devolver el gesto de amabilidad, tanto con usted como con los demás. Tres años después de que Bob Marsh me regalara aquellos dos trajes, me invitó a crear con él una nueva empresa de marketing. Por aquel entonces, yo trabajaba para una gran empresa de catálogos que me ofreció duplicar mi salario y ascenderme a la posición de vicepresidente de marketing si me quedaba. Así las cosas, yo tenía que decidir entre quedarme en una empresa sólida que estaba dispuesta a pagarme 36.000 dólares al año, que me proporcionaría un automóvil de empresa y que me ascendería a vicepresidente de marketing, o bien dejar la empresa, mudarme con mi familia a 4.000 kilómetros de distancia, y convertirme en socio de Bob en una empresa de nueva creación que sólo podía permitirse pagarme 10.000 dólares al año. Yo sabía que si la nueva empresa funcionaba, ganaría mucho más, pero eso suponía un riesgo. Sin embargo, la decisión estaba clara para mí. La posibilidad de dar inicio a una empresa con el hombre de negocios que yo más admiraba y valoraba era un sueño que se hacía realidad. De modo que acepté su oferta. Afortunadamente, nuestro negocio funcionó mejor de lo que hubiéramos podido imaginar en nuestros sueños más descabellados. Ya hace tiempo que Bob se jubiló, pero sus hijos y yo seguimos disfrutando de un compañerismo y de una amistad más allá de toda descripción. Nuestra empresa no sólo ha prosperado; lo más importante es que he-

mos disfrutado trabajando juntos día tras día durante casi tres décadas. Y todo comenzó con un simple acto de amabilidad.

Los obstáculos a la amabilidad y la verdad

Siendo conocedores de los increíbles beneficios que puede aportar el escribir la amabilidad y la verdad en la tablilla de nuestro corazón, ¿por qué todo el mundo las deja de lado en favor del egocentrismo y la falta de honradez? La respuesta es sencilla. Nuestro egocentrismo es como un músculo mental y emocional que hemos estado ejercitando a diario a lo largo de toda la vida. Es, ciertamente, el músculo más fuerte que tenemos. Sus reflejos son rápidos y poderosos. Cada vez que nos enfrentamos a una situación que nos lleva a elegir entre nuestros intereses y la simple amabilidad, nuestra respuesta automática es actuar según nuestra voluntad, que siempre centra su atención en lo que necesitamos, en lo que queremos y en lo que deseamos.

Por otra parte, la amabilidad es un músculo mental y emocional que se ejercita sólo cuando decidimos hacerlo así, conscientemente. Nos obliga a dejar de lado nuestras necesidades y deseos personales lo suficiente como para centrar nuestra atención en las necesidades genuinas de los demás. Cuando nos decidimos a utilizar este músculo, no tenemos otra opción que sobreponernos a nuestro reflexivo egocentrismo. Todos los días nos enfrentamos a innumerables oportunidades para elegir entre nuestros intereses personales y la amabilidad. Y, si bien no es una tarea fácil, cuanto más ejercitamos el músculo de la amabilidad, más fuerte se hace. Y cuanto más fuerte se hace, más entra a formar parte de nuestro núcleo más profundo. Con el tiempo, nos aferraremos a ella de forma natural, casi sin ser conscientes de esfuerzo alguno.

¿Por qué es tan fácil mentir?

Cuando pensamos en alguien que es deshonesto, normalmente pensamos en otra persona y rara vez en uno mismo. Pero lo

cierto es que, si incluimos las exageraciones, las mentirijillas y las omisiones conscientes de hechos relevantes, tendríamos que admitir que la mayoría podemos considerarnos deshonestos en general. ¿Por qué resulta tan fácil exagerar, retorcer la verdad o mentir por omisión? Porque, con ello, nos ponemos momentáneamente en mejor posición de lo que podríamos ponernos diciendo la pura verdad. Sólo hay tres razones para no ser honesto: para sacar partido de la situación, para protegernos o para manipular los pensamientos, los sentimientos o las acciones de los demás. Por desgracia, estas tres razones no son otra cosa que falsas percepciones. Creemos que nos vamos a beneficiar en algo siendo deshonestos, pero cualquiera que sea la ganancia que consigamos no será una ganancia duradera, y las consecuencias a largo plazo de ser deshonesto terminarán por superar las ganancias temporales que nos proporcione la falta de honradez. Cada vez que faltamos a la honradez, nos hacemos menos sensibles a nuestra consciencia en el futuro y generamos una mayor capacidad para mentir a la siguiente ocasión. Tarde o temprano, este comportamiento deshonesto se convertirá en una experiencia cotidiana y normal. Se convierte en parte de lo que somos y de nuestro modo de interactuar con el mundo. Además, en la mayoría de los casos, los demás se dan cuenta de nuestra manera de proceder, tanto si nos lo hacen ver como si no. La falta de honradez ha terminado con muchas vidas, matrimonios, empresas e incluso gobiernos.

En mi opinión, la falta de honradez llega en dos formas: distorsionar la verdad y ocultar la verdad. La primera es obvia; la segunda puede no serlo tanto. Fíjese en la firma Arthur Anderson. Si hay alguna firma que deba ser honesta y veraz en el mundo empresarial, ésa debería ser la de los contables y los auditores de la comunidad empresarial. Ellos son los encargados de analizar y dar cuenta precisa de la situación financiera actual de una empresa ante el resto de la sociedad. Y sin embargo, en el caso de Arthur Anderson, éstos conspiraron con los ejecutivos de Enron para tergiversar los hechos; y, de este modo,

permitieron que los ejecutivos de Enron siguieran con sus engañosas prácticas hasta que la empresa se hundió, lo que acabó con los ahorros de miles de empleados y de innumerables accionistas. Uno de los ejecutivos de Enron se suicidó; otros fueron sentenciados a prisión. La reputación y los negocios de Anthur Anderson quedaron por los suelos; 28.000 empleados de Arthur Anderson perdieron su empleo. Y éste no es más que el daño visible. La Norteamérica empresarial será para siempre sospechosa ante la opinión pública, se la verá como un conglomerado de organizaciones dirigidas por ejecutivos codiciosos que harían cualquier cosa por llenarse los bolsillos, a despecho del coste que pueda suponer para la sociedad.

Pero la falta de honradez no comienza nunca en la sala de reuniones de una gran empresa. Comienza en los corazones y en las mentes de los hombres y las mujeres que acuden a ella. Si hace de la honestidad la piedra angular de su personalidad, podrá evitar consecuencias como éstas.

Las consecuencias últimas de la falta de honradez que quizá no veamos hasta que sea demasiado tarde

La falta de honradez genera un estrés permanente

¿Por qué? Porque en lo más profundo de uno existe el temor oculto de que su falta de honradez queda expuesta ante todos algún día. Por otra parte, también sabe que tiene que mantener una historia coherente, pues la falta de honradez le obliga a uno a no olvidarse de las mentiras dichas en el pasado con el fin de no caer en contradicciones que dejen al descubierto esas mentiras. Todo esto genera estrés, y ya hemos visto que el estrés no sólo nos arrebató todo potencial para la alegría y la satisfacción, sino que en última instancia nos roba también la salud.

La falta de honradez termina por hacer que nos estrellamos

Todos los años, hay gran número de descarrilamientos de trenes, docenas de aviones que se estrellan y millones de accidentes de

tráfico. Y, sin embargo, nadie se sube a un tren, a un avión o a un automóvil pensando que está a punto de sufrir un accidente traumático o fatal. Del mismo modo, nadie dice una mentira u oculta la verdad pensando que va a llevar al traste esa misma vida de la que pretende disfrutar; y sin embargo lo hace. Tarde o temprano, la casi totalidad de los comportamientos deshonestos quedan al descubierto ante los demás y, cuando esto ocurre, es casi inevitable que la persona se estrelle.

La generosidad:

la cualidad que recibe más de lo que da

Hay quien da generosamente y todavía gana más; hay quien ahorra en demasía, pero le llega la pobreza. El hombre generoso prosperará; el que sacia a otro la sed también será saciado.

PROVERBIOS 11:24-25

La generosidad es uno de los atributos más admirados que puede exhibir una persona. Tanto si se trata de un niño que da su asignación semanal como donativo para paliar un desastre, como si se trata de un empresario que dona millones de dólares en un acto benéfico, valoramos y admiramos a las personas que muestran una generosidad así. Pero la admiración y la valoración no son los únicos beneficios de la generosidad. Además de la satisfacción sincera que se experimenta cada vez que uno ayuda a satisfacer las necesidades de los demás, Salomón asegura que aquellos que son generosos nunca carecerán de nada, pues toda necesidad verdadera será satisfecha; también dice que prosperarán y que su prosperidad siempre irá en aumento. En Proverbios 11:24-25, nos dice que aquellos que dan generosamente a los demás recibirán incluso más de lo que hayan dado. ¿Le parece imposible?

Los psicólogos nos dicen que las dos fuerzas motivadoras más grandes en la vida son el deseo de ganancias y el temor a las pérdidas, y Salomón nos asegura que la generosidad tiene un

impacto directo sobre ambas. Si tuviera usted una varita mágica con la cual pudiera garantizar que sus necesidades materiales siempre estuvieran satisfechas y que su prosperidad aumentase incesantemente, ¿qué valor le daría usted a esa varita mágica? Pues bien, Salomón le pone ese artilugio en sus manos; todo lo que tiene que hacer es ser verdaderamente generoso.

¿A qué se refiere Salomón cuando habla de la generosidad? En su conjunto, las palabras que utiliza dan a entender que una persona generosa es aquella que da voluntariamente una parte significativa de lo que tiene para satisfacer las necesidades de los demás, y que lo hace sin esperar recibir nada a cambio. Aunque habla principalmente de ser generosos económica y materialmente, la generosidad no se limita a eso. Ser generoso significa estar centrado en satisfacer las necesidades genuinas de otras personas, sea con dinero, con acciones o con apoyo y ayuda emocional.

Mucha gente cree que hay que ser rico para ser generoso, pero eso está muy lejos de la verdad. Una de las personas más generosas que he conocido era un conserje con el que trabajé en la universidad. Él limpiaba los aseos cinco veces a la semana por las noches, y se ocupaba de su esposa, postrada en la cama, durante el día. Era generoso con todo lo que tenía: con su tiempo, con sus amables palabras, con sus atenciones y con lo considerado que era con todos. En una ocasión le pregunté si necesitaba algo. «¡No, por Dios! —me contestó—. De todo lo que pueda necesitar se me provee en abundancia». Hasta el día de hoy, no he encontrado a un hombre tan feliz. Como Salomón aseguraba, este hombre nunca carecía de nada; y del mismo modo que él saciaba la sed de los demás, su sed también era saciada.

¿Y qué pasa con aquellos que no son generosos? Salomón dice que caerán en la pobreza. Y no está hablando necesariamente de una pobreza económica o material, sino de la pobreza del alma. Nunca estarán satisfechos con nada de lo que tengan, y siempre querrán o necesitarán más. Terminarán en una especie de bancarrota emocional. La generosidad comienza en el corazón, y siempre emprende la acción, no es nunca algo pasivo.

La cortesía:

el atributo que le eleva ante la vista de los demás

Una mujer cortés consigue honor.

PROVERBIOS 11:16

Según Salomón, la única cualidad que le traerá a usted gloria, honor y cierto atractivo, que se describiría mejor con la palabra «esplendor», es la cortesía. ¿Qué quiere decir Salomón con la palabra «cortés»? La palabra hebrea que utiliza Salomón da a entender amabilidad, paciencia, tacto, elegancia, aprecio y favor. Significa ofrecer a los demás estas cualidades más allá de lo que sería de esperar o de lo merecido.

Aunque Salomón utiliza esta palabra refiriéndose a las mujeres, esto quizá se deba a que, a sus ojos, estas cualidades parecen ser más naturales en las mujeres que en los hombres. Lo cierto es, no obstante, que son raras en ambos sexos. Yo me he pasado mucho tiempo en los aeropuertos, y cuando se retrasan los vuelos (cosa que ocurre muchas veces) no dejan de sorprenderme la impaciencia, la brusquedad e incluso los comportamientos groseros que parecen ser tan habituales hoy en día.

Lo bueno es que la cortesía no es un tipo de personalidad; es una opción que todo ser humano puede elegir. Y el primer paso para ser cortés es ser agradecido. Salomón nos insta a que seamos agradecidos por todo lo que tenemos, día a día, en nuestra vida. Cuando somos conscientes permanentemente de que todas las cosas importantes que poseemos son un regalo, es cuando es posible ser cortés con los demás. El ser verdaderamente agradecidos nos genera un espíritu cortés: optar por ser paciente cuando estás impaciente; optar por la amabilidad cuando estás enfadado y te gustaría darle a alguien «lo que se merece»; optar por tener tacto y corregir suavemente a alguien, en lugar de criticarlo; optar por el aprecio, aun cuando no lo sientas. La verdadera cortesía realiza todo esto sin expectativa alguna de recibir nada a cambio. En la medida en que desarrolle usted un corazón cortés y extienda esa cortesía al resto de personas que

hay en su vida, recibirá el honor que Salomón asegura, así como todo lo que trae consigo.



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

Cómo hacer que las cuatro cualidades de Salomón formen parte de uno

1. ¿Conoce usted a alguien que sea un ejemplo vivo de las cuatro cualidades de Salomón? Nombre al menos a dos personas para cada cualidad.
Honestidad impecable _____
Amabilidad _____
Generosidad _____
Cortesía _____
2. Revise sus últimos días. Tome nota de ejemplos concretos en los que exageró, dijo una mentirijilla, omitió algún hecho importante o dijo una flagrante mentira.
3. En cada uno de los ejemplos del punto 2, escriba los motivos por los que lo hizo. ¿Vio alguna ventaja significativa en el hecho de mentir? ¿Habría perdido algo importante si no hubiera exagerado o mentido?
4. ¿Qué puede hacer a partir de ahora para romper con el hábito de exagerar, de distorsionar la verdad, etc.?
5. Describa alguna situación o algún encuentro con otra persona durante la última semana en el cual podría haber sido más amable, generoso o cortés.
6. Describa cualquier situación o encuentro durante la última semana en que fue capaz de ser amable, generoso o cortés sin esperar nada a cambio.



Cómo ganar y resolver todos los conflictos

*Un hermano ofendido es más difícil de vencer
que una plaza fuerte: y sus querellas
son como los cerrojos de un castillo.*

PROVERBIOS 18:19

El conflicto y la adversidad son inevitables en la vida

Le guste o no, el conflicto y la adversidad forman parte de la existencia, lo mismo que comer, beber y respirar. Pero, según Salomón, el conflicto y la adversidad sirven a importantes propósitos en nuestra vida, propósitos que rara vez se alcanzan por otros medios. Si usted los aborda de la forma correcta, rendirán resultados positivos y fortalecerán sus relaciones, tanto en el trabajo como en casa. Si no los maneja adecuadamente, generarán resultados negativos y perjudicarán su potencial para la felicidad y el éxito. Intentar capear las adversidades o el conflicto sin las estrategias de Salomón es como intentar ir en bicicleta de Florida a Maine durante la temporada alta de huracanes. Quizá pueda hacerlo, pero no sin una gran dosis de estrés y de peligro. Y las probabilidades de fracaso serán mayores que las probabilidades de éxito.

¿Quién gana y quién pierde en la adversidad y en el conflicto?

Cuando Henry Ford debatió con los directores de la Detroit Automobile Company sobre qué dirección debía tomar la em-

presa (la producción de automóviles caros para el mercado existente de personas acaudaladas o la producción de automóviles económicos para un mercado de masas inexistente todavía), no consiguió sus objetivos. Al final, fue despedido. Pero la empresa se vino abajo poco después, y sus inversores perdieron las inversiones. Henry Ford creó entonces la Ford Motor Company, convirtiéndose en uno de los hombre más ricos del mundo, y sus inversores en aquella aventura obtuvieron unas ganancias de más de 3.000 dólares por cada dólar invertido. Así pues, ¿quién fue el verdadero ganador del conflicto entre Henry Ford y la Detroit Automobile Company? Henry Ford perdió oficialmente, y los directores y los inversores de la empresa parecían haber ganado. Sin embargo, a la hora de la verdad, el que ganó fue Henry Ford.

La primera empresa de animación de Walt Disney quedó desmembrada a manos de un distribuidor poco escrupuloso que tomó al personaje de animación más popular de Disney (Oswaldo, el Conejo de la Suerte) y contrató a todos los dibujantes de Disney, salvo a uno, dejándole sin equipo. Disney quedó desolado. El distribuidor pensó que se había subido al carro del éxito y de la fama, pero su empresa terminaría yendo a la quiebra, mientras que Walt Disney creaba un imperio del entretenimiento.

Lo cierto es que, con el tiempo, los verdaderos vencedores de un conflicto no son necesariamente los que parecen ser vencedores en un principio. De igual modo, la adversidad puede terminar engendrando no sólo problemas, sino también oportunidades. Cada vez que fui despedido en cada uno de mis nueve empleos tras finalizar mis estudios, yo quedé igualmente desolado. Y, sin embargo, si yo no hubiera perdido esos empleos, nunca habría tenido el inimaginable éxito que me llegó con el décimo empleo. Nuestro problema es que no podemos ver el futuro y, como consecuencia de ello, hacemos nuestros juicios acerca de las situaciones adversas y de los conflictos antes, durante e inmediatamente después del hecho. En consecuencia,

nuestros juicios nos pueden llevar a conclusiones equivocadas. Salomón nos enseña que, cuando vemos el verdadero propósito del conflicto y de la adversidad, podemos aprovechar la oportunidad que nos presentan y terminar siendo los vencedores aun en las circunstancias más descorazonadoras.

Existen dos tipos de conflicto y de adversidad. El primero es el conflicto y la adversidad que nosotros mismos creamos o que contribuimos a crear. El segundo es el conflicto y la adversidad que crean los demás o bien diversas circunstancias que quedan fuera de nuestra influencia o control.

Mi abuelo era ingeniero de minas a principios del siglo XX. Cuando yo estaba en primer curso, recuerdo una ocasión en que mi padre volvió a casa de una visita que había hecho con su hermana a una comunidad minera de Arizona. Cada vez que mi padre volvía de viaje, nos traía a mi hermana y a mí una pequeña sorpresa. En esta ocasión, sacó una bolsita de su maleta y esparció un puñado de feas piedras sobre la mesa de la cocina. Me quedé tremendamente decepcionado. No parecían muy diferentes de las piedras que había en el patio de detrás de la casa. Pero entonces me dijo lo que contenía cada una de aquellas piedras. «En ésta hay oro, en ésta otra hay plata, y en esta otra hay cobre», dijo. Yo le pregunté por qué no brillaban, y por qué no podía ver el oro, la plata y el cobre. Y él me respondió: «Porque todavía no han pasado por el fuego». Me explicó que había que ponerlas en un horno muy caliente, más caliente que cualquier cosa que yo hubiera visto jamás; y me dijo que sólo el fuego podía separar los hermosos metales de la roca que los envolvía.

Según Salomón, existe un propósito extraordinario en ese tipo de adversidad o de conflicto que nos llega a través de otras personas o de circunstancias ajenas a nuestro control. Y ese propósito consiste en ablandar y eliminar la costra de roca común que envuelve nuestra alma y nuestro corazón para elaborar, refinar y revelar el verdadero carácter interno. Así, emergen atributos excepcionales que sería imposible desarrollar de otra manera. Al igual que en el proceso de refinado del oro o de la plata,

el resultado del conflicto y la adversidad es que nos hacemos mucho más fuertes emocional, psicológica y espiritualmente. Las rocas que contienen minúsculas cantidades de oro tienen un valor de unos cuantos dólares por tonelada. El oro refinado, sin embargo, tiene un valor de cientos de dólares por onza. De igual modo, el conflicto y la adversidad constituyen los procesos de fundición que pueden crear o refinar nuestro verdadero carácter, así como todos los atributos que asisten a ese carácter: paciencia, compasión, bondad, coraje, fe, perseverancia, lealtad, integridad y amor. Así pues, en lugar de enfadarnos, desanimarnos o mostrarnos resentidos con la adversidad y el conflicto, deberíamos abrazarnos a ellos por los beneficios y las oportunidades que nos proporcionan; pues, sin los fuegos de la adversidad y del conflicto, no existe proceso de refinado posible para el carácter o el corazón humano.

De modo que, cada vez que nos enfrentemos a la adversidad, podemos optar entre dos cosas. O cedemos ante ella, nos desanimamos y nos enfadamos, u optamos por ser pacientes e intentamos vislumbrar los beneficios a largo plazo que pueden resultar de ella. La elección es nuestra no obstante, tanto si hacemos una elección consciente como si no tomamos opción alguna. Si optamos por el primer sendero, las circunstancias nos harán más amargados y garantizarán nuestra sensación de pérdida; si optamos por el segundo sendero, el devenir de los acontecimientos nos hará mejores y más fuertes.

Sin embargo, la mayoría de los conflictos y gran parte de las adversidades que sufrimos son el resultado directo de nuestras acciones. A mi padre lo operaron quirúrgicamente del corazón tres veces en los últimos veinte años de su vida. A los setenta y nueve años falleció finalmente, después de luchar durante siete meses contra un cáncer de pulmón. Las operaciones a las que fue sometido, así como el cáncer, supusieron un sufrimiento tremendo, tanto para él como para mí. Pero su enfermedad de corazón y su cáncer habían venido alimentados por su inveterado hábito de fumar.

Cuando me despidieron de mi tercer empleo, el principal motivo lo constituyó la deslealtad que yo había mostrado con mi jefe. Y la mayoría de las discusiones que he tenido con otras personas, o bien las he iniciado yo o bien las he alimentado.

El conflicto afila el cuchillo embotado

Salomón dice:

El hierro con hierro se afila, y el hombre con su prójimo se afina.

PROVERBIOS 27:17

Es difícil cortar con un cuchillo embotado y sin filo. Hay que afilarlo. Hasta hace poco, la mejor manera de afilar un cuchillo era frotándolo contra una amoladera, una piedra de afilar. Al hacerlo, había fricción y saltaban chispas; pero, como consecuencia de ello, el cuchillo se afilaba. Salomón nos dice que el carácter de una persona se afila del mismo modo, a través de una estrecha interacción con los demás, una interacción que puede estar incluso llena de fricciones. En los negocios, suele suceder que las discusiones den como resultado el descubrimiento de un curso de acción inesperado que genere un importante avance en el negocio. Gary Smalley enseña que el conflicto es la puerta hacia los niveles más profundos de la comunicación y la intimidad en un matrimonio o en una relación. La gente que huye del conflicto y evita la confrontación a toda costa puede hacer, involuntariamente, más daño que bien a la relación. Un matrimonio sin conflictos ni confrontaciones no logrará nunca un nivel profundo de intimidad. El conflicto no debe verse como un enemigo temible, sino como una herramienta necesaria para conseguir el máximo logro en cualquier sendero de la vida.

Redefinir el concepto de ganar

La idea que tenemos de lo que es ganar una discusión suele ser, simplemente, conseguir que la otra persona se pliegue a nuestras

opiniones y que haga lo que queremos. Según esta definición, los directores de la Detroit Automobile Company ganaron la discusión cuando se impusieron a Henry Ford. Pero, en realidad, ambas partes perdieron. Ganar de verdad en cualquier situación es conseguir el mejor resultado posible. Normalmente, eso es lo que ambas partes quieren, pero su juicio puede estar nublado por sus propios prejuicios, por su deseo de imponerse o por no ser capaces de ver el asunto en su integridad. Discuten sin una comprensión plena de los hechos, o estrictamente desde su propio punto de vista, un punto de vista egocéntrico. Por otra parte, cuando Ford convenció a los inversores de la Ford Motor Company para que respaldaran su visión de automóviles asequibles para el gran público, ganó él, ganaron sus inversores y ganaron millones de personas en todo el mundo. Posteriormente, persuadió a todos de que Ford Motor Company debía seguir ofreciendo a los consumidores sólo un color de auto (el negro), mientras que otros fabricantes ofrecían un amplio surtido de colores. Aun cuando Henry Ford ganó la discusión, él y todos los demás perdieron, pues la compañía casi fue a la quiebra. Haciendo uso de las estrategias de comunicación de Salomón que se dan en el capítulo 5, y de sus instrucciones sobre el modo de manejar los conflictos que veremos ahora, podremos obtener una perspectiva mejor en cualquier discusión y podremos hacer que todas las partes implicadas vean con más claridad y busquen los mejores resultados posibles. Ganar ya no es una cuestión de «salirme con la mía», o de persuadir a alguien para que haga lo que quiero que haga; ganar se convierte, más bien, en una forma de conseguir lo mejor para todos.

El conflicto puede ser beneficioso o perjudicial, en función de cómo nos introducimos en él

Cada vez que nos introducimos en una discusión, tanto si es uno mismo el que la inicia como si está respondiendo a la persona que la ha iniciado, la propia inclinación natural es la de defenderse y defender el propio punto de vista, así como atacar

o contraatacar a la otra persona y a su punto de vista. En la mayoría de los casos, no tenemos otro objetivo que ése. Tampoco tenemos reglas para introducirnos en la discusión. Decimos cualquier cosa que se nos pasa por la cabeza en el mismo momento en que se nos pasa por la cabeza. Disparamos a matar y, normalmente, infligimos más heridas de las necesarias o de las que sería de desear. Y también recibimos más heridas a cambio. En consecuencia, la relación queda dañada temporal o permanentemente. Salomón dice que esto es necedad. Con independencia de lo que le arrastre a uno a discutir, tan pronto se dé cuenta de lo que está ocurriendo, debería controlar sus palabras y cambiar el enfoque. En vez de defenderse o de atacar simplemente, debería cambiar el enfoque para conseguir el mejor resultado posible para ambas partes. En la sección de «Conocimientos para alcanzar la sabiduría» que hay al final de este capítulo, Gary Smalley nos ofrece una lista de cosas que se deben hacer y cosas que no se deben hacer a la hora de discutir y de resolver un conflicto.

Las causas del conflicto destructivo

Salomón nos dice que hay cinco causas en el conflicto perjudicial y destructivo. Cada vez que uno considere si se mete o no en una discusión con otra persona, debería preguntarse si en la base del conflicto hay alguna de estas causas:

1. **Orgullo.** En Proverbios 13:10, se afirma: «El orgullo sólo disputas proporciona; con los que admiten consejos está la sabiduría». Como veremos en el capítulo 14, la propia arrogancia u orgullo natural es el instigador de más problemas que ninguna otra causa. Salomón afirma que es la fuente número uno de conflictos. Así pues, antes de introducirse en un conflicto, pregúntese si su principal motivo es simplemente alimentar o cultivar su ego, o defenderlo cuando es atacado. Si es así, no es ésta una razón válida para ponerse a pelear o para verse arrastrado a un conflicto. ¿Y cuál es la sugerencia

de Salomón? Busque consejo fuera antes de dejarse arrastrar a un conflicto. Salomón da a entender que la sabiduría que se obtiene con tal consejo normalmente nos permitirá refrescarnos y no implicarnos en un conflicto, si vamos empujados por el orgullo. Yo he visto a muchas parejas atacarse uno a otro por nada, y les he visto hacer lo mismo con sus hijos. Una vez más, Salomón nos dice simplemente que no lo hagamos. Deje sus discusiones y sus conflictos para problemas de verdad, donde se ha hecho o se va a hacer un daño de verdad, y donde el conflicto es la única forma de resolver la situación o detenerla. Contienda con alguien sólo cuando tenga una razón de verdad o una verdadera causa para hacerlo, no por mezquino orgullo.

2. **Ira.** Como se dice en Proverbios 15:18, «El hombre violento provoca disputas, pero el hombre paciente aplaca las querellas». Las discusiones se inician habitualmente no porque sean necesarias, sino porque una de las partes está enfadada. Y en la mayoría de las ocasiones, el enfado no tiene nada que ver con la discusión. Si es usted la persona que se está enfadando, esfuércese por resolver los puntos que están alimentando su ira antes de que ésta destruya una relación importante para usted. Si es la otra persona la que tiene asuntos por resolver, no se deje arrastrar por ella al conflicto, aun cuando eso suponga limitar el tiempo que pasa con ella. En el capítulo 11, veremos las prescripciones de Salomón para tratar con la propia ira y con la ira de los demás.
3. **Palabras hirientes.** En Proverbios 15:1, se dice: «Una respuesta suave calma el furor, una palabra hiriente aumenta la ira». Lo único que se necesita para dar inicio o para alimentar un conflicto es una simple afirmación hecha con dureza o unas cuantas palabras hirientes. En la mayoría de las relaciones, sabemos qué botones hemos de pulsar para iniciar una disputa, y sabemos las palabras y las afirmaciones que pueden pulsar esos botones. Apretar esos botones no es un motivo o un medio válido para iniciar una pelea. Salomón sugiere

que controlemos la boca y que utilicemos palabras amables y suaves para reducir la tensión, en vez de palabras duras que la alimenten.

4. **Reacción impulsiva.** En Proverbios 25:8, Salomón dice: «No te apresures en forcejear, no sea que no sepas qué hacer a la postre». La mayoría de las discusiones se inician de forma impulsiva, pocas de ellas se consideran cuidadosamente de antemano. Salomón nos advierte que una discusión o un conflicto iniciado bajo el impulso del momento tiene muchas probabilidades de perjudicarlo a la postre, más que ayudarlo. ¿Y qué prescribe aquí? Que no lo haga. Deténgase y piense en cursos de acción alternativos.
5. **Entrometerse en los conflictos de otras personas.** En Proverbios 26:17 dice: «El que se mete en litigio que no le incumbe es como el que agarra por las orejas a un perro que pasa». Es algo natural intentar ayudar a los demás en sus conflictos. Pero, por natural que pueda ser, Salomón dice que, con ello, será usted el que salga mordido. Tomar partido por una persona en contra de otra sin conocer todos los detalles es la vía más segura hacia el desastre. Uno de mis mejores amigos se vio profundamente perjudicado por los actos de uno de sus hijos adultos. Cuando me enteré de ello, tuve el impulso de agarrar el teléfono y resolver el asunto con el hijo. Pero uno de nuestros amigos en común me advirtió sabiamente que me estuviera quieto, a menos que uno de ellos me pidiera expresamente intervenir. De manera que me mantuve al margen del conflicto. Pocos meses después, el hijo se dio cuenta de su error y fue en busca del perdón del padre. En la actualidad, su relación es más fuerte que nunca. Si yo me hubiera entrometido en el conflicto, quizá hubiera perjudicado mi relación con uno de ellos o con ambos de un modo que pudiera haberse prolongado en el tiempo hasta después de resolver ellos su propio conflicto. Aunque le pidan a usted que intervenga en el conflicto de otras personas, no lo haga sin antes considerarlo concienzudamente y sin recabar con-

sejo. No le dé miedo rechazar la propuesta, y haga saber a las partes que ése no es asunto suyo. Lo más frecuente es que éste sea el curso de acción correcto.

Pasos que sugiere Salomón para ganar en los conflictos y superar las adversidades

Provisto con nuestro revisado concepto de lo que significa ganar (conseguir el mejor resultado posible), estamos listos ahora para considerar los consejos de Salomón para ganar en los conflictos y superar cualquier situación adversa.

Salomón da ocho ideas para introducirse en los conflictos y para conseguir el mejor resultado posible.

- 1. *Comprender las consecuencias potenciales del conflicto.*** En Proverbios 18:19, Salomón nos dice que un hermano ofendido es más difícil de vencer que una plaza fuerte. Lo que pretende es que nos demos cuenta de que las consecuencias de implicarse en una discusión o en un conflicto pueden ser mucho peores de lo que estamos dispuestos a aceptar. Recuperar la amistad, la confianza o el compromiso de una persona puede ser casi imposible; la disputa puede crear barreras infranqueables. Esto no significa que tengamos que evitar una confrontación válida; sólo que convendría que consideráramos cuidadosamente las consecuencias potenciales como parte del proceso de toma de decisión.
- 2. *Tenga por objetivo «conseguir el mejor resultado posible para todas las partes implicadas».*** Recuerde que el verdadero propósito del conflicto es dejar las cosas mejor, no peor. Su objetivo es conseguir el mejor resultado posible no sólo para usted, sino para todos los implicados.
- 3. *Recabe consejo antes de implicarse en un conflicto.*** En Proverbios 20:18, Salomón nos dice que «cada propósito se afianza con el consejo». Sabiendo que nuestro propósito en el conflicto es conseguir el mejor resultado posible, Salomón nos dice que la mejor forma de alcanzar ese objetivo es recabar

primero un buen consejo, un consejo objetivo, de aquellos que no están implicados en el conflicto.

4. **No responda a un necio como él lo haría.** Muchas discusiones y conflictos son inmaduros en el mejor de los casos y necios en el peor de ellos. Salomón nos aconseja que no nos rebajemos al nivel de los que nos atacan. Si alguien le insulta o le ataca personalmente, no responda insultándole y atacándole personalmente. Salomón nos dice: «No le respondas a un necio de acuerdo a su necesidad, para que no seas como él». Y continúa: «Responde a un necio como merece su necesidad». Ataque y desmonte sus argumentos, pero no le ataque a él personalmente. Si el otro no se muestra receptivo a su aportación, simplemente déjelo estar. Deje que sufra las consecuencias de su necesidad.
5. **No revele información confidencial.** Cuando estamos sumergidos en una discusión o conflicto, es habitual que se citen opiniones, sentimientos y afirmaciones de otras personas para fortalecer nuestra posición. Suele ocurrir que esto se nos haya dicho de forma confidencial, y revelarlo durante una discusión es una violación de esa confianza. Es en este contexto donde Salomón nos advierte, en Proverbios 25:9-10: «Defiende tu causa contra tu prójimo, pero no descubras los secretos de otro, no sea que el que lo oye te avergüence, y que tu difamación no tenga vuelta». Violar la confianza de otra persona durante el transcurso de una discusión puede provocar un daño de gran alcance, tanto para su reputación como para la relación, y ciertamente será algo que terminará lamentando.
6. **No prolongue nunca una discusión.** Cuando nos implicamos en una discusión, todos queremos decir la última palabra, dejar sentada la última opinión y dar el último puyazo. Salomón nos insta a resistirnos a esta inclinación natural. En Proverbios 15:1, nos dice que «Una respuesta suave calma el furor, una palabra hiriente aumenta la ira». Si utilizamos un tono de voz suave, palabras amables y hacemos afirmaciones

constructivas, podremos reducir rápidamente la tensión del conflicto. En Proverbios 26:20, se nos dice: «Cuando se acaba la leña, se apaga el fuego, cuando no hay chismoso, se apacigua la disputa». Cuanto más alimente usted una discusión, mayor se hará y más heridas se infligirán. Así pues, deje de echar leña al fuego.

7. **Haga un regalo inesperado.** Salomón nos dice en Proverbios 21:14: «Regalo a escondidas, aplaca la cólera, y obsequio oculto, la ira violenta». Desde que leí este Proverbio, he utilizado esta táctica docenas de veces, y me ha funcionado en todas las ocasiones. En una ocasión, uno de mis antiguos socios hizo algo que me disgustó tanto que estaba dispuesto a dar por concluida nuestra relación. Yo pensaba: «Ésta es la gota que colma el vaso, no quiero tener nada que ver con él». Al día siguiente, cuando llegué a la oficina, había un increíble regalo sobre mi escritorio con un gran lazo rojo. Llevaba una tarjeta que decía simplemente: «Lo siento muuuucho. Por favor, perdóname». En un instante, toda mi ira se desvaneció y nos volvimos a hacer amigos. Un gesto así no siempre requiere un gran regalo. Lo único que precisa es que sea un regalo inesperado, ofrecido como disculpa. El regalo puede ser tan sencillo como una breve nota de agradecimiento o de disculpa.
8. **Sea rápido en perdonar.** Salomón nos dice: «El odio provoca conflictos, pero el amor tapa toda trasgresión». Cada vez que alguien nos hace daño, se nos ofrece una maravillosa oportunidad para responder desde el perdón, una estupenda ocasión de ser amable y bondadoso. No hay atributo más cortés ni más digno de encomio que el del perdón. Pero sólo se puede poner en práctica cuando se nos ha ofendido injustamente. Ése es el motivo por el cual conviene que seamos verdaderamente agradecidos, incluso por aquellas personas que nos han hecho mucho daño. Cuanto mayor sea el daño, mayor será la oportunidad de perdonar. Cuanto mayor sea el perdón, más generoso y recto se hará el carácter.

Cómo enfrentarse a las adversidades

Salomón nos da varias ideas de las que podemos hacer uso cuando nos encontremos en circunstancias adversas, independientemente de su origen o de su grado de dificultad:

Dese cuenta de que las adversidades constituyen algo valioso en la vida. Las adversidades nos proporcionan la oportunidad de desarrollar el carácter de una forma natural, periódica y potente, una forma que sólo los desafíos de las adversidades nos pueden ofrecer. Según Proverbios 17:3, sólo las adversidades refinan y revelan el oro y la plata de nuestro carácter. No es del gusto de nadie sufrir las inclemencias de las adversidades. Pero, sin ellas, los «músculos» de nuestro carácter nunca alcanzarían su pleno potencial de fuerza y de poder.

Hasta que no murió mi padre, no recuerdo haber sentido una compasión genuina por alguien que hubiera perdido a un padre o a una madre. Cuando él murió, experimenté un dolor como nunca antes había sentido. Le eché de menos miles de veces más de lo que yo creía que lo iba a echar de menos y, por vez primera en mi vida, me di cuenta de lo que otras personas habían pasado al perder a alguno de sus progenitores. Antes de aquello, yo me limitaba a darles una palmadita en la espalda y a pronunciar unas cuantas palabras manidas de consuelo. Ahora, puedo compadecerme de verdad por la experiencia que están afrontando y puedo ser de mucha más ayuda.

Acepte la responsabilidad por lo que haya podido contribuir usted a la situación. En muchas, muchas ocasiones, las adversidades aparecen en nuestro camino como consecuencia directa o indirecta de nuestras propias acciones. Quizá hayamos tomado una mala decisión, o puede que simplemente hayamos dejado de hacer algo que deberíamos haber hecho. Cada vez que he tomado una mala decisión en mis inversiones, he tenido que aceptar la responsabilidad por mi codicia y mi ingenuidad. Sí, es cierto que tras todo aquello hubo hombres que me dieron una imagen tergiversada, haciéndome creer en unas oportunidades falsas; pero la verdad es que fui yo quien tomó

la decisión. Y sufrí las mismas consecuencias de las que previene Salomón a sus lectores. Toda vez que contribuya usted a su propia adversidad, tiene que aceptar su responsabilidad en ella. No se dedique simplemente a echar la culpa a éste o al otro.

Sin embargo, a lo largo de la vida podemos pasar por muchas adversidades que no son el resultado de nuestras acciones. En esos casos, es sumamente importante no culparse por ello ni culpar a quien no tiene nada que ver con la situación. Hace algún tiempo, un amigo que había perdido a su hija por una leucemia me confesó que creía que Dios le había castigado por sus pecados del pasado. En otras palabras, se culpaba a sí mismo. Salomón creía que las adversidades tienen a veces un propósito desconocido e incomprensible para nosotros y, por tentador que pueda resultar, el intento de averiguar ese misterio no sólo es un ejercicio inútil, sino también necio.

Examine con atención las adversidades con las que se encuentra para aprender de ellas. La hija de un vecino nuestro, una niña de quince años de edad, perdió la vida en el tsunami que asoló Tailandia el 26 de diciembre de 2004. Aunque nuestro vecino nunca conocerá el propósito de tal suceso, sí que pudo obtener una comprensión infinitamente más grande de la naturaleza pasajera de la vida. Como consecuencia de ello, tomó la decisión de sacarle el máximo partido a cada uno de los días que le puedan quedar de vida; y, gracias a las muestras de amor y a las atenciones que le mostraron los habitantes tailandeses de la zona, que también habían perdido a algún miembro de su familia, se hizo más activo en la ayuda de los desvalidos. Cuando el huracán Katrina asoló la costa del Golfo de México, se puso en marcha de inmediato en la campaña de ayuda a los damnificados.

Recabe ideas de otras personas. Muchas veces, las adversidades nos ofuscan la mente. En esos casos, ¿qué puede hacer usted? Ése es exactamente el tipo de situación en el cual Salomón nos sugiere que busquemos consejo en el exterior. Acuda a otras

personas y recabe ideas. ¿Qué fue lo que anduvo mal? ¿Por qué no las vi venir? ¿Estaba ciego? ¿Acaso fui insensible? ¿O fui un ingenuo? A veces, los demás pueden ver lo que uno no ve por estar demasiado cerca de la situación.

La mejor forma de conducirse en las adversidades

Cada vez que nos encontramos con una adversidad, nuestra inclinación natural nos lleva a sentir pánico, a encogernos, a rendirnos o a huir. Salomón nos dice que hay una forma mejor de abordar las adversidades, a saber, entrarles de frente. En Proverbios 28:1, nos dice: «El malvado huye sin que nadie le persiga, pero el justo es tan audaz como un león». Es decir, cuando nos llega la adversidad, no es momento para andarse con remilgos. Como dice Salomón: «Si te dejas abatir el día de la adversidad, angosta es tu fuerza». Pero la fuerza del carácter se acrecentará en aquellos que no se dejen abatir y, en lugar de eso, se mantengan firmes. La perseverancia es crucial, si deseamos alcanzar el éxito y la realización; pero no se puede desarrollar sin adversidades. Salomón nos dice que «siete veces cae el justo, pero se levanta». Y cada vez que nos levantamos tras una caída, estamos haciendo un ejercicio de perseverancia, una cualidad y una fortaleza que nos vendrá muy bien a lo largo de la vida.

Los beneficios de las adversidades

En conclusión, las adversidades nos proporcionan dos beneficios que no podemos conseguir por otros medios. El primero, que uno desarrolla las cualidades de la paciencia, la fortaleza, el coraje, la compasión, la amabilidad, el amor, la humildad y la fe. El segundo, que uno se hace infinitamente más valioso para los demás, para el momento en que ellos sufran esa adversidad. Las personas mejor dotadas para ayudar a los demás a atravesar una adversidad son aquellas que ya han pasado por ella.



Las reglas de Gary Smalley: lo que hay que hacer y lo que no en un conflicto constructivo

LO QUE NO HAY QUE HACER

No oculte el problema ni el dolor que le está causando. Ni se le ocurra pensar que la respuesta a cualquier conflicto es evitarlo, o bien ocultar el problema negándolo. Si lo hace, el daño seguirá creciendo como una infección no tratada y generará problemas aún más grandes en el futuro.

No deje que una confrontación degenera en un ataque personal sobre el otro. Concéntrese en el problema. No diluya la discusión centrándose en las flaquezas o en el carácter de la otra persona.

No haga comentarios incendiarios ni haga uso de sarcasmos o insultos. No generalice ni exagere. Cuando usted hace uso de alguna de estas cosas en una discusión, ésta cambia por completo de enfoque, llevando a la otra persona a defenderse o a justificarse e impidiendo que ponga su atención en el verdadero problema. Por otra parte, también puede llevarla a no querer escuchar nada más de lo que le pueda decir usted.

No se introduzca en un conflicto con una actitud condescendiente o de «yo ya lo sabía». Para conseguir el mejor resultado posible, entre en cualquier conflicto con el espíritu de un aprendiz (de aquel que tiene también flaquezas y problemas). Esto puede ser especialmente difícil de hacer en el caso de los jefes, de las parejas y de los padres, pero es esencial tratar a la otra persona con el mismo respeto que usted espera o desea que le traten.

No deje que el conflicto se amplíe a otros temas. Aunque sienta la tentación de sacar a la palestra otros temas, mantenga la discusión centrada en el problema que causa el conflicto.

Nunca plantee ultimátums ni formule amenazas. En el momento en que plantea usted un ultimátum o formula una



amenaza, está poniendo a la otra persona entre la espada y la pared, y esto puede llevarla a lanzar un contraataque destructivo contra usted. Por otra parte, con esto se cambia también el enfoque del tema de la discusión, que pasa a centrarse en la amenaza o en el ultimátum.

No utilice un lenguaje corporal irrespetuoso ni una comunicación no verbal humillante. Entornar los ojos, sacudir la cabeza, darse una palmada en la frente o hacer uso de la popular réplica de «Uuuuh» constituyen respuestas groseras y humillantes.

No interrumpa. Deje que la otra persona diga lo que tenga que decir. Deje que lo saque todo. Céntrese en lo que está diciendo y asienta con la cabeza en señal de que presta atención. Demuestre paciencia. Controle su lengua. Con esto demostrará que valora usted a la otra persona; y, escuchando atentamente sus preocupaciones, la hará mucho más receptiva a sus opiniones y preocupaciones.

No levante la voz. Recuerde que las palabras suaves calman la ira y que las palabras hirientes la acrecientan. Mantenga un tono de voz respetuoso.

Nunca dé la espalda ni se vaya, ni cuelgue el teléfono en mitad de una discusión. Recuerde, la mejor manera de conseguir que la otra persona escuche de verdad lo que usted está diciendo es mostrarle respeto durante la discusión. Dar la espalda, irse o colgarle el teléfono a la otra persona es poco respetuoso. En la única ocasión en que puede ser apropiado colgar el teléfono o irse es cuando la otra persona empieza a ser verbal o emocionalmente grosera.

LO QUE SÍ HAY QUE HACER

Tómese tiempo para recuperar el control de sus emociones. Espere hasta recuperar la calma antes de ponerse a discutir.

Prepárese para la confrontación antes de meterse en ella. No actúe de forma precipitada ni dispare a matar. Tó-



mese tiempo para determinar cuál es su objetivo específico en la discusión. ¿Quiere resolver simplemente el problema que se le presenta? ¿Quiere que se abandone un modelo de comportamiento o quiere reemplazar un modelo de comportamiento destructivo por otro más constructivo? ¿Qué es lo que quiere, corregir, estimular o castigar? Convendrá que la discusión permita alcanzar un objetivo específico, no sólo que inflame una situación ya de por sí mala. Si el tiempo se lo permite, anote por escrito cuál es su objetivo. Determine cómo iniciar la discusión del modo menos incendiario posible.

Si lo que pretende es hacer una crítica, utilice el método del sándwich. Pase su loncha de críticas entre dos rebanadas de elogios. Comience haciendo notar un atributo positivo de la persona; luego, exponga sus críticas; termine con más declaraciones positivas.

Utilice tantas frases estimulantes y positivas como le resulte posible en el contexto del problema que está intentando reconducir o resolver. Su objetivo no es destrozar a la otra persona, sino reconducir y resolver constructivamente el problema. Si añade palabras de aliento y de elogio a su discusión, la otra persona sabrá que su objetivo no es hacer daño, sino ayudar. Hará más fácil que le escuche, que le comprenda y que le responda de forma positiva.

Esté dispuesto a ofrecer y aceptar una resolución **progresiva del problema**. En otras palabras, no espere que el problema se resuelva de inmediato. Esté dispuesto a trabajar en él con la otra persona. Dese cuenta de que el tiempo suele ser el ingrediente más importante para conseguir un cambio duradero.

Pida consejo sobre lo que puede hacer para ayudar a resolver el problema. Con esto, no sólo va a demostrar humildad por su parte, sino que también mostrará su sincera disposición a asumir la responsabilidad por aquellas acciones tuyas que hayan podido contribuir a generar el proble-



ma. Demostrará también que desea abordarlo en equipo en vez de como adversario.

Si la otra persona le ataca, no tome represalias. Anímela a que se lo diga todo. Pregúntele: «¿Qué más he hecho que te haya ofendido?». Asegúrele que también usted tiene flaquezas que necesita trabajar. Con esto, demostrará su deseo sincero de alcanzar el mejor resultado.

En la medida de lo posible, reafirme su compromiso ante la otra persona, así como su deseo de fortalecer y seguir cultivando la relación. Hágale saber que su compromiso y su relación con ella es el motivo por el cual desea reconducir este conflicto o problema.



Cómo convertir a su peor enemigo en su mejor amigo

*Quien se niega a ser instruido se desprecia a sí mismo,
quien escucha el reproche adquiere sensatez.*

PROVERBIOS 15:32

En mi aparición televisiva de la que hablaba anteriormente, le pregunté al público: «¿A cuántos de ustedes les gusta que les critiquen?». Nadie levantó la mano. Entonces, pregunté: «¿Cuántos detestan ser criticados?». Esta vez, casi todos los que estaban en el estudio levantaron la mano. Por último, pregunté: «¿Cuántos recuerdan alguna crítica recibida durante la infancia de alguno de sus progenitores, de algún maestro, amigo o cualquier otra persona, una crítica que le dolió de verdad?». Casi de inmediato, la inmensa mayoría levantó la mano de nuevo. Incluso algunos miembros del público cercanos a los ochenta años de edad afirmaron recordar críticas muy duras sufridas en su infancia. ¡Hasta tal punto pueden ser dolorosas las críticas! Ciertamente, la mayoría de la gente detesta que se la critique, y ve las críticas como un temible enemigo. La gente hace todo lo que puede por evitarlas y, cuando ya no las puede evitar, se defiende de ellas, las racionaliza, huye de ellas o ataca al que le ha criticado.

Como cualquier otra persona, yo también detesto que me critiquen. Y, sin embargo, parece que mi vida está llena de situaciones en las que se me ha criticado. Me han llegado críticas de todo el mundo: de mis amigos, de mis jefes e incluso de mi esposa. He intentado comportarme con las críticas según los modos habitua-

les: ignorándolas, huyendo de ellas, negándolas, defendiéndome de ellas, discutiendo, justificándome y, con demasiada frecuencia, culpando a otra persona o atacando a quien me criticaba.

Mejor que un amor oculto

Estudiando el libro de los Proverbios, descubrí que estas reacciones pueden ser mucho más destructivas que las mismas críticas. El singular punto de vista de Salomón acerca de las críticas se nos revela en Proverbios 27:5. En vez de reaccionar ante las críticas como si de un enemigo se tratara, Salomón dice que deberíamos responder a ellas como responderíamos a un amor oculto. «Mejor es reprensión manifiesta que amor oculto.» Pero piense en ello. ¿Se acuerda usted de cuando se enamoró por primera vez? ¿Se acuerda de cuando le llegó aquella primera nota de amor de él o de ella? ¿Recuerda la impaciencia que le embargaba mientras veía pasar las horas, los minutos, esperando el momento del siguiente encuentro? ¿Recuerda lo que sintió la primera vez que se dieron la mano o cuando se dieron el primer beso? Pues bien, Salomón dice que las críticas son mejores aún que todo eso.

Cuando yo leí este Proverbio, pensé: «Pero ¿qué pretende decir Salomón con esto?». Y, sin embargo, tomé la decisión de aceptar su consejo y ponerlo a prueba. En la primera ocasión en que alguien me criticó, acepté la crítica en lugar de reaccionar a la contra. Yo había estado trabajando en los últimos días en el guión de mi primer anuncio importante de televisión. Una vez terminado, me fui corriendo a casa de mi jefe para que lo leyera. Me puse a leerle el anuncio, y esperaba ver en su rostro una sonrisa de satisfacción. Pero lo que vi fue una extraña mueca. Me miró y, para mi decepción, me dijo: «Está bastante bien, pero no tiene gancho». Me quedé desolado. En lugar de recibir una felicitación, me encontré con una crítica. Pero en aquel momento me acordé del consejo de Salomón y tomé la decisión de abordar la crítica de mi jefe como un amor oculto. En lugar de discutir

con él sobre mi guión, acepté su reparo y pregunté simplemente: «¿Qué quiere decir con eso de “gancho”?». Él me explicó lo que era un gancho y el por qué era tan importante poner un gancho justo en la misma entrada del anuncio. Después de un par de minutos, escribí una nueva línea de entrada y se la leí. Esta vez la reacción fue completamente diferente. Con una enorme sonrisa, me miró y dijo: «¡Ahora sí, eso es un gancho!».

Aquel anuncio lanzó a nuestra empresa, generando un millón de dólares en ventas cada semana. Al aceptar la crítica de mi jefe, no sólo cambié la forma del anuncio, sino que, a partir de entonces, me aseguré de poner un potente gancho al principio de cada anuncio de televisión que escribía. En los últimos veintinueve años, mis anuncios han generado miles de millones de dólares en ventas para nuestra empresa.

Y, ahora, deje que le haga una pregunta. Si un extraño se le acercara y le diera un talón bancario de un millón de dólares, ¿le trataría como a un enemigo o como a un amigo? Las críticas de mi jefe fueron ese extraño. Después de todo, Salomón no estaba chiflado. De hecho, el aprender a tratar las críticas del modo correcto ha hecho que todo, tanto en mi vida personal como profesional, sea mucho mejor de lo que jamás hubiera podido soñar.

¿Cómo aborda usted las críticas?

Si es usted como la mayoría de las personas, probablemente reaccionará a las críticas de una forma más o menos equivocada. ¿Se defiende de inmediato ante las críticas? ¿Pasa a la ofensiva y ataca a quien le critica? ¿Le echa las culpas de los errores a cualquier otro? ¿Se niega a aceptarlas, bien sea poniendo excusas bien huyendo de ellas, apartándose física o emocionalmente de la persona que le critica? Si alguna de estas reacciones describe su forma habitual de conducirse ante las críticas, no se sienta mal. Son reacciones naturales. Pero estas reacciones naturales constituyen la forma errónea de abordar las críticas. Y darle la espalda a esto puede tener consecuencias devastadoras.

Las consecuencias de reaccionar negativamente a las críticas

Desdicha, insatisfacción o algo peor. En Proverbios 15:32, Salomón dice: «Quien se niega a ser instruido se desprecia a sí mismo, quien escucha el reproche adquiere sensatez». *Reproche*, evidentemente, es sinónimo de crítica. La palabra hebrea que se ha traducido por *ser instruido* significa «escarmentar», o instrucción disciplinaria. En lengua vernácula actual, podríamos llamarlo crítica *constructiva*. Así pues, Salomón está diciendo que la persona que no acepta las críticas constructivas se está perjudicando enormemente a sí misma. Y luego nos ofrece el contraste con la persona que escucha y responde correctamente al reproche o la crítica, diciendo que adquirirá sensatez y entendimiento.

Salomón ofrece ya en el primer capítulo de los Proverbios una de sus más graves advertencias a aquellos que no aceptan las críticas: «No hicieron caso de mi consejo, ni admitieron de mí ningún reproche. Así, comerán del fruto de su conducta, de sus propios consejos se hartarán. Su propio descarrío matará a los simples, y la complacencia perderá a los necios». Es decir, cuando uno rechaza un consejo o una crítica, toma su propio camino, pero ese camino le descarriará.

Problemas irresolubles. En Proverbios 10:17, Salomón dice que la persona que acepta las correcciones o las críticas constructivas permanecerá en el sendero de la realización y tendrá una vida productiva; por el contrario, la persona que se niega al reproche (que lo ignora o lo desestima) se descarriará. Eche un vistazo a cualquier reloj y dese cuenta del pequeño ángulo que forman dos minutos; por ejemplo, entre las 12:00 y las 12:01. Ese minúsculo ángulo tiene sólo tres grados. Y, sin embargo, si un trasbordador espacial se lanzara en dirección a la luna y hubiera un error de sólo tres grados (una fracción de una pulgada), pasaría a más de 20.000 kilómetros de la luna. Cuando reaccionamos a las críticas de forma equivocada, nos salimos del sendero de la realización, según Salomón. Aunque en principio puede

tratarse de una minúscula desviación, las consecuencias pueden ser devastadoras a lo largo de toda una vida o de la carrera profesional. En Proverbios 29:1, Salomón advierte: «El hombre que, reprendido, endurece la cerviz, será pronto deshecho y sin remedio». Yo he visto una y otra vez la demostración palpable de este Proverbio en la vida de muchas personas, en su matrimonio, en sus relaciones con los hijos y en el mundo empresarial.

Pobreza y vergüenza. En Proverbios 13:18, Salomón advierte: «Miseria e ignominia al que rechaza la instrucción, gloria al que acepta la reprensión». Mis socios en la empresa, mis asesores financieros y mi esposa me hicieron críticas constructivas y me aconsejaron que no invirtiera en una aventura financiera en particular. Yo me negué a escuchar sus advertencias y sus críticas, e invertí millones de dólares en lo que yo creía que era «una oportunidad que no podía salir mal». Pero salió mal y lo perdí todo. Además lo presenciaron unas personas que lo suponían también todo para mí: mi familia, mis socios y mis asesores financieros de confianza. Decir que me sentí avergonzado se queda corto.

Estupidez. Salomón resume, en Proverbios 12:1, las consecuencias de rechazar las críticas con una sencilla palabra: «El que detesta la reprensión es estúpido». Varias veces en mi vida he hecho oídos sordos a las críticas de los demás y me he precipitado por mi camino a toda velocidad, inconsciente de las advertencias de los demás. En todos los casos, los resultados fueron catastróficos. Cuando echo la vista atrás, la única palabra que puede describir mi actuación y el modo en que me sentí es la de «estúpido». Y apuesto a que todos los que presenciaron estas debacles habrían descrito mi proceder con la misma palabra.

Lo bueno de todo esto...

Imagine que está usted enfermo y que el médico le prescribe un medicamento nuevo para su dolencia. Imagine que le dice que quiere verle de nuevo en la consulta dentro de tres días. Si, cuando usted vuelve, le ve preocupado y le dice que su organismo está «reaccionando» a la medicación, lo más probable es que

usted se ponga nervioso. Por otra parte, si sonrío y le dice que su organismo está «respondiendo» maravillosamente a la medicina, usted se sentirá aliviado. Ésta es una sencilla ilustración de la diferencia entre reaccionar y responder. *Reaccionar* frente a las críticas puede traer consecuencias negativas que pueden alterar su vida. Pero *responder* correctamente puede proporcionarle inmensos beneficios.

Lo que se puede esperar cuando se responde correctamente a las críticas

Una vida más productiva y satisfactoria. En Proverbios 10:17, Salomón nos dice que la persona que responde a las críticas seguirá el buen sendero, el sendero de una vida plena.

Sensatez y sabiduría. Según Proverbios 15:32, la persona que escucha y responde a las críticas adquiere sensatez; y, cuando tenga sensatez, la tendrá para siempre y disfrutará de los beneficios que la sensatez aporta. En Proverbios 15:31 y 29:15, se nos dice que escuchar los reproches nos dará sabiduría. ¿Hasta qué punto son valiosas la sensatez y la sabiduría? El hombre más rico que jamás existió nos dice a lo largo de todo el libro de los Proverbios que estas dos cualidades son más valiosas que la plata, el oro, las joyas o cualquier cantidad de dinero.

Una mayor satisfacción. Una vez más, Salomón ve las críticas como algo mejor que el primer amor. En Proverbios 27:9, nos dice que un consejo cordial trae más alegría a nuestro corazón que un ungüento curativo o un rico perfume. Posteriormente, dice que una crítica sabia es mejor que una joya fina y hermosa para aquellos que aceptan y siguen las indicaciones de las críticas.

Honor. En Proverbios 13:18, Salomón nos cuenta que la persona que responde correctamente a las críticas será honrada y respetada en la vida. Y eso es algo que el dinero no puede comprar. Recientemente, en un recital de piano, mi hijo de nueve años interpretó la canción titulada *El fantasma de la ópera*. Interpretó esta pieza (de seis páginas) con pasión y sin el beneficio de

acompañamiento musical alguno. Hasta los adolescentes tocaron obras mucho más fáciles. Cuando terminó, el padre de uno de los participantes se me quedó mirando con la boca abierta por la sorpresa, mientras a mi hijo se le honraba con un gran aplauso del público. Lo que el público no veía era toda la preparación y las grandes dosis de críticas constructivas que había recibido de su profesor durante semanas y semanas de clases preparándose para el recital.

Agudeza. A lo largo de mi vida profesional, he recorrido millones de kilómetros en miles de vuelos de avión; y, en esos viajes, muchas de las personas que se han sentado a mi lado han resultado ser personas ordinarias, algunas han resultado ciertamente interesantes y unas pocas me han parecido extraordinariamente agudas. Con esto quiero decir que me impresionaron por su inteligencia, por su ágil entendimiento y por su agudo ingenio. Cuando una persona es extremadamente aguda, su valor para cualquier negocio es evidente desde el mismo momento en que abre la boca.

El proceso de agudización es fuerte, agotador, y tanto el que promueve la agudeza como el que la desarrolla tienen que escuchar mucho. Mis mejores amigos son también mis mejores críticos, y a lo largo de los años que nos conocemos me han ido haciendo agudo. No es éste un proceso fácil, pero el resultado final merece la pena. En Proverbios 27:6, Salomón dice: «Leales son las heridas del amigo». Es decir, es mejor recibir críticas de calidad de un amigo que una palmadita en la espalda de alguien a quien en realidad no le preocupas en absoluto. Si usted responde correctamente a las críticas de un amigo, éstas le permitirán estar mejor preparado para manejarse en cualquier situación que la vida le pueda plantear.

La forma correcta de responder a las críticas

Con los años, he descubierto que sólo hay una forma correcta de responder a las críticas. Lo bueno es que, si usted responde

a éstas del modo adecuado, pierden todo su poder para hacerle daño.

Para que una crítica pase de ser un temible enemigo a ser un valioso aliado, hemos de dar tres pasos. Primero, tomar en consideración la fuente. Segundo, determinar si la crítica es o no acertada. Por último, cambiar nuestro comportamiento o nuestras acciones en respuesta a aquella crítica que se haya estimado como acertada.

Tomar en consideración la fuente

La persona que está haciendo la crítica, ¿está cualificada por sus conocimientos y por su experiencia para hacer el juicio que ofrece? ¿Es completa y precisa su perspectiva, o incompleta y distorsionada?

Cuando el jefe que tenía en mi tercer empleo me despidió, me dijo: «Usted nunca llegará a ninguna parte con el marketing». Pero lo cierto es que él no estaba cualificado para hacer este tipo de pronóstico. Sí, era un experto en marketing, pero no era un profeta ni un adivino. Frecuentemente, las críticas nos las hacen personas que no están cualificadas para hacerlas. Si es usted consciente de ello, puede dejar a un lado esas críticas, pues no son válidas.

Por otra parte, cuando el jefe que tuve en mi décimo empleo me dijo en mi primer anuncio: «No tiene gancho», estaba más que cualificado para hacer una crítica así.

Determinar si la crítica es o no acertada

Cuando el jefe que tuve en mi tercer empleo me dijo: «Eres la mayor decepción de toda mi carrera», me dejó ciertamente conmovido. Pero aquella misma noche me puse a reflexionar sobre lo acertado de su crítica. Era imposible que yo fuera la mayor decepción de su carrera, simplemente porque yo no era tan importante para él. Él era el vicepresidente de marketing de una gigantesca sociedad mercantil. Yo era sólo un ayudante del director de productos, un cargo de muy bajo nivel. Estoy

seguro de que, en su larga carrera profesional en el marketing, habría tenido muchas decepciones que debieron ser mucho más grandes que la de un subalterno de director con nueve meses de experiencia.

Cuando me di cuenta de que aquel comentario había sido una burda exageración, dejó de dolerme. Me di cuenta de que había exagerado deliberadamente con el fin de hacerme daño. Si reflexiona sobre la mayoría de las críticas que le hacen, verá que muchas de ellas no son acertadas.

Tome la crítica como un consejo y determine la respuesta adecuada

El último paso es el más importante. Comienza cuando usted decide no reaccionar de inmediato ante la crítica y opta por «tomarla en consideración». Esto le dará tiempo para analizarla, considerar la fuente y si la crítica es acertada o no, y luego determinar la mejor respuesta ante ella.

Hay una playa cerca de San Diego que centellea por las mañanas con lo que parecen ser miles de miles de millones de minúsculas partículas de oro. Mientras estaba allí, tumbado en la arena, intentando tomar el sol, mis hijos pequeños pensaron que podría ser divertido llenar un pozal de agua y darme una impactante sorpresa. Recibir una crítica se parece mucho a recibir un pozal de agua en la cara. En primer lugar, aunque puede resultar un tanto impactante, no hay nada de peligroso ni de incapacitante en el hecho de recibir un pozalazo de agua fría en pleno rostro. Del mismo modo, las críticas suelen sorprendernos e impactarnos.

Pero no tenemos por qué salir corriendo o atacar a quien nos critica. Las palabras son sólo agua. Tome una toalla y séquese la cara. En las críticas, el agua es la parte que no vale: las exageraciones, los superlativos y las generalizaciones. Sin embargo, al igual que con el pozal de agua que me arrojaron mis hijos, las críticas siempre llevan un poco de arena que se te mete en los ojos, que escuece, nubla la vista y hace que dejes de prestar

atención a todo lo que te rodea. Lo que quieres es quitarte la arena de los ojos lo más rápidamente posible.

Lo bueno es que la arena es fácil de quitar. Y, en cuanto lo haces, puedes volver a centrar tu atención en las cosas importantes que te rodean. Con las críticas, la arena es la parte que escuece, el espíritu del que te critica, su enfado, la dureza de sus palabras, las implicaciones de su crítica e incluso los motivos por los que te critica. La mejor manera de quitarse esta arena de los ojos es poner por escrito exactamente lo que la otra persona nos dijo. Más tarde, léalo, sin recordar su lenguaje corporal ni su tono de voz. Normalmente, la crítica perderá con esto la parte emocional dañina, que es aquello por lo que reaccionamos de inmediato.

Después, tome en consideración el motivo de la persona que le critica. Si su objetivo era simplemente hacerle daño, entonces puede ser conveniente que reconsidere su relación con ella en el futuro. Sin embargo, normalmente, el motivo de la crítica es corregirnos, protegernos o indicarnos una dirección que la otra persona cree que es para nuestro bien. Si es éste el caso, el escorzor se suavizará en el momento que comprendamos los motivos de la otra persona, recibiendo así la crítica de una forma más objetiva. Lo cierto es que, tanto si lo que se pretendía era ayudar como hacer daño, cuando llegamos al último paso de este proceso es imposible que la crítica le pueda hacer daño ya. Aun cuando haya tenido su origen en el peor de los motivos, usted puede utilizar esa crítica para obtener beneficios a largo plazo.

Extrayendo oro

En cada pozal de críticas que se nos arroja, siempre hay un poco de oro. Puede que haya una partícula minúscula, o puede que haya una pepita de oro gigante. Cuando mi jefe me dijo que mi anuncio necesitaba un gancho, resultó que su crítica contenía toda una cámara acorazada repleta de oro. Por otra parte, cuando mi tercer jefe me despidió, tuve que buscar en el pozal con una lente de aumento para buscar el oro de su crítica. Cuan-

do me dijo que yo era la mayor decepción de toda su carrera profesional, tuve que preguntarme por qué estaba tan enfadado conmigo. ¿Por qué iba a decirle tales mezquindades a un chico de veintitrés años? Echando la vista atrás a los nueve meses que había estado trabajando con él, me di cuenta de que yo había terminado por aburrirme con la monótona rutina de aquel trabajo. De ahí que terminara por buscarme otros trabajos, llevando a cabo proyectos para otras divisiones de la empresa. A él esto se le antojó una deslealtad por mi parte. Ésa había sido la razón subyacente de su enfado y de su crítica; y decidí que, en adelante, me tomaría la molestia de ser leal con mis jefes y no me buscaría otros trabajos. Y esto me vino ciertamente bien. Aunque lo que había pretendido mi jefe era hacerme daño, su crítica me proporcionó un elemento fundamental para construir mi futuro. Si busca bien en las críticas que recibe, por dolorosas o devastadoras que puedan ser, usted también encontrará pepitas de oro que pueden cambiar y mejorar su vida para siempre.

La forma correcta de hacer críticas

Tanto en su papel de jefe, como de esposo o padre, no conviene que se tome la molestia de criticar a los demás. La mayoría de las críticas que hacemos son innecesarias. Algunas pueden ser sumamente dolorosas y pueden generar problemas más graves que los que se pretenden resolver. Conviene que estemos presertos a recibir críticas y que seamos reacios a hacerlas, así como muy cuidadosos en su formulación. Salomón nos advierte de que todos tenemos la capacidad de herir o de partirle el alma a una persona con nuestras críticas, y que podemos cambiar literalmente el curso de su vida. En Proverbios 18:14, Salomón dice: «El espíritu del hombre lo sostiene en su enfermedad; pero un espíritu herido, ¿quién lo sostendrá?». Es decir, el hombre o la mujer encuentran normalmente la fuerza para soportar una lesión o una enfermedad física, pero Salomón afirma que un espíritu herido no tiene quien le dé soporte.

Dicho esto, las críticas *constructivas* son muy importantes y necesarias en la vida. Aun cuando se hagan con moderación, convendría hacerlas cada vez que sea verdaderamente necesario. Pero hay centenares de formas de criticar mal a alguien, y sólo una de criticarlo bien. En primer lugar, no conviene que hagamos críticas cuando estamos enfadados. Recuerde, el único propósito válido de criticar a alguien es el de favorecer un cambio positivo. De modo que, si está usted enfadado, tómese tiempo y espere hasta que se haya calmado. Luego, determine qué es lo que quiere decir y la mejor manera de decirlo. De hecho, muchas de las cosas de «Lo que hay que hacer y lo que no en un conflicto constructivo» del final del último capítulo se aplican igualmente a la hora de hacer o de recibir críticas.

Gary Smalley sugiere un método para criticar que yo vengo usando desde hace años, y que casi siempre me reporta resultados positivos. Gary lo llama «el método del sándwich». Cualquier sándwich tiene una rebanada de pan a cada lado y una riquísima parte central que puede ser de carne, pescado o manteca de cacahuete. En el caso de las críticas, cada «rebanada de pan» debería estar compuesta de elogios o de declaraciones positivas.

Así pues, antes de que se centre usted en la carne de la crítica, ponga una rebanada de palabras de elogio o de ánimo. Respete a la otra persona con su tono de voz, con palabras amables y con un buen contacto visual.

Luego, haga la transición a la carne de la crítica. Dígale a la persona lo que está haciendo o ha hecho mal o de manera imperfecta, y sugiérale de qué modo podría mejorar. Cuando le ofrezca sus indicaciones, pídale que haga también su aportación. Hágale ver, por su manera de proceder y por sus palabras, que está de su parte, y que su objetivo es favorecerla en la medida de lo posible.

Cuando haya terminado con la carne de la crítica, añada la rebanada final de palabras de ánimo, un elogio específico o una palmada en la espalda.

Advertencia: Salomón dice que hay personas a las que no conviene criticar nunca

El único objetivo de la crítica es ayudar a la otra persona. Pero Salomón nos advierte que no hagamos críticas a aquellas personas que no van a hacer otra cosa que ignorar, rechazar o reaccionar en contra de la crítica ofrecida. Salomón dice: «No reprendas al arrogante, porque te aborrecerá», y más tarde añade: «El que corrige al arrogante acarrea desprecio; el que reprende al malvado, insultos». Todos conocemos a personas así. Si las reprendemos, nos odiarán, nos insultarán o, incluso, nos agredirán. Es mejor dejar que estas personas sufran los reproches directos de la vida. Salomón afirma en Proverbios 23:9: «A oídos de necio no hables, porque se burlará de la prudencia de tus palabras».



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

La mejor manera de comenzar a cambiar los hábitos es revisar las experiencias del pasado y aplicar mentalmente lo que uno ha aprendido. Esto le permitirá a usted cambiar de forma eficaz sus hábitos, desde la reacción ante la crítica hasta la respuesta ante ella. También le permitirá ayudar mejor a los demás mediante una crítica constructiva.

RECIBIR CRÍTICAS

1. Haga una lista de algunas de las críticas que recuerde haber recibido en casa o en el trabajo.
2. Junto a cada una de esas críticas, determine en qué medida estaban cualificadas las personas que se las hicieron. Ponga una M si la persona estaba muy cualificada, una A si estaba algo cualificada y una N si no estaba nada cualificada para hacer tal reprobación.
3. Al lado de cada una de las críticas, anote cuáles de las siguientes razones pudo haber en la base de los reproches de la otra persona:

E Tuvo una base *emocional*



- EP Se basó en sus *experiencias del pasado* o en anteriores fracasos
- FC Se basó en una *falta de comprensión*, o por no entender plenamente sus objetivos, sus pretensiones o su visión
- PC Se basó en un *pensamiento convencional*, en lugar de en un pensamiento creativo
- L Se basó en la *lógica*
- RS Se basó en las *realidades de la situación*
4. ¿Cuál fue el motivo de la crítica? ¿Fue una genuina preocupación por usted o por el proyecto, una preocupación genuina por los demás? ¿O fue por egoísmo, celos, miedo, animadversión, por hacer daño o por ira, o por la propia inmadurez de la otra persona?
5. Echando la vista atrás, ¿en qué medida fue acertada la crítica?
- A. Defina el «agua» de la crítica, lo que era exagerado, absurdo o no tenía sentido.
- B. Defina la «arena» de la crítica, lo que le resultó más irritante o doloroso (palabras concretas, tono de voz, espíritu de la crítica, etc.).
- C. Determine el «oro» de la crítica, las verdades que se pueden extraer de ella y que le pueden ayudar a hacer las cosas mejor en el futuro.
6. ¿Cómo respondió usted a la crítica? ¿Enfadándose, defendiéndose, negándola, culpando, atacando o retirándose? ¿O bien escuchó, reconoció, agradeció o le dio a la otra persona una explicación que le permitiera comprender mejor su forma de comportarse?
7. ¿De qué forma podría haber respondido usted que le hubiera dado mejores resultados, tanto para su propio crecimiento como para fortalecer la relación que mantenía con la otra persona?
8. Ponga por escrito las que cree que pueden ser las mejores formas de responder a las críticas en un futuro.



HACER CRÍTICAS

1. ¿Está usted siempre dispuesto a hacer críticas o es reacio a ello? (Pregunte a su familia, a sus amigos y a los compañeros del trabajo.)
2. ¿Prepara usted concienzudamente sus críticas o simplemente reacciona ante las situaciones y «dispara a matar»?
3. ¿Hace usted sus críticas desde el punto de vista de alguien que cree que es mejor que la otra persona o desde un espíritu de ayuda?
4. Las personas a las que usted les hace alguna crítica, ¿se sienten mejor o peor después de sus palabras?
5. Haga una lista de algunas críticas recientes que haya usted hecho a otras personas. Si no se le ocurre ninguna, pregunte a su pareja, a sus hijos, a sus padres, a sus hermanos o a los compañeros del trabajo. (Si ninguno puede recordar crítica alguna, es usted un verdadero santo.)
6. Junto a cada una de estas críticas, describa cómo las planteó, cómo las recibieron los demás y el resultado final en la vida de la otra persona.
7. Describa de qué forma podría haber convertido cada crítica en una experiencia más positiva.
8. Escriba un ejemplo de cómo podría haber hecho la crítica utilizando el método del sándwich.



Cómo superar las fuerzas destructivas en una relación

Cruel es la ira e irrespetuoso el furor.

PROVERBIOS 27:4

Recientemente, nuestra población se vio conmocionada por la noticia del absurdo asesinato de una mujer de 23 años. Estaba subiendo a su automóvil en un parking con su hermana mayor y su hija de tres años cuando su antiguo novio se le acercó. Empezaron a discutir, y él se enfureció tanto que sacó una escopeta de cañones recortados y la mató de un solo disparo. Y esta mañana he leído la noticia de un hombre que, enfadado por la suspensión de su hija en el equipo de béisbol femenino del instituto, tomó un bate de béisbol y la emprendió a golpes con su entrenador.

Aunque estos ejemplos pueden parecer casos extremos y excepcionales, todos los días tienen lugar acontecimientos similares. Expresiones menos graves de ira, con consecuencias devastadoras, tienen lugar cada día en miles de relaciones interpersonales. Una joven amiga mía, casada desde hacía sólo cuatro meses, le hizo a su marido lo que ella pensaba que era una pregunta inocente. Él tuvo una explosión de ira y, en un arranque de furia, la clavó en el suelo apretándole la garganta con la rodilla. No había antecedentes de comportamiento violento en su marido. Era un médico bien situado, además de profesor en la escuela dominical.

Ninguno de los hombres arriba mencionados se levantaron de la cama pensando que iban a hacer algo terrible, algo que cambiaría radicalmente sus vidas. El antiguo novio simplemente tenía planeado pedirle a su ex novia que le diera el automóvil que en otro tiempo habían compartido. El padre sólo pretendía pedirle al entrenador que readmitiera a su hija en el equipo. Y el marido de mi joven amiga simplemente llegó a casa del trabajo planeando tener una velada normal con su reciente esposa.

¿Por qué tantos millones de personas toman decisiones estúpidas que terminan por costarles todo lo que más valoran? Salomón conocía la respuesta. Como otros millones de personas, éstas nunca aprendieron a controlar su ira. Como dice Salomón en Proverbios 14:17: «El de genio pronto, hace necesidades».

La ira, desenfrenada, puede destrozar su felicidad en un instante o para toda la vida. Puede destruir las relaciones en casa y en el trabajo. De hecho, el doctor Gary Smalley, que es un experto en relaciones matrimoniales, dice que la ira es la causa número uno de divorcios, así como de la destrucción de todo tipo de relaciones personales.

La fuerza de la ira

Cruel es la ira e irrespetuoso el furor.

PROVERBIOS 27:4

Salomón describe la fuerza destructora de la ira como agua desbordada, como un aguacero o una inundación («escandalosa y abrumadora»). ¿Se ha visto sorprendido alguna vez por un aguacero? El año pasado conducía mi automóvil por una autopista cuando, de pronto, se desató un aguacero no se sabe de dónde. Con los limpiaparabrisas al máximo de velocidad, era incapaz de ver a más de metro y medio por delante de mi auto. Tuve que apartarme a un lado y esperar a que pasara. Pero hubo un compañero de último curso del instituto donde yo estudiaba que no tuvo tanta suerte. Su automóvil patinó y se estrelló contra un muro de hormigón, murió en el acto.

Las inundaciones son aún más «abrumadoras». Pueden destruir todo lo que se pone en su camino: carreteras, puentes, edificios y vidas. Y así es la verdadera naturaleza de la ira. Puede comenzar como una lluvia fina y convertirse en un potente aguacero. Como un *tsunami*, que llegando de quién sabe dónde lo arrasa todo a su paso. ¿Y qué hay de su genio? Quizá usted piense: «Sí, tengo genio, pero eso no tiene importancia». Pero lo cierto es que ese poco de genio puede convertirse en un instante en un aguacero o en una inundación, llevándole a usted a perder el control.

¿Cómo se siente usted cuando alguien cercano estalla en un arranque de cólera? Tanto si su respuesta es echar a correr como discutir, ser el objetivo de la ira de otra persona es, cuando menos, inquietante. Nadie quiere estar cerca de alguien que está iracundo. ¿Y cómo se siente cuando es usted mismo el que está iracundo con otra persona? ¿Es capaz de pasar el día en un ambiente mental de calma, o bien la ira se le encona aún más, introduciéndose en sus pensamientos y en sus sentimientos? La mayoría de las personas no lo pasan bien cuando tienen un arranque de ira, así como tampoco siendo el centro de la ira.

Las consecuencias de la ira

La ira genera discusiones. Salomón dice: «El hombre violento provoca disputas». Si en su vida hay multitud de conflictos, cabe la posibilidad de que la culpa no sea de los demás. Quizá tenga usted que aprender a manejar eficazmente su ira.

La ira hace que los demás se alejen de nosotros. Salomón nos dice: «No hagas amistad con hombre iracundo, no te relaciones con hombre de ira fácil». La inclinación natural de cualquier persona la lleva a alejarse de una persona iracunda. Pero cuando el ataque de ira ha pasado, tendemos a racionalizarlo todo y continuamos con la relación. Salomón nos advierte que no nos relacionemos con alguien que está lleno de ira sin resolver. Piense en ello: cada año, miles de personas son asesinadas, y

millones más son víctimas de agresiones por parte de cónyuges, novios y novias que no han llegado a sofocar la ira que arde en su corazón.

La ira reduce nuestra autoestima y la autoestima de los demás.

Salomón afirma: «El que es pronto a la ira se conduce como un necio». ¿Ha hecho algo alguna vez que le haya hecho sentirse a usted o a los que están a su alrededor como un necio? La persona iracunda actúa como un necio porque la ira distorsiona su visión y su perspectiva. Es capaz de distorsionar nuestro punto de vista de la situación y nuestra capacidad para ver desde una perspectiva real las palabras o los actos de la otra persona. En consecuencia, lo que hacemos es reaccionar desmesuradamente, en lugar de responder de forma eficaz a la realidad de la situación.

Las ventajas de controlar el mal genio

Dispondrá usted de fuerza para superar las disputas y los conflictos. En Proverbios 15:18, Salomón afirma que «el tardo a la ira aplaca las querellas». Si controla su mal genio, podrá mantener la objetividad, aún en mitad de una discusión o una pelea. Su comportamiento no sólo tendrá una influencia calmante en la discusión, sino que, además, su percepción de la situación, más clara y precisa, le permitirá aportar más soluciones que aquellas otras personas cuya cólera no les permite ver con claridad.

Podrá comprender mejor. Como dice Salomón, «El tardo a la ira tiene gran comprensión, el de genio pronto pone de manifiesto su necesidad». Dado que la percepción no se ve desdibujada ni cegada por la ira, se incrementa la comprensión de las realidades de una situación.

Aumentarán sus consecuciones. En Proverbios 16:32, Salomón sostiene: «Vale más el tardo en la ira que el héroe, y el dueño de sí [es más poderoso] que el conquistador de ciudades». En nuestra cultura, donde tanta gente carece de control sobre sus emociones, aquellos que conservan el control disponen de una enorme ventaja. No sólo disfrutarán de más consecuciones en

su puesto de trabajo, sino que también será más probable que disfruten de buenas relaciones en casa.

Será más respetado por los demás. «La prudencia del hombre domina su ira, y su gloria es dejar pasar una ofensa», escribe Salomón. Mi hijo Ryan es *runner back* en su equipo de fútbol americano. Hace poco, en un partido, un jugador contrario lo placó intencionadamente a destiempo. El árbitro lo vio y levantó la bandera. Cuando Ryan se levantó, vi que hacía una mueca de dolor. Cinco minutos después, el balón lo tenía el otro equipo, y Ryan estaba jugando en defensa. Esta vez, Ryan le hizo un fuerte placaje al mismo jugador que antes le había placado de forma ilegal. Mientras el otro estaba tendido en el suelo, vi a Ryan inclinado sobre él, preguntándole si estaba bien. Cuando el otro jugador recuperó el aliento, Ryan le tendió la mano y le ayudó a levantarse. A lo largo de la temporada, Ryan había hecho montones de *first downs* y de *touchdowns*, dando muchos puntos a su equipo; pero en aquel momento me sentí más orgulloso de él que en ningún otro momento durante la temporada. Lo que hizo Ryan fue un ejemplo claro del consejo de Salomón de «dejar pasar una ofensa».

¿Cómo abordar eficazmente la propia ira y la ira de los demás?

¿Podemos hacer algo para reducir la fuerza de la ira en nuestro pecho? ¿Podemos hacer algo para reducir nuestra tendencia a enfadarnos? ¿Podemos hacer algo para neutralizar la ira en otra persona?

Las ventajas de controlar el genio

Según el doctor Gary Smalley, la ira no es una emoción primaria. Es una emoción secundaria provocada por un dolor, una frustración o un miedo no resueltos, o bien por una combinación de éstos. Cuando nos enfadamos, podemos abordar la ira

en su mismo origen, lo cual hará que se disipe pronto. O bien podemos reaccionar ante una situación o ante otra persona manifestando nuestra ira, o bien podemos retenerla y almacenarla. La mayoría de la gente opta por estas dos últimas cosas. La manifestación de la ira genera consecuencias negativas, como ya hemos visto, haciendo daño a los demás y haciéndonos daño a nosotros mismos en el proceso. Almacenar la ira o enterrarla no es mucho mejor. Genera resentimiento y amargura, envenenando el pensamiento en última instancia. Más pronto o más tarde, no podremos aguantar nuestro resentimiento por más tiempo, y en adelante nos encontraremos lidiando con un genio explosivo que puede desencadenarse ante la menor irritación.

La única manera de resolver eficazmente la ira es abordarla en las causas que se hallan en su raíz. Tenemos que abordar las heridas emocionales, las frustraciones y los miedos que nos salen al paso regularmente. Pero ¿cómo hacerlo? Como sugiere Gary Smalley, abordar cada una de estas cosas es sencillo, pero no es fácil. Es sencillo porque cada una de estas emociones tiene una única causa raíz: nuestras expectativas no satisfechas.

Cuando nacemos, el 100 por cien de nuestras necesidades las satisfacen otras personas. A medida que crecemos, otras personas siguen satisfaciendo la mayoría de nuestras necesidades. Incluso en la adolescencia, esperamos que los demás satisfagan gran parte de nuestras necesidades. Como consecuencia de ello, generamos una poco realista creencia de que tenemos derecho a todo. Y este creer que tenemos derecho a todo puede convertirse en un importante obstáculo para nuestra felicidad, pues genera una serie de expectativas que ponemos sobre los demás. Esperamos que los demás hagan cosas que nos hagan felices y nos hagan sentirnos satisfechos. Esperamos de ellos que hagan cosas que nos demuestren que nos valoran y nos aprecian. En cada una de las relaciones que mantenemos, construimos subconscientemente una lista de expectativas. Esperamos que los demás hagan cosas positivas y que se abstengan de hacer cosas negativas. Y, cada vez que alguien no cumple con nuestras ex-

pectativas (o peor aún, cada vez que actúa en contra de nuestras expectativas), el resultado es la frustración y el dolor. Y cuanto más tiempo pasa sin que se cumpla una expectativa, más miedo tenemos de que ésta no se cumpla nunca. Todas estas heridas, frustraciones y miedos no resueltos son los que generan la emoción secundaria de la ira.

¿Cómo puede abordar usted eficazmente sus expectativas? En primer lugar, identifíquelas. Cada vez que se sienta herido, frustrado o temeroso, pregúntese qué expectativas tenía que hayan podido ser desatendidas o rechazadas. En cuanto las identifique, va a tener dos opciones. Puede apretar su puño emocional en torno a esa expectativa y no dejarla escapar, o puede abrir mentalmente la mano y dejarla ir. Nuestra tendencia es la de aferrarnos a ella; pero, con ello, lo único que conseguimos es que la herida, la frustración o el miedo se enconen y se conviertan en ira, resentimiento y amargura. O bien puede optar por dejar ir esa expectativa y seguir adelante con su vida. Dejándola ir, conseguirá paz interior, y se liberará de la ira.

Cómo eliminar la ira no resuelta

Gary Smalley dice que todos tenemos una «copa de la cólera» en nuestro corazón que contiene nuestra reserva almacenada de ira líquida. Hay personas que tienen la copa llena hasta el borde. Puede haberseles llenado con toda una vida de ira, o quizá sólo con lo acumulado en un día. La caída de una sola gota de irritación dentro de la copa hará que la ira se desborde y caiga sobre aquel que haya creado la irritación. El acontecimiento más insignificante (que alguien se nos cruce en la autopista, o que ignore o rechace una sencilla expectativa) puede hacer estallar a una persona que tenga la copa llena de ira, y esto puede manifestarse con un acceso de cólera, con una retirada emocional, con la murmuración o con un ataque físico en toda regla. O puede ser que se reprima en el interior, envenenando el recipiente con pensamientos y sentimientos amargados, cínicos, depresivos o de odio.

Por otra parte, hay personas cuya copa de la cólera está vacía en un 90 por ciento. Pueden pasar por irritaciones y por expectativas no satisfechas sin que la copa rebose. ¿Cuál es su caso? ¿Tiene la copa llena hasta el borde? ¿Está llena en sus tres cuartas partes? ¿O está casi vacía? Independientemente de la cantidad de ira que haya almacenada en su copa de la cólera, lo importante es centrarse en lo que puede hacer para vaciarla por completo, y para que se mantenga vacía.

En su serie de vídeos *Hidden Keys to Loving Relationships*,¹⁰ el doctor Gary Smalley habla de los siete pasos que se pueden seguir para vaciar la ira almacenada en nuestro interior. Usted puede hacer uso de estos pasos cada vez que esté enfadado por cualquier motivo y, si los sigue, mantendrá vacía su copa de la cólera e impedirá que el resentimiento y la amargura envenenen su personalidad. Esto es lo que Salomón quiere decir cuando habla de «alejar la cólera».

Los pasos de Gary Smalley para eliminar la ira

Defina la ofensa por escrito. Normalmente, nos sentimos ofendidos cuando alguien ha reducido nuestro potencial de ganancias, o bien cuando ha aumentado nuestro potencial de pérdidas. Es entonces cuando nos sentimos violentados. Escriba específicamente lo que la persona hizo y lo que le arrebató a usted. ¿Le ha supuesto una pérdida permanente, o es una pérdida que ha ido disminuyendo con el tiempo? ¿Afectó a su autoestima? ¿Hirió sus sentimientos? Al calor del instante, las emociones nos pueden llevar a sacar las cosas de quicio. En cuanto plasme por escrito en qué consistió la ofensa que le hicieron, verá las cosas desde una perspectiva más realista.

Consiéntase llorar la pérdida. Hay veces en que se ha infligido una pérdida terrible. Yo confié en una persona para que

10. *Las claves ocultas de las relaciones amorosas.* (N. del T.)

invertiera mis ahorros con moderación. Pero, en vez de esto, asumí riesgos tremendos, mintió con respecto a las pérdidas y, pocos meses después, había perdido ya el 95 por ciento de mis ahorros. No hace falta decir que me puse verdaderamente furioso. Tras la muerte de mi padre, yo había perdido la paciencia con mis hijos, con mi esposa y con mis empleados, y no sabía por qué. Posteriormente, averiguaría que había estado abrigando la ira por la muerte de mi padre. A cada momento, Gary Smalley me recordaba que plasmara por escrito mi pérdida y que me diera tiempo para llorarla. Si no nos damos tiempo para llorar una pérdida, la herida no resuelta puede crear un embalse de ira en nuestro interior.

Intente comprender mejor al ofensor. ¿Por qué dijo lo que dijo (o hizo lo que hizo) la persona que le ofendió? ¿Era consciente de que le estaba haciendo daño, o ni siquiera se dio cuenta? ¿Le trató a usted del mismo modo que trata a todo el mundo, o quizá de la forma en que los demás la tratan a ella? ¿Cuál es su marco de referencia? ¿Es, simplemente, una persona inmadura? Todo el mundo tiene puntos ciegos, y suele ocurrir que infligimos heridas a otras personas sin pretenderlo. Si se da usted cuenta de que una persona ha hecho algo que estaba en función de su personalidad, de su inmadurez o de su ignorancia, la herida no le parecerá tan grande. Durante años, mi esposa, Shannon, se sintió profundamente herida por la manera en que una de sus amigas se comportaba con ella. Cuando se dio cuenta de que esta mujer trataba a todo el mundo de la misma forma, y de que aquello se debía más a sus antecedentes y a su personalidad que a cualquier intención de hacer daño, Shannon se liberó de la ira que había ido acumulando en su corazón.

«Busque el tesoro» en la ofensa. Busque lo bueno que se ha derivado de esa situación. ¿Le ha hecho más compasivo con los demás? ¿Le ha llevado a no tratar a los demás del modo en que le han tratado a usted? Un amigo mío perdió a su hija en un accidente en el que el causante se dio a la fuga. Con anterioridad a esto, él nunca había puesto los pies en un hospital de niños.

Había visto noticias de accidentes similares, pero nunca había sentido una punzada de tristeza ni de compasión. Después de perder a su hija, se convirtió en uno de los hombres más compasivos que he conocido. Iba a visitar habitualmente el hospital de niños de la zona con el fin de ofrecer empatía y consuelo a los padres de los niños enfermos o accidentados.

La irritación que provoca un grano de arena en el interior de la ostra es lo que da lugar a la perla. Los conflictos, las adversidades, las irritaciones o las ofensas que sufrimos suelen crear perlas ocultas. El reconocimiento de estas perlas puede sustituir por gratitud el dolor y la ira que pudimos sentir en un principio.

Escriba una carta (pero no la envíe). ¿Por qué? Porque así liberará su ira, su resentimiento y su amargura a través del bolígrafo o del teclado del ordenador. Pero la liberación se halla en *escribir* la carta, no en enviarla. Tiene que ser tan sincero y tan descriptivo como le resulte posible. No se guarde nada. El objetivo es sacarlo todo, y la autocensura no hará otra cosa que frustrar el objetivo.

Libere a la otra persona de las heridas que le haya infligido y de futuras expectativas. Salomón nos dice que la gloria de una persona es pasar por alto una ofensa. La palabra hebrea que se traduce por «pasar por alto» significa dejar de lado e ir más allá. La palabra hebrea que se traduce por «perdón» significa «liberar». Así pues, para perdonar de verdad a alguien, tendrá que liberarle de su responsabilidad por el daño que le haya podido causar a usted. El perdón no es un sentimiento ni una palabra; es una *elección*. Y Salomón dice que, cuando uno hace esa elección, recibe la gloria. Liberando a la otra persona, y liberándose de cualquier expectativa futura que usted tenga de ella, se liberará usted de su ira y de su amargura.

Tender la mano. Cuando no hay un peligro físico ni existe potencial de daños, tender la mano al ofensor de forma amable y comprensiva puede ser tremendamente beneficioso para ambas partes. Permítame que le ponga un ejemplo. Mi socio Jim

tenía una relación terrible con su padre. A lo largo de toda su infancia, Jim, su hermano y su madre habían sufrido de forma habitual los malos tratos y las agresiones de su padre. Siendo ya adulto, Jim odiaba a su progenitor. Gary Smalley le ayudó a llevar a cabo los siete pasos aquí descritos. La parte más difícil del proceso llegó el día en que Jim tuvo que tenderle la mano a su padre. Pero, milagrosamente, aquel día comenzaron una relación completamente diferente. No sólo desapareció de un plumazo toda una vida de ira en el corazón de Jim, sino que también cambió por completo la vida de su padre. Se hicieron muy buenos amigos y mantuvieron una increíble relación durante veinte años, hasta que el hombre murió.

Cómo tratar la ira de los demás

En el tema de cómo abordar la ira de los demás hacia nosotros, nos referimos en realidad a dos situaciones diferentes: reducir la ira de la otra persona en una circunstancia en particular, y ayudarle a reducir el estancamiento de la ira en su corazón. He aquí las sugerencias de Salomón para reducir la ira en una situación en la que estallan los temperamentos.

Devuelva suavidad por dureza. «Una respuesta suave calma el furor, una palabra hiriente aumenta la ira», dice Salomón. En lugar de devolver insulto por insulto, pruebe a responder con un tono de voz más apacible y amable, con afirmaciones corteses. Lo más probable es que la ira de la otra persona amaine.

No añada leña al fuego. Salomón escribe: «Cuando se acaba la leña, se apaga el fuego». En demasiadas ocasiones queremos decir la última palabra y, al hacerlo, no hacemos otra cosa que arrojar otro leño, o incluso gasolina, al fuego. Podemos quitar leña al fuego aceptando la responsabilidad (o la culpa de la otra persona) por lo que hicimos o dijimos que pudo ser doloroso, en lugar de justificar o defender nuestras palabras o nuestro comportamiento.

¿Cómo puede usted reparar el daño causado por sus accesos de ira?

Cada vez que usted pierde los estribos con otra persona, le inflige un duro golpe. Si la otra persona es más madura que usted, es posible que aborde la situación de la forma correcta. Pero lo más probable es que no le resulte fácil olvidar la herida recibida, y usted va a tener que asumir la responsabilidad de reparar el daño provocado. Para ello, haremos uso del mismo proceso utilizado para eliminar la ira de nuestro propio corazón, pero con un giro un poco diferente. Además de los pasos utilizados para eliminar la ira de su propio corazón que hemos expuesto antes, usted tendrá que:

Definir la ofensa que le ha hecho a la otra persona. ¿Qué ha hecho usted para infligirle la herida? ¿De qué modo rechazó o ignoró usted sus expectativas? ¿En qué modo generó una pérdida o disminuyó una ganancia en la otra persona? Defina claramente la naturaleza y el grado de la ofensa. (No la justifique, no busque excusas, no la minimice ni la racionalice.)

Expresarle a la otra persona su arrepentimiento. Hable específicamente de los detalles particulares de su ofensa. Nadie valora ni se cree una disculpa genérica. La disculpa que se adentra en los detalles específicos demuestra a la otra persona que usted comprende de verdad lo que hizo y cómo la hirió.

Pedir perdón. También aquí, sea específico con respecto a cuánto le gustaría que la otra persona le perdonara.

Hacer lo posible por restablecer la relación hasta su anterior estado. Haga saber a la otra persona que le gustaría respetar sus límites y moverse a su ritmo en el restablecimiento de la relación.

La verdadera sabiduría no es nunca pasiva; es siempre proactiva. Salomón nos ofrece sugerencias específicas de las que podemos hacer uso para liberarnos de las heridas, las frustraciones, las expectativas no satisfechas y la ira. Tienen lugar cuando tratamos a aquellos que nos han ofendido de una forma totalmente

contraria a la dictada por las inclinaciones naturales de la condición humana.

No busque nunca la revancha. En Proverbios 24:29, Salomón dice: «No digas: “Como él me ha hecho a mí, le haré yo a él, daré a cada uno según sus obras”». Salomón nos previene de cualquier tipo de revancha, sea de palabra o de obra. Como afirma en Proverbios 26:27: «El que excava una fosa caerá en ella, el que hace rodar una piedra se le vendrá encima».

No se regodee nunca con el daño sufrido por una persona que le haya hecho daño. En Proverbios 24:17, Salomón advierte, «No te alegres por la caída de tu enemigo, no se goce tu corazón cuando se hunde».

Busque la ocasión de hacer el bien a aquellos que le han hecho daño. Como dice Salomón en Proverbios 25:21: «Si tu enemigo tiene hambre, dale de comer, si tiene sed, dale de beber». Sí, esto es totalmente contrario a la naturaleza humana. Sin embargo, cuando ayudamos a aquellos que nos han hecho daño, no sólo quitamos leña al fuego de su ira, sino que además les demostramos que estamos tan preocupados por los demás como lo estamos por nosotros mismos.

Resolver la ira no es una victoria fácil

La ira es una potencia emocional con la que tenemos que enfrentarnos una y otra vez a lo largo de nuestra vida. Pero no tenemos que sentirnos culpables por nuestra ira ni hacer que se sientan culpables los demás por la ira que vuelcan sobre nosotros. La cólera se inicia como una tenue lluvia; una gota aquí, otra allí. Si no se le presta atención, se puede convertir en una inundación, tal como nos advierte Salomón. Pero usted puede dar los pasos necesarios para que no le supere o para que socave sus relaciones. Usted puede mantener su copa de la cólera limpia y seca.



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

¿Cuán llena está su copa de la cólera?

1. ¿Se siente fácilmente herido, irritado o frustrado por «pequeñas cosas»?
2. ¿Se siente irritado o frustrado rara vez? ¿Con frecuencia? ¿O casi a diario?
3. ¿Mantiene actualmente algún rencor o resentimiento en sus relaciones? ¿Hay alguna persona de la que se haya apartado?
4. ¿Cuándo fue la última vez que estalló enfurecido o se retiró cargado de cólera?
 - A. ¿Qué es lo que le hizo estallar?
 - B. Sabiendo lo que sabe ahora, ¿cómo manejará esa misma situación en el futuro?
5. Haga una lista de todas aquellas personas con las que sienta que debe reparar la relación, personas con las que se enfureció o que se enfurecieron con usted.

Para obtener una buena imagen del cuadro, quizá tenga que pedir la opinión de su familia, de sus amigos o de sus compañeros de trabajo.



Cómo desactivar las «trampas explosivas» que se interponen en nuestro camino hacia el éxito

*El ingenuo se lo cree todo,
pero el sabio medita bien el asunto.*

PROVERBIOS 14:15

Dos primos míos fueron valientes marines que sirvieron a su país en la guerra de Vietnam. De todos los peligros que arrostraron, los que más temían eran las trampas explosivas, como las minas antipersona ocultas entre la vegetación. En un instante, estos dispositivos podían mutilar permanentemente o matar a cualquier soldado desprevenido.

Salomón dice que hay una especie de trampa explosiva en nuestra vida personal o profesional que puede tener también unos efectos devastadores. ¿Cuál es el nombre de esta trampa explosiva? Ingenuidad. Y puede emboscar a cualquiera, independientemente de su inteligencia, de su formación, de su éxito financiero o de sus logros personales.

Philo T. Farnsworth fue un genio. En el instituto, su dominio de la física, de las matemáticas y de la incipiente ciencia de la electrónica estaba años luz por delante del de sus profesores. A los catorce años de edad, imaginó un sistema de exploración electrónica línea a línea de una imagen y su transmisión, y a los diecinueve años comenzó a trabajar a tiempo completo en el desarrollo de la primera televisión del mundo. Muchos de los más destacados científicos e ingenieros y de los principales fabricantes del mundo habían llegado a la conclusión de que los

problemas de la captura y la transmisión electrónica de imágenes visuales eran de tal magnitud, que ese dispositivo era económicamente inviable. Y, sin embargo, a los veinticuatro años de edad, Farnsworth fue galardonado con dos patentes por haber inventado la cámara y el receptor de televisión.

Otro inventor, Edward H. Armstrong, creó un método de amplificación del sonido denominado modulación de frecuencia (FM), que es el centro de la calidad en la transmisión de sonido del que hoy en día hacen uso la radio, la televisión y los teléfonos móviles. Sin la FM de Armstrong, no existiría la transmisión de sonidos tal como la conocemos actualmente.

Sin embargo, a pesar del indiscutible genio de estos hombres y de sus incalculables contribuciones a los medios de comunicación de masas, ninguno de ellos sacó un provecho sustancial de sus inventos. Casi arruinado, Armstrong se suicidó, mientras que Farnsworth no recibió jamás ni un solo céntimo de los millones de dólares en derechos de autor que le había prometido la empresa de electrónica que más provecho sacó de su invento.

¿Cómo pudo suceder esto? Salomón responde a esta pregunta en Proverbios 14:15 cuando dice: «El ingenuo se lo cree todo, pero el sabio medita bien el asunto». Es decir que, aunque estos hombres eran genios en el mundo de la ciencia, en el mundo del comercio eran unos verdaderos ingenuos. Farnsworth fue tan ingenuo que cuando el director general de RCA envió a un científico de la empresa para ver el invento de Farnsworth, éste no sólo le dejó entrar, sino que le enseñó como construir uno de los componentes clave de la invención. Farnsworth sabía que este científico había presentado solicitudes para patentes similares pero, según el biógrafo, Harold Evans, confió «en el honor entre hombres de ciencia». El científico Vladimir Zworykin le robó su tecnología y fue honrado años después como el inventor de la televisión. Armstrong también fue traicionado por David Sarnoff y RCA, un director general y una empresa en los que él había confiado. Tras años de litigio, y casi arruinado, Armstrong saltó desde el decimotercer piso de su edificio de apartamentos.

El precio de ser ingenuo

En 1993, un amigo mío me presentó a un multimillonario que estaba fundando una nueva empresa que poseía la patente de una tecnología revolucionaria. Y me quedé tan convencido con su promesa que invertí 2,5 millones de dólares en su empresa. En 1998, un hombre del que me había hecho amigo recientemente me dijo que, en breve, iba a convertir su empresa en sociedad anónima. Y así, invertí 3 millones de dólares en su empresa. En el año 2000, un primo mío me presentó a un prodigio del comercio de mercancías que, en sólo cuatro años, había convertido 5.000 dólares en 14 millones de dólares. De modo que invertí 2 millones de dólares con él. A día de hoy, estas tres inversiones, que totalizaban 7,5 millones de dólares, han generado unos beneficios combinados de 200.000 dólares. Es decir, ¡un 97 por ciento de pérdidas!

¿Qué es lo que fue mal? Yo confíé en mi intuición y me lo creí todo. Fallé al no seguir el consejo de Salomón. Violé tres de las más potentes advertencias de los Proverbios y, como consecuencia de ello, me estrellé. Si hubiera hecho caso a cualquiera de esas tres advertencias, seguiría teniendo algunos millones de dólares más. Si las hubiera escuchado las tres, esos 7,5 millones de dólares, adecuadamente invertidos, me habrían rendido cerca de 20 millones de dólares.

Ingenuidad y cociente intelectual (CI)

La ingenuidad tiene que ver menos con la inteligencia y más con el modo en que una persona aborda las situaciones individuales y la vida en general. La persona ingenua tiende a simplificar demasiado una situación y, con ello, pierde de vista factores cruciales que pueden afectar significativamente al resultado. Como hemos visto, los genios pueden ser tan ingenuos como cualquier otra persona de inteligencia media. Salomón describe a una persona como ingenua cuando no «medita bien el asunto» antes de optar por un curso de acción. La mayoría de las personas no lle-

va a cabo la oportuna diligencia por una o más de las siguientes razones. ¿Se identifica usted con alguna de éstas?

Una simplificación excesiva. Todos tenemos una inclinación natural hacia la simplicidad. Queremos que las cosas sean sencillas. Queremos resolver las cosas de inmediato, sin tener que leer un libro de instrucciones o hacer los deberes. Queremos creer en todo el mundo, y queremos aceptar literalmente lo que se nos ha dicho. Pero, por desgracia, eso es una necesidad. En Proverbios 1:22, Salomón dice: «¿Hasta cuándo, oh ingenuos, amaréis vuestra simpleza?». Las decisiones importantes no son nunca simples. Siempre hay factores importantes, ocultos bajo la superficie, que conviene descubrir y considerar.

Las suposiciones. En Proverbios 27:1, Salomón advierte: «No te regocijes por el día de mañana, porque no sabes lo que deparará el día de hoy». Salomón está hablando aquí de las suposiciones. Suponemos que las mismas circunstancias y oportunidades que tenemos ante nosotros hoy seguirán a nuestra disposición en el futuro (mañana, la semana que viene o el año próximo). Nos comportamos ingenuamente siguiendo el impulso, suponiendo que mañana podremos corregir los errores cometidos hoy. No meditamos bien el asunto antes de tomar una decisión, porque siempre podemos meditarla más tarde. Pero lo cierto es que no vivimos en un mundo estático. Todo cambia de un momento a otro, y suponer que mañana dispondremos de las mismas oportunidades o circunstancias que tenemos hoy no deja de ser necio e ingenuo.

Una confianza fuera de lugar. Normalmente, depositamos más confianza de la que deberíamos en personas que no conocemos bien. Con frecuencia, la gente es menos capaz, está menos experimentada, es menos competente y menos honesta de lo que parece ser. La gente siempre muestra su mejor cara, y normalmente la enjuiciamos en cuestión de minutos o de segundos. Toda mis decisiones erróneas en inversiones se basaron en el hecho de haberme creído de plano lo que me decían ciertas personas. Ninguno de esos tres hombres merecían el nivel de

confianza que yo deposité en ellos. Uno resultó ser una persona tremendamente deshonesto, mientras que los otros dos eran excesivamente optimistas y no estaban cualificados para hacer el tipo de previsiones que estaban haciendo. En cada uno de los casos, me fié de ellos pensando que eran honestos y competentes en sus proyecciones. Si yo hubiera seguido la admonición de Salomón y hubiera meditado bien el asunto, escarbando en sus pasados logros, no habría depositado mi confianza en ellos.

Las apariencias. La respuesta que damos a una persona o a una situación se suele basar totalmente en las apariencias. Una persona puede ser carismática o enormemente agradable, o bien una oportunidad financiera puede parecer extraordinaria a primera vista. Pero las apariencias no suelen contarnos lo suficiente del asunto como para que basemos ninguna decisión importante en ellas. Una de mis decisiones de inversión tuvo que ver con el prototipo de un nuevo producto que había sido galardonado con docenas de patentes. Parecía ser una innovación tecnológica de proporciones monumentales. Lo que yo no sabía era que convertir aquel prototipo de laboratorio en un producto económicamente manufacturable llevaría más años y costaría más millones de dólares de lo que habían proyectado los ejecutivos de la empresa. La empresa se constituyó en sociedad anónima en 1998, y cada acción valía 21 dólares. En la actualidad, la acción está a 17 céntimos. ¡Las apariencias fueron excesivas!

La pereza. La inclinación natural del ser humano es la de hacer lo mínimo posible para conseguir lo que desea. Y lo mismo ocurre en el proceso de toma de decisiones. «Meditar bien el asunto» requiere de mucho más esfuerzo y creatividad que la simple aceptación a pie juntillas de lo que pueda decir una persona. Nuestra única esperanza para contrarrestar esa inclinación natural es aplicar la verdadera diligencia a la toma de decisiones cada vez que estemos considerando un compromiso importante.

La precipitación. Cuando tenemos prisas por tomar una decisión, lo más probable es que lo hagamos sin tomarnos el tiempo

suficiente para meditar el asunto en profundidad. En cada una de mis necias decisiones de inversión, las personas implicadas me dijeron que tenía que actuar de inmediato o que, de lo contrario, perdería una extraordinaria oportunidad. En Proverbios 21:5, Salomón advierte: «Para el que se precipita, todo es indignancia». Las prisas son una de las formas más frecuentes de ingenuidad. ¿Cuántos matrimonios desastrosos comenzaron con las presiones de uno de los dos cónyuges para que el otro accediera a casarse antes de lo que consideraba oportuno? Si alguien le presiona para que se apresure, debería levantarse una bandera roja. Pise el freno; NO permita que nadie le presione para que se precipite en tomar una decisión importante. Insista en tomarse su tiempo con el fin de indagar, de asesorarse y de activar el nivel de diligencia necesario para tomar una sabia decisión.

La estrechez de miras. Con frecuencia, nuestra visión es demasiado limitada como para tomar la mejor decisión basándonos sólo en nuestros conocimientos y en nuestra experiencia. Salomón previene en Proverbios 15:22: «Donde no hay consultas, los planes fracasan; con muchos consejeros, se llevan a cabo». Tomar decisiones importantes sin contar con consejo externo no sólo es ingenuo, sino necio. Si obtenemos la opinión y el consejo experto de otras personas, expandiremos radicalmente nuestro campo de visión y estaremos mucho más cualificados para tomar una sabia decisión.

La integridad. Desgraciadamente, estoy convencido de que, cuanto más honesta es una persona, mayor es su inclinación a ser ingenua. ¿Por qué? Las personas honestas no se plantean nunca mentir, robar ni estafarle a alguien los ahorros de toda su vida. Estos pensamientos son tan extraños para su carácter que no pueden imaginar que otra persona les pueda hacer eso. Pat Boone y yo somos amigos desde hace casi treinta años, y solíamos bromear entre nosotros sobre cuál de los dos era más ingenuo. A ninguno de los dos se nos habría ocurrido pensar en timarle a alguien sus ahorros, ganados con mucho esfuerzo; de modo que no podíamos imaginarnos que alguien pudiera hacer-

nos eso a nosotros. Y, sin embargo, eso nos pasó a los dos demasiadas veces. Mi suegro es uno de los hombres más honestos que haya conocido. Siendo uno de los más destacados vendedores de IBM, lo reclutaron personalmente los propietarios de una empresa de ordenadores más pequeña y le dijeron que le pagarían comisiones mucho más elevadas que las que recibía de IBM. No tenía ningún motivo para dudar de su palabra, porque él mismo nunca hubiera hecho una promesa que no fuera a cumplir. Además, estos hombres eran miembros activos de su iglesia. De manera que dejó atrás una carrera de veinte años en IBM sin meditar bien el asunto. Hizo una gran cantidad de negocios para sus nuevos jefes, pero nunca le pagaron lo que le habían prometido. Aquello lo dejó aturdido. ¿Cómo podían haberle mentido de forma tan descarada? Su honestidad le había hecho demasiado confiado en unos hombres de los que sabía bien poco, y le había impedido sentir la necesidad de comprobar sus antecedentes.

La codicia. Hay veces en que estamos tan ansiosos por adquirir algo que estamos dispuestos a creernos cualquier cosa que se nos diga, con la esperanza de que esta oportunidad será algo así como un billete de lotería ganador. En cada una de mis inversiones, quise creer en las proyecciones de aquellas optimistas personas, y decidí ignorar todas las advertencias de los escépticos. Cada una de aquellas inversiones era una oportunidad para multiplicar mi dinero. Mi visión quedó cegada por la codicia, otra razón por la que no medité bien el asunto.

La arrogancia. Una de las mayores fuentes de ingenuidad es la arrogancia. Las personas arrogantes suelen pensar que son más listos que los demás. No sienten la necesidad de buscar consejo externo ni de realizar las debidas diligencias, pues creen que ya saben todo lo que hay que saber. Salomón decía: «La arrogancia precede a la ruina; el espíritu altivo a la caída». Tarde o temprano, los arrogantes terminan cegados por su arrogancia.

Unas prioridades equivocadas. A veces, una persona decide no meditar en profundidad un asunto antes de tomar una decisión importante porque no cree que la oportuna diligen-

cia sea tan importante. En cambio, pierde el tiempo viendo la televisión, navegando por internet, jugando al golf o haciendo centenares de cosas de menor importancia. Debido a que no se da cuenta del coste potencial de su ingenuidad, nunca hace de su superación una prioridad.

La solución

La solución de Salomón para la ingenuidad constituye una de las prescripciones más simplistas de sus escritos. Salomón nos insta a «meditar bien el asunto» antes de tomar cualquier decisión importante. En el capítulo 2, vimos el atributo de la diligencia; «meditar bien el asunto», traer todos los elementos de la diligencia al proceso de toma de decisiones. La diligencia es como un foco gigante: enciéndalo y la oscuridad de la ingenuidad desaparecerá.

Hay personas que tienen miedo de insultar a los demás si realizan la oportuna diligencia. Temen que la otra persona pueda preguntar: «¿No confía usted en mí?». Si eso ocurriera, su respuesta debería ser: «No me ha dado ninguna razón para que desconfíe de usted, de modo que confío en todo lo que sé de usted. Pero no quiero cometer un error absurdo y, para evitarlo, sigo siempre una regla muy sencilla: meditar bien el asunto y mirarlo bien antes de tomar cualquier decisión importante. De modo que eso es lo que hago, no importa con quién esté tratando». Si una persona es verdaderamente honesta, respetará su minuciosidad y valorará sus diligentes esfuerzos.

No sea ingenuo, no sea que tome una decisión equivocada

En Proverbios 22:3, Salomón nos advierte: «El hombre prudente ve el mal y se esconde, los ingenuos pasan y reciben castigo». La mayoría de las personas rara vez se encuentra en situaciones poco éticas o ilegales por sorpresa. Normalmente, ven las señales

de precaución o de peligro primero. En este punto, tienen que tomar una decisión. Salomón nos dice que un hombre sabio da la vuelta, mientras que aquellos que son ingenuos, ven la señal de peligro, sienten una punzada en su conciencia y luego optan por seguir moviéndose en la misma dirección. Probablemente, éste debió de ser el caso de los ejecutivos de Enron, World Com, Tyco, Anderson y Health South. Ellos vieron las señales de peligro, y cada uno tomó su decisión. Si hubiera habido algún hombre sabio entre ellos, habrían dado la vuelta y se habrían buscado otro empleo. Desgraciadamente, la mayor parte de ellos tomaron la decisión opuesta y, como consecuencia de ello, no sólo perdieron el empleo, sino también su reputación, y algunos incluso perdieron la libertad. Y a estas personas se las tenía entre las más inteligentes y eficaces del mundo empresarial.

Pero ellas no son las únicas. ¿Cuántos hombres y mujeres ven las señales de peligro en una nueva relación, cuando se les pide que hagan cosas que violentan su conciencia (drogas, alcohol, infidelidad)? Ven las señales de peligro, sienten la punzada de la conciencia y luego toman una decisión: «¿Doy la vuelta o sigo adelante?». Los asesores matrimoniales dicen que la mayoría de las víctimas de violencia doméstica sufrieron uno o más casos de malos tratos por parte de su pareja antes de casarse. Vieron la bandera roja, la señal de peligro, pero mantuvieron ingenuamente la relación hasta llegar al altar. Veinte mil personas mueren cada año en accidentes provocados por conductores embriagados que optan por seguir bebiendo aun a sabiendas de que no deberían hacerlo. Cuando se subieron a su automóvil, sabían que no debían conducir, pero tomaron una decisión y siguieron adelante.

Hay un camino que parece bueno...

Salomón advierte que cabe la posibilidad de que tomemos senderos que parecen buenos pero que resultan ser equivocados. ¿La causa? Pues que no hemos sido diligentes a la hora de tomar la decisión. En Proverbios 14:12, dice: «Hay caminos que pare-

cen rectos pero, al cabo, son caminos de muerte». Si se medita diligentemente el asunto, uno se asegura de que esto no ocurra.

En Proverbios 14:18, Salomón nos advierte: «La herencia de los simples es la necesidad, pero los prudentes son coronados con el conocimiento». En otras palabras, sólo aquellos que meditan bien los asuntos antes de tomar una decisión importante serán recompensados. En vez de ganarse la reputación de un necio, se les recompensa con la reputación de un sabio.

Cómo tomar decisiones sabias

No niegue su ingenuidad. Opte por meditar bien los asuntos.

Acepte que su inclinación natural en la toma de decisiones será siempre la de optar por el camino del perezoso o del ingenuo. Opte más bien por meditar activamente los asuntos antes de tomar una decisión importante.

Busque consejo externo. En los Proverbios, Salomón nos aconseja una y otra vez que busquemos consejo fuera. En Proverbios 11:14, dice: «Donde no hay buen gobierno, el pueblo se hunde; abundancia de consejeros, trae salvación»; en Proverbios 15:22, observa: «Donde no hay consultas, los planes fracasan; con muchos consejeros, se llevan a cabo». Más tarde, escribe: «Los proyectos con el consejo se afianzan». Su advertencia es clara, su sabiduría innegable. Sígalas.

Sin los consejos de mis socios, nunca habría logrado lo que he conseguido en los negocios. Sin los consejos del doctor Gary Smalley, no habría podido disfrutar del maravilloso matrimonio del que disfruto hoy. Y sin los consejos de Salomón, no podría esperar un éxito y una felicidad duraderos.

Elija sabiamente a sus amigos y asociados. En Proverbios 13:20, Salomón escribe: «El que anda con los sabios será sabio; quien frecuenta los necios se hará malo». Con quién eliges asociarte o con quién eliges compartir tu vida puede suponer una bendición o una maldición en tu vida. Se puede ser amigo de todo el mundo, pero hay que tener mucho cuidado a la hora de decidir con quién compartes tu vida o con quién te vinculas

de algún modo significativo. Observe la sabiduría y la integridad de la persona. Esté atento a cualquier señal de peligro que pueda ser indicio de falta de honradez. Observe cuáles son sus prioridades y de qué modo ordena su vida. ¿Cómo trata a su pareja, a su cónyuge, a sus hermanos o a sus hijos? ¿Qué es lo que más valora esa persona? No se haga acompañar de necios.

Ser prudente es una elección que usted debe tomar cada día

Ser prudente es una decisión que hay que tomar cada vez que uno se enfrenta a una decisión importante en cualquier área de la vida. Tanto si se enfrenta a una decisión en los negocios, como a una decisión financiera o personal, opte en primer lugar por «meditar bien el asunto». Si opta por esto y aplica los pasos de los que hemos hablado, tomará usted decisiones sabias que le reportarán enormes beneficios. Si no lo hace, su propia tendencia natural le llevará por el sendero del ingenuo, un sendero que lleva a la decepción y al fracaso.



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

1. Haga una lista de dos o más decisiones que usted considere que fueron errores importantes (a nivel personal, en los negocios o a nivel financiero). Por ejemplo, una importante compra, una mala inversión, aceptar un mal empleo y dejar uno bueno, un fracaso en el matrimonio o como padre o madre.

2. ¿Cuál de las siguientes causas de ingenuidad pudieron contribuir en esas decisiones?

- Simplificación excesiva
- Suposiciones
- Confianza fuera de lugar
- Apariencias
- Pereza
- Precipitación
- Estrechez de miras
- Integridad



- Codicia
- Arrogancia
- Prioridades equivocadas

3. ¿Qué podría haber hecho en el proceso de toma de decisiones para haber «meditado bien el asunto» y tomar una mejor decisión?

4. Einstein definió la locura como hacer la misma cosa una y otra vez y esperar resultados diferentes. ¿Qué puede hacer usted de diferente en sus futuras tomas de decisiones para que éstas sean un reflejo de sabiduría en vez de ingenuidad?

5. Haga una lista de decisiones importantes a las que se esté enfrentando actualmente o a las que espera enfrentarse en un futuro cercano.

6. Para cada una de esas decisiones, escriba un párrafo acerca de lo que va a hacer en el proceso de toma de decisiones para estar seguro de tomar la mejor decisión posible.



La principal causa de pérdidas en las finanzas

*Ésa es la senda de todo el que se entrega a la rapina:
ella quita la vida a su propio dueño.*

PROVERBIOS 1:19

EXAMEN

Verdadero o Falso:

- Los ricos son más codiciosos que los pobres y las personas de ingresos medios.
- Cuanto más dinero hace una persona, más probable es que sea codiciosa.
- La codicia no es un tema que me preocupe.

Cuando pensamos en la codicia, siempre nos parece que es algo que les pasa a los demás, no a nosotros. Nos imaginamos al personaje de Scrooge de *Canción de Navidad*, de Dickens. Pero lo cierto es que las semillas de la codicia están presentes en todos los corazones humanos. En algunas personas, estas semillas echan raíces sutilmente e influyen poco a poco, cada vez más, en nuestras decisiones, impidiéndonos alcanzar lo que más valoramos. En otras, se convierten en malas hierbas gigantes que sofocan la alegría de la vida. Lo bueno es que Salomón nos indica de qué modo podemos evitar que la codicia eche raíces e influya o controle nuestra vida.

En primer lugar, vamos a ofrecer una imagen más clara de cómo define Salomón la codicia. ¿Ha respondido usted Verdade-

ro a alguna de las preguntas del examen de más arriba? Según la definición de Salomón, la respuesta correcta a todas las preguntas del examen es Falso.

¿Qué es lo que usted quiere y cuán inadecuadamente lo quiere?

La codicia no es sólo una cuestión de dinero. Aunque la codicia puede llevarle a uno a buscar riquezas y posesiones materiales, también es una actitud que puede arrastrar consigo conductas diversas. Salomón utilizaba dos palabras hebreas para describir la codicia. Una de ellas significa «ansiar profundamente o desear ardientemente algo»; la otra supone querer algo de manera tan inadecuada que uno está dispuesto a violar los derechos de los demás para conseguirlo. Si combinamos estas dos palabras obtendremos una imagen bastante ajustada de lo que Salomón quería decir. La codicia es un deseo ardiente y profundo de algo, que genera una disposición a hacer cualquier cosa que sea necesaria para conseguirlo. Es decir, la codicia no se define por *lo que usted quiere*, sino por *el modo inadecuado* en que lo quiere. No es el *qué*, sino el *cómo*.

Una persona puede ser codiciosa en casi cualquier cosa que se pueda uno imaginar; puede ser codiciosa de poder o de reconocimiento, de amor, de satisfacción sexual, de tiempo libre o de una afición. Pero en nuestra sociedad, la forma más visible de codicia es la codicia de riquezas.

LA CODICIA es un deseo ardiente y profundo de algo que nos lleva hasta el punto de estar dispuestos a hacer cualquier cosa que sea necesaria para conseguirlo.

La codicia puede crecer como un cáncer

Michael Landon fue uno de mis amigos más queridos en Hollywood. Fue amable y generoso conmigo hasta un punto que

resulta ciertamente insólito en la industria del espectáculo. Yo tuve el honor de filmar el último proyecto de Mike. Una semana antes de nuestro rodaje, me llevó al gimnasio de su nueva casa. Cuando le pregunté cómo se sentía, me respondió: «Steve, nunca me he sentido mejor. Estoy en la mejor forma de mi vida». Cuatro semanas después, lo llevaron precipitadamente al servicio de urgencias de un hospital con dolores abdominales severos. Pocos días después, le diagnosticaron un cáncer terminal de páncreas y de hígado. A diferencia de otros cánceres más agresivos, el cáncer de páncreas se desarrolla lentamente durante años antes de que genere ningún síntoma apreciable. De hecho, lo más habitual es que se haga sintomático sólo en su fase final. Mike murió tres meses después de que le realizaran el diagnóstico. A mi padre, por otra parte, le diagnosticaron un cáncer de pulmón de un tipo muy agresivo. El cáncer de mi padre se hizo sintomático a los pocos meses de su comienzo, y murió siete meses después de que se lo diagnosticaran.

La codicia puede crecer como cualquiera de estos cánceres, de forma agresiva y obvia desde un principio, o más sutil e inadvertidamente hasta que se inflige una pérdida terrible. Así es como se introdujo en mi vida, sigilosamente. Se me persuadió para que hiciera tres malas inversiones debido a mi ingenuidad. Sin embargo, la razón por la que pude ser susceptible a los discursos optimistas de aquellos que tomaron mi dinero fue la de mi codicia; yo quería hacer un montón de dinero rápidamente. Para cuando reconocí mi codicia, ya era demasiado tarde; los ahorros de toda mi vida se habían esfumado.

¿Cedería usted ante la codicia?

Si yo le preguntara a usted si tiene algún problema con la codicia, lo más probable es que me conteste que no, y hasta podría pasar indemne por el detector de mentiras. Sin embargo, puede que la codicia esté enraizando sutilmente en su corazón. El hecho de que aún no haya aparecido ningún síntoma alarmante ni

haya habido ninguna consecuencia devastadora no significa que la codicia esté ausente o sea benigna. Si no toma usted medidas preventivas o correctoras, tarde o temprano terminará robándole lo que más valora.

Las consecuencias de la codicia

1. **La codicia le puede quitar la vida.** La primera vez que vi la advertencia de Salomón, en Proverbios 1:19, de que la codicia le puede quitar la vida a la persona que la posee, pensé que se refería a la vida en un sentido figurado. Después de todo, he conocido a muchísimos hombres y mujeres cuyas vidas se caracterizaban principalmente por la codicia y, en casi todos los casos, sus vidas se caracterizaban también por aspectos como el vacío, la carencia de un propósito, la infelicidad, la confusión y el conflicto. Pero ahora me doy cuenta de que la codicia le puede quitar a uno la vida también de forma literal. Uno de nuestros primeros socios dejó nuestra empresa e hizo millones de dólares en diversos negocios. Tenía una hermosa mujer y unos hijos maravillosos, pero su codicia le arrebató la satisfacción y la alegría de vivir. Cuando sus negocios se vinieron abajo y se vio ante la amenaza de quedarse completamente arruinado, se metió en su garaje y se quitó la vida.
2. **La codicia destruye su seguridad económica.** En Proverbios 28:22, Salomón nos dice que la persona que intenta hacerse rica rápidamente termina paradójicamente en la más solemne pobreza. «El hombre de malas intenciones corre tras la riqueza, sin saber que lo que le viene es la indigencia.» Salomón les dice a aquellos que se empecinan en hacerse ricos que la riqueza «se hace alas como águila, y se vuela hasta el cielo».
3. **La codicia puede afectar a sus seres queridos.** Si es usted como yo, estoy convencido de que en muchas ocasiones habrá pensado para sí: «Lo que estoy haciendo es asunto mío. Mis padres, mi pareja o mis hijos no tienen nada que ver».

Pero en Proverbios 15:27, Salomón advierte: «Quien se da a la codicia de las ganancias perturba su casa». Los asuntos «míos» no existen. Lo que usted hace le afecta a todos sus seres queridos. Y el hecho de que esa codicia sea económica, material, por un apetito o una adicción es lo de menos. En los negocios, podemos comenzar con muy buenas intenciones. Simplemente, queremos hacer más dinero con el fin de darle una vida mejor a nuestra familia. Pero, a medida que las semillas de la codicia echan raíces, nos sumergimos con tal intensidad en nuestra empresa que desatendemos a aquella misma familia a la que queríamos procurar una vida mejor.

4. ***La codicia puede arruinarle espiritualmente.*** En Proverbios 13:7, Salomón escribe: «Hay quien se hace rico y nada tiene». Cualquiera que haya leído la biografía de Howard Hughes debe tener una idea clara de esta verdad. Su codicia le trajo riquezas, poder, fama y amor. Se le aclamó como al hombre más rico del mundo, y sin embargo no tenía nada: no disfrutó de una felicidad y una satisfacción duraderas, ni tampoco de seguridad. También usted puede lograr todo aquello que codicia; pero Salomón le advierte que, aun cuando lo consiga, no poseerá nada de valor.
5. ***La codicia le puede quitar la felicidad y la razón de vivir.*** Al principio, uno sólo quiere un poco más. Luego, uno quiere otro poco más. Al principio, uno piensa en ello de vez en cuando. Luego, piensa en ello todos los días, pero sólo un poquito cada día. Más tarde, termina por dominarle la mente todo el día. No puede ser feliz ni puede sentirse realizado porque no piensa más que en lo que no tiene. Pierde lo que era su razón de vivir, porque su vida se centra ahora en conseguir aquello de lo que se carece. Ésa es la naturaleza de la codicia.
6. ***La codicia le puede arrebatar la integridad.*** En Proverbios 28:20, Salomón afirma: «Quien se hace rico aprisa no quedará impune». La codicia no conoce la paciencia. Siempre tie-

- ne prisa por conseguir aquello que anhela. Genera la actitud de «¡Quiero tantas cosas como pueda conseguir, y las quiero ya!». La codicia alimenta el impulso natural por la gratificación inmediata. Y, en su empeño por acelerar su riqueza, la gente termina estando dispuesta a hacer actos poco éticos, inmorales o ilegales con el fin de adquirir más cosas. No hay nada inherentemente equivocado en el deseo de tener más. Pero, cuando ese deseo se convierte en una obsesión, o hace que dejemos a un lado nuestras prioridades, nuestros valores o nuestra ética, entonces es que se ha transformado en codicia.
7. **La codicia genera una falsa sensación de seguridad.** En Proverbios 11:28, Salomón escribe: «Quien confía en su riqueza, ése caerá». Desgraciadamente, cuanto más dinero hace uno, más probable es que se vuelva arrogante. Empieza a pensar que puede consentirse más y más. Asume más riesgos. Y cuando cae, su caída es muy dura.

Cómo detectar la codicia en sus estadios iniciales

Recuerde, la codicia no se define por lo que usted quiere, sino por lo lejos que está usted dispuesto a llegar para conseguirlo. El simple deseo de dinero o de bienes materiales no es codicia. La codicia puede tomar el control de cualquier deseo que uno pueda tener: deseo de consecuciones, de amor, de sexo, de alcohol, de riquezas o de posesiones materiales. La codicia transforma nuestros deseos naturales en un impulso ardiente por obtener más, sin tener en cuenta nuestros verdaderos intereses o los intereses de los demás. Para impedir que la codicia consiga un punto de apoyo en nuestra vida a través del cual nos pueda controlar, tenemos que estar atentos a los síntomas que nos pueden alertar de su presencia.

Síntomas de aviso de la codicia

Ansia. Todos podemos sentir un deseo momentáneo de poseer o de hacer las cosas que vemos que otros poseen o hacen. Eso

es perfectamente natural. Pero el *ansia* es un deseo fuerte y persistente, un *anhelo* por algo que no se tiene. Se convierte en el foco de tus pensamientos y de tus deseos. Y conseguir ese algo se convierte en una prioridad en la vida, aplazando o reemplazando prioridades más importantes.

Más, más, más. Cuando uno alcanza sus metas y consigue lo que quiere, en lugar de estar agradecido por lo que tiene, su mente se centra en lo que no tiene. Uno descubre que tiene muchos deseos, pero pocas satisfacciones o alegrías duraderas.

De prisa, de prisa. Sea lo que sea aquello tras lo cual uno va en pos, le gustaría conseguirlo con mucha mayor rapidez. En vez de buscar pacientemente lo que se quiere y trabajar para ganárselo, uno se pone a buscar atajos para obtenerlo antes. En la actualidad, la gente adquiere enormes deudas con sus tarjetas de crédito debido a que desean obtener las cosas mucho antes de lo que pueden permitírselo legítimamente.

Cerrar los ojos para no ver. Si se descubre de pronto pensando en la posibilidad de comprometer sus valores o su integridad para conseguir lo que quiere mucho antes de lo que sería probable, debe saber que la codicia está apoderándose de usted. Pero lo bueno es que, en cuanto uno es consciente de su tendencia a la codicia, puede pisar el freno y dar la vuelta.

Más alteraciones. Si de pronto se da cuenta de que se encuentra metido en más conflictos, que padece más adversidades y más problemas en general, pregúntese cuál es su centro de atención. Si su centro de atención se mueve constantemente hacia lo que no tiene, se generarán alteraciones en su vida y en la de aquellos que le rodean. Esas alteraciones pueden constituir una señal de que la codicia se está apoderando de usted.

Cómo consigue la codicia un punto de apoyo en nuestro corazón

Cuando me gradué en la universidad, yo no tenía objetivos financieros ni me sentía demasiado motivado por las cosas materiales. Simplemente deseaba tener éxito en mi carrera y ser

capaz de satisfacer las modestas necesidades materiales de mi familia. Para cuando nació nuestro segundo hijo, yo estaba profundamente endeudado y a duras penas ganaba el dinero suficiente para pagar todas nuestras facturas. Tras muchos fracasos, puse en marcha un nuevo negocio con mis socios. Fue una época excitante. Y, casi sin darme cuenta, mi centro de atención había cambiado de mi vida familiar al empeño de triunfar en los negocios. Viajaba 160 días al año, trabajando en un proyecto tras otro. Luego, los 160 días se convirtieron en 230. Para cuando nuestro negocio cumplió los diez años, yo me pasaba casi 300 días al año de viaje. Lo cierto es que no estaba trabajando tanto por dinero, ni por tener posesiones materiales. Mi codicia se centraba en crear más y más proyectos de éxito. Me encantaba mi trabajo. Pero, mientras tanto, estaba sacrificando a mi familia. En aquel entonces, yo hubiera jurado que mi problema no era la codicia, porque mi objetivo no era el dinero. Pero lo cierto es que sí que era codicia; codicia de logros, de elogios y de aprecio por parte de mis socios.

¿Se puede lograr un éxito extraordinario sin ser codicioso?

Quizá esté pensando usted: «¡Eh, un momento! ¡Yo compré este libro para conocer los secretos de Salomón para alcanzar éxito y riqueza!». Bueno, de hecho, usted puede lograr un extraordinario éxito e incrementar su riqueza utilizando los secretos de Salomón. No hay nada de malo ni de inmoral en querer tener éxito. Sólo se convierte en inmoral cuando el deseo viene coloreado de codicia. El verdadero éxito es una consecuencia natural de la sabiduría de Salomón sobre la diligencia, la comunicación, la vinculación con socios y el resto de temas que hemos tratado en este libro. La clave estriba en mantener la perspectiva correcta en sus esfuerzos por triunfar. Esté alerta ante los síntomas de aviso de la codicia; busque consejo en otras personas que le quieran. Si lo hace así, impedirá que la codicia consiga un punto de apoyo en su corazón y en su vida.

Líneas maestras de Salomón para alcanzar el éxito sin caer en la codicia

Salomón nos ofrece varias líneas maestras para alcanzar el éxito y la riqueza.

Céntrese en el logro más que en el dinero. ¿Qué es lo que *de verdad* quiere conseguir en su vida, con su familia, en su carrera o en un empleo o proyecto en concreto? Cuando sepa qué es lo que quiere conseguir, lo único que tiene que hacer es aplicar lo que ha aprendido acerca de la diligencia y del resto de estrategias de las que hemos hablado aquí. En Proverbios 14:23, Salomón escribió: «En todo trabajo hay ganancia, pero la mera charlatanería no lleva más que a la pobreza». Si usted aplica la verdadera diligencia a su trabajo en cualquier proyecto, tendrá éxito la mayor parte de las veces, siempre y cuando su impulso por lograrlo no le lleve a dejar de lado valores o prioridades más importantes.

Utilice su trabajo para alcanzar el éxito económico, más que ir en pos de la riqueza en otras ocupaciones. Salomón afirma que en todo trabajo hay ganancia, y nos dice que aportemos a nuestro trabajo diligencia y excelencia. Mi trabajo es el marketing. El trabajo de Warren Buffett estriba en las inversiones. Yo he hecho mucho dinero a través de mi trabajo, y he perdido mucho dinero intentando hacer dinero en áreas ajenas a mi campo de experiencia. Si usted aporta diligencia y excelencia a su trabajo, no dude que hará dinero. Si usted aplica la sabiduría de Salomón en los gastos (limitando sus deudas para revalorizar sus activos), no dude que sus ahorros crecerán. Si usted aplica su sabiduría a la hora de invertir (buscándose multitud de asesores y no intentando hacerse rico rápidamente), no dude que sus inversiones crecerán a buen ritmo.

No intente hacerse rico. Salomón dice claramente que no nos centremos en hacernos ricos, pues ésta es la mejor manera de acabar en la ruina. En Proverbios 23:4-5, escribe: «No te fatigues por enriquecerte; ten la sabiduría de controlarte. Pones tus ojos en ello y no hay nada, porque se hace alas como águila y se

vuela hasta el cielo». En todas las ocasiones en que he invertido en proyectos con la intención de hacerme rico, no he hecho otra cosa que perder mis inversiones. Por otra parte, cuando me he centrado en alcanzar objetivos a través de mi trabajo, he tenido más éxito del que yo hubiera podido imaginar. Todos quieren ganar en la lotería. Todos quieren hacerse ricos con el mínimo esfuerzo posible. Pero de todos esos 50 millones de personas que consiguen ganar en la lotería, 49.999.999 arrojan su billete de lotería (y su dinero) a la basura. Y lo mismo ocurre con los planes para hacerse rico rápidamente. Por cada ganador, hay millones de perdedores. Por otra parte, cien de cada cien personas que aplican la diligencia y la excelencia a su trabajo alcanzan más pronto o más tarde un destacado éxito. Aunque supone mucho más esfuerzo, prefiero estas probabilidades a las otras.

¿Cómo superar la codicia?

¿Cómo se puede eliminar la codicia, una vez nos hemos visto afectados por ella?

Céntrese en dar generosamente a aquellas personas que lo necesiten. En Proverbios 21:26, Salomón dice: «El justo da sin rehusar jamás». La generosidad es tanto la vacuna como el antídoto de la codicia. La forma más rápida de eliminar la codicia de su vida consiste en mantener un esfuerzo concentrado por dar a los demás. Y no necesita esperar a ser rico para ser generoso. Usted puede ser generoso con su tiempo, con su amabilidad, con sus palabras de aliento, con su trabajo y con cualquier posesión material o dinero que usted posea. Rick Warren, el autor de *The Purpose-Driven Life*,¹¹ cuando le preguntaron qué iba a hacer con los millones de dólares en derechos de autor que había recibido por las ventas de su libro, dijo que lo primero que iba a hacer era devolver el dinero de los veinte años de salario que su iglesia le había pagado a él. Él y su mujer eran «diezmeros al revés»; es decir, se quedaban el 10 por ciento para sí

11. *Una vida con propósito*. Vida Publishers. Marzo de 2003. (N. del T.)

mismos y daban el 90 por ciento de los derechos de autor a una organización benéfica que ellos habían fundado para satisfacer las necesidades de otras personas en todo el mundo. Pero esta generosa conducta comenzó mucho antes del enorme éxito de su libro. Rick Warren dijo que, cuando se convirtió en pastor de su iglesia, él y su mujer acordaron que darían el 10 por ciento de sus ingresos para las necesidades de otras personas, y que cada año incrementarían su acción benéfica con un punto más del porcentaje. Al cabo de diez años, estaban dando el 20 por ciento de sus ingresos y, tras veinte años, el 30 por ciento. Y eso era sobre el sueldo de pastor de su iglesia, antes de que su libro se disparara.

Deje de buscar la riqueza. En Proverbios 23:7, Salomón nos dice: «Del mismo modo que un hombre piensa en su corazón, así es él». Si sus pensamientos y sus emociones se centran en hacerse rico, terminará infectado por la codicia. En vez de esto, deje que sus pensamientos se centren en el logro y en satisfacer generosamente las necesidades de los demás.

No se deje engañar por la naturaleza de la codicia

Un amigo mío me contó en cierta ocasión una historia trágica de su infancia. Su madre le llevó una vez a un circo ambulante que había llegado a la ciudad, y recordaba haber visto cómo un domador de serpientes se introducía en una jaula con una pitón gigante. Como habría hecho muchas veces antes, el hombre se quedaba inmóvil mientras la pitón comenzaba a enroscarse en torno a su cuerpo. Luego, ante un público horrorizado, la pitón comenzaba a estrujar al domador. Pero la expresión del rostro de aquel hombre le hizo saber al público que algo andaba mal. No podía gritar, porque le faltaba el aire en los pulmones. Luego, el público pudo oír cómo comenzaban a romperse sus huesos. Para cuando los asistentes del circo consiguieron entrar en la jaula, el hombre había muerto. Mi amigo me preguntó: «¿Sabes cuál fue el error del domador de serpientes?». Y, cuando

le dije que no con la cabeza, me dijo: «Creía que tenía domesticada a la serpiente. Pero no se puede cambiar la naturaleza de una serpiente».

Lo mismo ocurre con la codicia. Creemos que podemos controlar un poquito de codicia en nuestra vida, pero no es cierto. No podemos quitar codicia a la codicia. Si usted le deja un pequeño resquicio en su vida, la codicia le quitará al final la vida, ya sea en sentido figurado ya sea en sentido literal.



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

Cómo detectar las semillas de la codicia en su vida

1. Vea si en su vida hay alguno de los siguientes síntomas de aviso de la codicia.
 - ¿Ansía usted lo que tienen otras personas?
 - Consiga lo que consiga, ¿no tarda en querer más?
 - ¿Se precipita con frecuencia por conseguir lo que quiere?
 - Para obtener lo que quiere, ¿compromete sus prioridades, sus valores o su ética personal?
 - ¿Se siente menos satisfecho y realizado?
 - ¿Experimenta más alteraciones en sus empresas o en su vida en general?
2. ¿Tiene problemas con la codicia en...
 - su trabajo o su carrera?
 - sus inversiones o en sus ahorros?
 - su deseo por adquirir cosas?
 - sus relaciones?
 - sus actividades de tiempo libre o sus aficiones?
3. Describa las acciones concretas que puede emprender para superar la codicia.
4. ¿Utiliza usted tarjetas de crédito para comprar cosas no imprescindibles antes de tener dinero suficiente para poder permitirselas?
5. ¿Qué debería hacer usted para dejar de comprar cosas no imprescindibles antes de tener dinero suficiente para poder permitirselas?



Cómo derrotar al enemigo de la felicidad y del éxito

*El orgullo precede a la ruina;
el espíritu altivo a la caída.*

PROVERBIOS 16:18

La actitud que precede a la caída

Una actitud que puede provocar las consecuencias más devastadoras, tanto en su vida personal como en sus negocios, es el orgullo, al que también nos podemos referir como arrogancia o vanidad. Es una actitud cuyas semillas están presentes en todos los seres humanos. Ha destrozado la vida de muchas personas, ha desunido familias, ha socavado empresas e incluso ha provocado la caída de naciones enteras. Puede introducirse sigilosamente en el espíritu sin que uno se percate de ello, o puede precipitarse sobre la persona de repente, como un *tsunami* sobre un tranquilo pueblo costero. Es una actitud con la que todos tenemos que lidiar a lo largo de la vida. Nos enfrentamos a ella todos los días de una forma u otra. Si se la reconoce y se la aborda, se la puede tener controlada y se puede neutralizar su poder destructivo. Si se la ignora o se la alimenta, puede crecer como un cáncer.

Uno de los acontecimientos más esperados y más vistos de los Juegos Olímpicos de Invierno es el de las finales femeninas de patinaje artístico. En el año 2002, Michelle Kwan era la vigente campeona del mundo, además de la favorita indiscutible para ganar la medalla de oro. La mañana anterior a las finales, Katie Couric le hizo una entrevista a Michelle para *The Today*

Show y, al preguntarle por qué había dado por finalizada su relación con su entrenador de toda la vida antes de los Juegos Olímpicos, la campeona le dijo que quería que el mundo supiera que ella podía ganar por sí sola, sin la ayuda de un entrenador. Katie indicó que Michelle iba a tener a su padre en el puesto donde hubiera estado su entrenador, y Michelle respondió: «Sí, pero no como entrenador. Mi padre va a estar ahí por su apoyo emocional».

En aquel momento, me volví a mi esposa y le dije: «¡No va a ganar!». «¿Por qué dices eso?», respondió Shannon. «Porque ha tomado esa decisión por orgullo... esa chica va a tener una caída». Michelle quería que el mundo supiera que ella, y sólo ella, era la que conseguía la victoria, que no iba a ganar por la estrategia ni por las habilidades de su entrenador. Por desgracia, tal como yo había predicho, aquella noche, en mitad de uno de los más importantes acontecimientos de su vida, Michelle cayó. Y perdió la joya de la corona de su carrera, la medalla de oro olímpica.

Aquella misma noche, pudimos ver prepararse para su actuación sobre el hielo a una patinadora norteamericana de dieciséis años llamada Sarah Hughes, y me di cuenta de que ella y su entrenador mantenían una concentrada conversación en el último instante. Vi que la muchacha miraba atentamente a su entrenador a los ojos, absorbiendo cada una de sus palabras. Asintió con la cabeza, sonrió alegremente y salió patinando a la pista. «Observa esto —le dije a mi mujer—. Va a hacer la actuación de su vida.» Y Shannon me preguntó: «¿Cómo lo sabes?». «Fíjate en lo humilde que es. Ha absorbido los consejos de su entrenador como una esponja. La chica no cree que pueda ganar, de modo que no tiene presión. Simplemente, va a salir ahí para hacer lo que más le gusta, y va a intentar hacerlo como nunca antes lo ha hecho.» Y eso fue exactamente lo que hizo. De hecho, hizo un movimiento (un cuádruple salto) tan difícil que ninguna patinadora lo había intentado antes en competición alguna. Lo hizo de forma impecable; y no solamente una vez, sino dos. Y se hizo con el oro.

No cuento esta historia como crítica a Michelle Kwan. Ha sido campeona del mundo muchas veces, además de una de las más grandes patinadoras de todos los tiempos. Cuento esto simplemente porque, para mí, lo que hizo Michelle ofrece una imagen vívida del orgullo y de sus consecuencias, mientras que la actitud de Sarah demuestra que la humildad tiene sus recompensas. Todos nos las tenemos que ver con el orgullo. Yo he perdido millones de dólares y he sufrido unos angustiosos fracasos personales y en los negocios debido a que el orgullo y la arrogancia tintaban mis pensamientos.

El orgullo suele ser muy sutil; ni siquiera nos damos cuenta de su influencia. Y fue el orgullo el que llevó a Salomón a su caída. A despecho de su ilimitado poder, de su riqueza y de su sabiduría, perdió casi todo lo que más valoraba por causa del orgullo. Salomón sabía que el orgullo podía traerle la caída, pues escribió: «El orgullo precede a la ruina, el espíritu altivo a la caída». Sin embargo, el orgullo es un enemigo tan astuto e implacable que, aun siendo conocedor de su poder destructivo, puedes sucumbir ante su seductora llamada.

Ahora, avancemos en el tiempo casi 2.800 años. El calificativo que más utilizaron los entendidos para describir a los ejecutivos de Enron fue el de «arrogancia extrema». Esa arrogancia le costó la vida a uno de esos ejecutivos, supuso la pérdida de la reputación de otros, los empleos y los ahorros de toda la vida de miles de empleados, y la pérdida de decenas de miles de millones de dólares para sus inversores, acreedores y proveedores. Tratar socialmente el orgullo como un patinazo habitual e inofensivo es tan necio como confundir el mortal virus del ébola con un resfriado común.

No se puede vencer a un enemigo al que no se comprende

¿A qué se refiere Salomón cuando utiliza las palabras «arrogancia» y «orgullo»? No se refiere a esa emoción que uno siente

cuando su hijo o su hija mete el gol de la victoria en un partido de fútbol. Está hablando de una transformación que tiene lugar en nuestro corazón. La palabra hebrea se deriva de un término que significa «hinchado» o «elevado». La persona orgullosa o arrogante tiene un ego hinchado. Piensa que es mejor que los demás, que merece más que los demás. Suele creer que es el único responsable de lo que ha conseguido. Se atribuye los méritos de todo lo bueno que le ocurre en la vida y culpa a los demás de todo lo malo que le ocurre.

El orgullo no se limita a una clase económica o social. Se puede encontrar tanto entre ricos como entre pobres, tanto entre personas de buena educación como entre personas sin formación alguna. Y la causa del orgullo estriba en el hecho de centrarse en sí mismo. Queremos ser la autoridad última en nuestra vida y, en lo más profundo de nuestro corazón, deseamos que todos los demás satisfagan nuestras necesidades, nuestros deseos y nuestras expectativas. Nos comportamos como si esas necesidades, esos deseos y esas expectativas fueran más importantes que los de los demás. Si le pregunta usted a cien personas: «¿Sucumbe usted ante el orgullo o la arrogancia en su vida?», al menos el noventa y nueve por ciento le responderá que no. Pero la tragedia es que, si uno no se da cuenta de que tiene un problema con el orgullo, no hará nada para superar su influencia.

Las consecuencias del orgullo

No se puede esperar una felicidad duradera. En Proverbios 26:12, Salomón escribe: «¿Has visto a un hombre que se cree sabio? Más se puede esperar de un necio que de él». Es decir, la persona cuya vanidad le hace creer que es mejor o más listo de lo que es tiene menos esperanzas que un necio de conseguir algo de verdadero valor.

Cuando dejé de lado las sugerencias de mis consejeros y de la gente que me quería acerca de aquellas malas decisiones de inversión, lo que me impulsó fue la codicia. Pero, por debajo de

ella, estaba la arrogancia. Dejé a un lado sus consejos porque pensé que yo sabía más que nadie. Eso es el orgullo, simple y llanamente.

El conflicto. Si mantiene usted alguna relación en la cual da la impresión de que las discusiones se disparan por cualquier minucia, ésta debería ser una señal de que o bien usted o bien la otra persona tiene un problema de orgullo. Según Salomón, la persona orgullosa no sólo atrae las disputas, sino que las *provoca*. «El de corazón orgulloso provoca disputas.» Pero Salomón fue aún más lejos, pues dijo que el orgullo es la principal fuente de conflictos. La persona a la que el orgullo le domina sólo se siente validada cuando los demás concuerdan con su punto de vista. Ven el desacuerdo como una afrenta personal a su estima y, como consecuencia de ello, cualquier desacuerdo debe ser atacado. Si se da cuenta de que es usted muy discutidor, quizá haya llegado el momento de que considere qué parte juega el orgullo en su actitud y en su comportamiento.

La caída. En Proverbios 18:12, Salomón advierte: «El corazón humano se llena de orgullo antes de la caída». Cuando yo tenía diecisiete años, las Fuerzas Aéreas me enviaron a mí y a otros once cadetes de la Patrulla Civil del Aire a un programa en el cual nos iban a enseñar a volar en velero (planeador). En los primeros días del curso, los cuatro pilotos instructores hicieron apuestas sobre cuál de ellos tendría al primer alumno volando solo. En sus prisas por ganar la apuesta, mi instructor, en los comienzos de mi entrenamiento, saltó de mi planeador, dio una palmada en el cristal de la carlinga e hizo una señal al avión remolcador para que me elevara en mi primer viaje solo. Siendo consciente de que no estaba preparado, fui sumamente humilde en mi planteamiento de aquel vuelo, ejecutando cada una de sus etapas con sumo cuidado. Mi vuelo fue un gran éxito, y mi instructor ganó la apuesta. Días después, cuando casi todos los alumnos habíamos volado ya solos, hubo tiempo para un vuelo más. Salté rápidamente dentro de la cabina del planeador, pensando que ahora ya estaba preparado para cualquier cosa. El

orgullo me hinchó la cabeza y me nubló la vista. Al principio, el vuelo fue bien, fui capaz de navegar en las térmicas (columnas de aire ascendente) durante casi cuarenta y cinco minutos, en un vuelo que debería haber durado sólo quince. Desgraciadamente, en mi arrogancia, me alejé demasiado del campo de aviación y terminé desorientado y perdido.

Dado que los planeadores no tienen motor, uno se viene abajo cuando las térmicas desaparecen, y no puedes hacer absolutamente nada al respecto. Terminé aterrizando a casi dos kilómetros del campo, y fui humillado por mi instructor delante de todos los cadetes. Fue sólo una de mis muchas caídas en la vida que vinieron a consecuencia de mi orgullo.

En los negocios, he hecho varias campañas de marketing de las que en la industria denominamos *grand-slam home runs*¹² es decir, proyectos que han generado centenares de millones de dólares en ventas. Y, a veces, estos proyectos vinieron seguidos por otros proyectos que fueron un completo fracaso. ¿Por qué? Porque mis *home runs* se me subieron a la cabeza y me hicieron arrogante, lo cual me llevó directamente a los fracasos que siguieron.

Desgracia y humillación. En Proverbios 11:2, Salomón escribe que, cuando el orgullo levanta la cabeza, «viene la desgracia». «El orgullo del hombre le humillará», afirma. ¿Puede usted imaginarse la vergüenza y la depresión que le pueden sobrevenir a uno cuando pierde todos sus ahorros porque no quiso seguir los consejos de todos aquellos a los que admira y quiere? ¿Puede imaginarse lo que uno puede sentir cuando ha

12. Un *home run* es un término propio del béisbol, y se le da a aquella jugada en la que un jugador es capaz de recorrer las cuatro bases del campo tras batear la pelota. El *grand-slam home run* se da cuando, además del bateador que logra el *home run*, finalizan también sus carreras los tres compañeros que están en las tres primeras bases, consiguiendo así cuatro carreras en una sola jugada. Es decir, se trata de la jugada de máxima puntuación a la que se puede aspirar en el béisbol. (N. del T.)

presionado a sus socios para seguir adelante con un proyecto al cual destinan miles de horas y en el cual invierten millones de dólares, sólo para verlo fracasar? Éstas son algunas de las cosas que he experimentado como consecuencia de mi arrogancia. Le podría dar a usted muchos más ejemplos. Humildad o humillación. Salomón nos ofrece una sencilla elección. En cualquier situación dada, podemos dejar que la humildad o que el orgullo dirijan nuestras decisiones y nuestro comportamiento. Si dejamos que nos domine el orgullo, normalmente, tras él, vendrá una dolorosa humillación.

Cómo tratar eficazmente con el orgullo

Es de todo punto crucial que aprendamos a detectar la presencia del orgullo y que aprendamos a tratar eficazmente con él. A principios de la década de los setenta, yo trabajaba para un gran banco al cual venía de vez en cuando el agente del Tesoro de Estados Unidos, un experto en dinero falsificado. Cuando le preguntaron que cuánto tiempo había estado estudiando billetes falsos, respondió: «No estudio billetes falsos, sólo estudio los billetes de verdad». Y explicó que disponiendo de un conocimiento absoluto de cada centímetro cuadrado de un billete genuino de veinte, cincuenta y cien dólares, podía detectar un billete falso casi al instante. Lo mismo ocurre con el orgullo. La mejor forma de reconocerlo es comprender la naturaleza de la verdadera humildad. Si uno se familiariza íntegramente con sus características, podrá identificar rápidamente su ausencia. Y cuando la humildad está ausente, el orgullo toma el control.

¿Qué es la verdadera humildad? No es una persona cubierta de harapos y cenizas que exclama, «Señor, ten misericordia de mí». La verdadera humildad comienza con la creencia, de todo corazón, de que los demás te hacen posible que tengas todo aquello que valoras en la vida. Cuando una persona cree de verdad eso, lleva con ella el espíritu entusiasta y agradecido de un aprendiz, de aquel que valora las aportaciones y las contribucio-

nes de los demás. Para un aprendiz es fácil aceptar las opiniones, los puntos de vista y las verdaderas necesidades de los demás. De hecho, uno de los rasgos más admirados de las personas verdaderamente humildes es su tendencia a poner las necesidades ajenas por delante de las propias cuando es necesario.

Una mujer le pidió al antiguo pastor de mi iglesia, el doctor Jim Borrór, mientras estaba de visita en una iglesia del noroeste del país, que hablara con su marido, un empresario multimillonario que tenía en su empresa miles de empleados. Aunque poseía decenas de millones de dólares y todo lo que el dinero puede comprar, ese hombre era muy desdichado, estaba amargado y era muy arisco. Nadie quería estar cerca de él, y allá donde iba todo eran discusiones y conflictos. Resultaba antipático a sus empleados, e incluso a sus hijos. Su mujer lo toleraba a duras penas.

Al poco de conocerlo, y tras escucharle hablar de sus logros, el doctor Borrór se dio cuenta de que el corazón y la mente de aquel hombre estaban dominados por el orgullo. Decía haber construido su empresa de la nada él solo, que ni siquiera sus padres le habían dado un céntimo, y que se había abierto camino desde la universidad.

Jim le dijo:

—De modo que usted lo ha hecho todo por sí solo.

—Sí —respondió el hombre.

—Nadie le ha dado nada —insistió Jim.

—¡Nada!

—Entonces, ¿quién le cambió los pañales? —preguntó el pastor— ¿Quién le dio de comer cuando era un bebé? ¿Quién le enseñó a leer y a escribir? ¿Quién le dio empleo después de la universidad para ir abriéndose camino? ¿Quién le dio su primer empleo después de la universidad? ¿Quién sirve la comida en la cafetería de su empresa? ¿Quién limpia los inodoros en los servicios de su empresa?

El hombre bajó la cabeza, avergonzado. Poco después, con lágrimas en los ojos, dijo:

—Ahora que lo pienso, no he conseguido nada yo solo. Sin la bondad y sin el esfuerzo de otras personas, probablemente no habría hecho nada.

Jim asintió con la cabeza y preguntó:

—¿No cree que esas personas se merecen que les dé las gracias?

El corazón de aquel hombre se transformó, al parecer de la noche a la mañana. En los meses que siguieron, escribió cartas de agradecimiento a todas y cada una de las personas que él pensaba que habían contribuido significativamente en su vida. También escribió notas individuales de agradecimiento a cada uno de sus 3.000 empleados, y no sólo parecía sentir una profunda gratitud por todos, sino que, además, empezó a tratar a toda la gente de su alrededor con respeto y con afecto. Cuando el doctor Borrór volvió a visitarle uno o dos años después, casi no podía reconocerle. La felicidad y la paz habían reemplazado a la ira y al conflicto en su corazón. Parecía varios años más joven. Y sus empleados le querían, por tratarles con el honor y el respeto que la verdadera humildad engendra.

Lo que el dinero no puede comprar

Honra y apoyo. Mientras el orgullo hace caer al hombre o a la mujer, la humildad los eleva. Salomón dice: «Pero el honor sostendrá al humilde en el espíritu». Cuando Salomón habla de la humildad, está hablando de esa humildad que impregna todo lo que uno es; aquellos que son «humildes de espíritu» consideren a los demás tan importantes como ellos mismos. También contemplan lo que tienen con gratitud, reconociendo las contribuciones de los demás en sus vidas. Salomón dice que, para aquellos que viven con humildad, el honor les sostendrá en los buenos y en los malos momentos.

Minnie Aiton entró en la universidad a los dieciséis años como un cerebro en matemáticas. Tenía el cociente intelectual de un genio y una memoria fotográfica. Pero, con la llegada de la

Gran Depresión, dejó la universidad para convertirse en auxiliar administrativa de una minúscula sociedad de préstamos inmobiliarios de Arizona, y la nombraron primera empleada de la firma. Con el tiempo, aquella empresa se convertiría en una de las más grandes instituciones financieras de Estados Unidos y, en su despliegue, Minnie no sólo llevó a cabo las tareas que tenía encomendadas, sino que entrenó además a la casi totalidad de los directores de la organización en multitud de habilidades y disciplinas. Se la tenía por la persona que más sabía de préstamos inmobiliarios en todo el estado, aquella a la que cualquiera le podía consultar sus problemas. El director general de la compañía me dijo personalmente que ella era, sin lugar a dudas, la persona más admirada y querida de la empresa. En su funeral, alguien me dijo: «Cada vez que te acercabas a Minnie, tenías la sensación de ser la persona más importante del mundo; sabías que ella te atendería y que haría cualquier cosa por ayudarte». Cerca del final de su carrera, un abogado le contó que muchas, muchas personas le habían dicho: «Si fuera un hombre, la habrían nombrado vicepresidenta de la compañía hace años», y le dijo que, si ella le permitía que la representara, pondría un pleito mediante el cual conseguiría para ella millones de dólares. ¿Sabe cuál fue su respuesta? «¿Por qué tendría que hacerles una demanda? Durante cuarenta años, me han dado mi paga cada dos semanas, y han pagado las vacaciones y la seguridad sanitaria de mi familia.» Y con eso, mi querida madre rechazó su oferta. Todos eran conscientes de su humildad. Era la tía favorita de sus veintisiete sobrinos y sobrinas, la favorita de la familia para primos, tíos y cuñados. El honor brilló sobre ella durante sus ochenta y seis años de vida.

Sabiduría. En Proverbios 11:2, Salomón afirma que «con la humildad, llega la sabiduría». En otras palabras, cuanto más humilde eres, más sabio te haces. A diferencia del orgulloso, que cree que lo sabe todo, el humilde valora lo que los demás le pueden enseñar. Es como una esponja, que se empapa de sabiduría con cada experiencia y con cada persona con la que se encuentra.

Cómo sustituir el orgullo por la humildad

La humildad y el orgullo no pueden coexistir en el corazón al mismo tiempo. La presencia de uno elimina al otro. Es decir, más que concentrarse en desarraigar el orgullo del corazón, lo que tenemos que hacer es descubrir lo que podemos hacer para que la humildad arraigue en nuestro pensamiento y en nuestras interacciones.

Sea agradecido. Comience por centrar su atención con más frecuencia en las cosas buenas que hay en su vida, en las increíbles contribuciones que los demás han hecho para que usted disfrute de todo aquello que valora. Haga una lista de cosas que valora, comenzando por las más importantes. Cuanto más larga sea la lista, mejor. Por ejemplo, los puntos más importantes de mi lista son mi relación con Dios, mi familia, la salud de mi familia, mi salud, mis amigos más queridos, mi claridad mental, mi capacidad para ganarme la vida, mis socios y el éxito de nuestros negocios. Aunque reconozco mi contribución a cada una de estas cosas, no podría disfrutar de ninguna de ellas si no fuera por la contribución de los demás. Junto a cada uno de los puntos de su lista, escriba los nombres de las personas que le han ayudado en esa parte de su vida. Cuando comience a darse cuenta de las contribuciones que han hecho todas esas personas en su existencia, el espíritu de la gratitud comenzará a emerger de forma natural y, a medida que esto ocurra, la humildad también crecerá.

Esté más atento a las necesidades de los demás y céntrese más en ellas. Concéntrese más en contribuir a las necesidades de los demás. Así, su gratitud y su humildad irán en aumento. ¿Por qué era tan humilde la Madre Teresa? No lo era por lo que tuviera o no, ni por nada de lo que podamos recordar que decía. Lo era porque toda su vida estuvo dedicada a satisfacer las necesidades de los demás. Se centró tanto en satisfacer sus necesidades, que prestaba poca atención a las cosas materiales de las que ella misma carecía. Pero no hace falta que usted viva una vida de sacrificio de la magnitud de la Madre Teresa. Lo único

que tiene que hacer es estar más atento a las necesidades de los demás y estar más agradecido por lo que tiene.

Algunos pensamientos para finalizar

Permitame que le deje tres ideas más de las que Salomón ofrece sobre el tema del orgullo.

Arrogancia y pereza. Salomón nos dice en Proverbios 26:16 que la persona vaga y perezosa se tiene por más sabia que siete personas sabias. Es decir, que las personas perezosas no trabajan porque creen que son mejores que aquellas que sí lo hacen.

El orgullo y el rico. En Proverbios 28:11, Salomón nos dice que el hombre rico se cree sabio porque es rico, y de ahí que cese de aferrarse al espíritu del aprendiz. El hombre pobre, por otra parte, es consciente de su necesidad de entendimiento y de sabiduría, y de ahí que la busque activamente.

No se asocie con el arrogante. En Proverbios 16:19, Salomón escribe: «Mejor es ser de espíritu humilde con los pobres, que participar en el botín con los soberbios». Es decir, es mejor seguir siendo humilde y tener por amigas a personas humildes, que asociarse con un hombre arrogante.

Salomón sabía más acerca del orgullo que posiblemente nadie que haya existido. Y, sin embargo, en la mitad de su vida, dejó a un lado sus conocimientos acerca del orgullo y cayó víctima de él. Lo mismo le puede pasar a cualquiera. Tenemos que estar constantemente alerta, al acecho de los síntomas del orgullo en nuestra vida. En la sección que viene a continuación de «Conocimientos para alcanzar la sabiduría», le sugiero una lista de la que puede usted hacer uso para «comprobar el orgullo» de forma periódica. Revise regularmente su lista de las contribuciones que han hecho los demás en su vida, y no deje de añadir los elementos que considere necesarios. Si el orgullo pudo provocar la caída del hombre más sabio, rico y poderoso que hubo en la Tierra, piense en el impacto que podría tener en su propia vida.



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

1. Haga una «lista de agradecimiento», como se ha explicado antes. Revísela a diario y añada lo que considere oportuno.
2. Utilice la lista siguiente. ¿Domina la humildad (o el orgullo) sus actitudes y sus actividades?

LISTA DE SÍNTOMAS DEL ORGULLO

- ¿Ignora o desatiende las necesidades de los demás?
- ¿Ve la mayoría de las cosas desde su propia perspectiva en lugar de intentar comprender el punto de vista de la otra persona?
- ¿Habla mucho y escucha poco en sus conversaciones o discusiones con colegas, amigos o familiares?
- ¿Se concentra más en lo que va a decir después que en lo que la otra persona está intentando transmitirle?
- ¿Mide su éxito por su trabajo, por sus títulos, su salario o sus posesiones?
- ¿Es discutidor?
- ¿Suele culpar a los demás de sus problemas o de sus fracasos?
- ¿Le cuesta admitir que se ha equivocado?
- ¿Le interesan de verdad las opiniones y los sentimientos de los demás?
- ¿Suele menospreciar a los demás?



Los cimientos del éxito según Salomón

*Adquirir sabiduría, cuánto mejor que el oro;
adquirir entendimiento es preferible a la plata.*

PROVERBIOS 16:16

La diferencia clave entre sabiduría y conocimiento

En las sociedades antiguas, las casas se solían construir sin cimientos. Sin embargo, los constructores aprendieron al fin una dura lección: que si bien sus construcciones ofrecían refugio en el buen tiempo, no eran fiables cuando llegaban las tormentas. De hecho, los temporales solían destruir comunidades enteras. En la actualidad, a ningún arquitecto se le ocurre diseñar un edificio sin cimientos. Son los cimientos los que dan al edificio la integridad sobre la cual encuentra sustento el resto de la estructura. Sin unos cimientos sólidos, no se puede construir nada importante, si se pretende que dure.

Lo mismo sucede en los negocios y en la vida personal de cada uno. Y, sin embargo, la mayoría de los adultos construye su vida personal y sus negocios sin unos cimientos firmes. Afrontan el día a día sin considerar suficientemente la planificación. Quizá lleven una agenda diaria llena de listas con lo que hay que hacer, donde reflejan sus intenciones a lo largo de la jornada. Pero viven la vida al día, reaccionando constantemente a los vientos del cambio. Y, cuando se encuentran con las inesperadas tormentas de la vida, se sienten inquietos y aturdidos, y suelen

tomar decisiones equivocadas que, en ocasiones, traen desastrosas consecuencias.

¡No necesita un alto cociente intelectual para hacerse sabio!
Un amigo mío fue el jefe del equipo de ingenieros que diseñó y construyó el procesador central del ordenador más avanzado del mundo en 1976. Mientras me hacía una relación de los muchos avances que tenía su ingenio, afirmaba orgulloso que podía recibir más de mil millones de bytes de información por segundo. Yo le pregunté cuántos bytes podía recibir y procesar simultáneamente, y él, un tanto desconcertado, me respondió: «Bueno, sólo uno». Le pregunté qué pensaría de un ordenador que pudiera recibir y procesar millones de bytes simultáneamente, y me respondió: «Eso es imposible». Entonces, le expliqué que el cerebro humano recibe y procesa más de dos millones de bytes de información simultáneamente, *sólo de cada ojo*. Añádanse todos los demás bytes que procesa de los otros cuatro sentidos y de toda la información que recibe de los órganos y las células de todo el organismo, y el número se eleva a decenas de millones de bytes simultáneamente. Y, mientras que su ordenador ocupaba toda una habitación, este ordenador está miniaturizado y ocupa no demasiados centímetros cúbicos.

¿Qué es lo que pretendo decir con esto? Que cada uno de nosotros dispone del ordenador más avanzado del mundo, y es capaz de conseguir cosas que están más allá de lo que la mayoría podría imaginar. Pero, para optimizar su uso y lograr los altos niveles de éxito y felicidad que todos podemos alcanzar, nuestro ordenador debe ser programado con el software más adecuado. Y Salomón nos ofrece el mejor sistema de software que jamás se haya diseñado. Él lo llama «sabiduría».

El cociente intelectual (CI), o nivel de inteligencia general, es algo con lo que todos nacemos. Pero no hace falta tener un alto CI ni ser un académico erudito para adquirir sabiduría. Muchos genios se han comportado de forma ciertamente necia, y los eruditos mejor formados del mundo no tienen mejor historial en el

campo de la felicidad personal o del éxito material que el resto de los humanos. Por otra parte, la inmensa mayoría de las personas que han obtenido los mayores logros en el mundo (incluidos Edison, Rockefeller, Henry Ford, Clara Barton, Helen Keller y Oprah Winfrey) no eran eruditos ni genios. Pero, en momentos cruciales de sus vidas, tomaron sabias decisiones que catapultaron sus logros desde la mediocridad hasta las estrellas.

Alcanzar la verdadera sabiduría proporciona unos cimientos sólidos desde los cuales podrá tomar decisiones sabias durante el resto de su vida. Salomón nos ofrece los pasos específicos a seguir para convertirnos en individuos sabios. Y esta sabiduría no es algo pasivo, sino más bien sumamente activo, y puede generar toda una vida de éxito extraordinario y felicidad.

La sabiduría es algo infinitamente diferente del mero conocimiento, como substancial es la diferencia entre leer acerca de un multimillonario y serlo. ¿Qué prefiere usted, saber acerca de multimillonarios o ser uno de ellos? El conocimiento estriba simplemente en adquirir información. Vivimos en la era de la información. Podemos disponer de más información en un día de la que podían recabar nuestros abuelos en todo un año. Pero disponer de información no nos conduce de por sí al éxito, a la alegría o a una realización duradera.

El *entendimiento* estriba en aprender el modo de distinguir entre la información que es verdadera y práctica, y la información que no lo es. El entendimiento pone el énfasis en la verdad y en su aplicación práctica.

La *sabiduría* va un paso más allá. Toma esas verdades que tienen un gran valor y las aplica correctamente a situaciones, circunstancias o a la vida en general.



CONOCIMIENTO: Adquisición de información.

COMPRESIÓN: Discernir y evaluar verdades importantes y prácticas.

SABIDURÍA: Acto de *aplicar* las verdades evaluadas a cualquier situación dada y a la vida en general.

La adquisición de la sabiduría

Salomón da un gran valor a la adquisición del entendimiento, y un valor más alto todavía a la aplicación de la sabiduría. He aquí algunos de los beneficios que él asegura a aquellos que construyan su vida sobre los cimientos de la sabiduría:

Una cuenta corriente de conocimiento. Imagine que tiene usted una cuenta corriente tan abultada que en cualquier momento que necesite algo, puede simplemente extender un cheque, sin importarle la cantidad. El hombre sabio, dice Salomón, almacena conocimiento en esa «cuenta de sabiduría». Puede sacar fondos de ella cada vez que se encuentre en una necesidad o en cualquier situación que requiera una sabia decisión. Tanto si lo que necesita es una solución en un momento delicado como sabiduría para capitalizar una oportunidad, siempre tiene a su disposición gran cantidad de conocimiento de donde extraer. Pero no ocurre lo mismo con el necio. En Proverbios 10:14, Salomón escribe: «Los sabios atesoran conocimiento; la boca del necio es ruina inmediata».

Entender por qué actúa usted del modo en que actúa. ¿Cuántas veces ha hecho usted algo estúpido o se ha dejado llevar por su carácter y ha pensado: «¿Por qué demonios hice eso?» o «¿En qué estaba yo pensando?». Si usted no entiende su comportamiento, lo repetirá una y otra vez. Pero no es éste el caso cuando uno adquiere sabiduría. Como dice Salomón en Proverbios 14:8: «La sabiduría del prudente es entender su conducta». A medida que vaya comprendiendo usted mejor su comportamiento y sus inclinaciones naturales, empezará a tomar decisiones mejores, en lugar de dejarse llevar por esas inclinaciones naturales.

Una fuente de vida. La mayoría de los norteamericanos recuerda de sus primeras clases de historia que Ponce de León fue el primer europeo en poner el pie en Florida. Ponce de León iba en busca de la Fuente de la Eterna Juventud. Pero no llegó a encontrarla por el mero hecho de que esa fuente no existe. Salomón nos habla de una fuente mucho más práctica y milagrosa

en Proverbios 16:22. Él la llama «fuente de vida». ¿De qué se trata? Del entendimiento. Como una fuente, el entendimiento no sólo trae vida a nuestras necesidades y deseos más profundos, sino que también le convierte a uno en una fuente de vida para todos aquellos que le rodean.

El favor de las figuras de autoridad. Cuando éramos niños, nada nos parecía mejor que el hecho de que un entrenador o un maestro nos sonriera o nos diera una palmadita en la espalda y dijera: «¡Muy bien! ¡Buen trabajo!». Y lo mismo ocurre con los adultos. No nos gusta nada que una figura de autoridad se moleste con nosotros, tanto si es la pareja, como el jefe o un agente de policía. Salomón nos dice que, si actuamos sabiamente, nos *ganaremos* el favor de las figuras de autoridad (Proverbios 14:35). También dice: «El hombre será distinguido según su sabiduría» (Proverbios 12:8). Una distinción es un elogio acompañado por un premio. En el mundo empresarial, ese premio es normalmente una paga extra o un aumento de sueldo.

Valor y honor. Según Gary Smalley, el deseo número uno del hombre es que le admiren. Y todos, hombres, mujeres, jóvenes y niños, quieren sentirse valorados. Salomón nos dice que la única manera segura de ser valorado y honrado es ser sabio: «El sabio heredará el honor».

Riquezas. Salomón se refiere tanto a riquezas materiales como espirituales. Las riquezas materiales se pueden medir en términos de carteras, cuentas bancarias y posesiones. Las riquezas espirituales se miden mediante el amor, la satisfacción, la dicha, la paz, y el sentido que usted experimenta y las necesidades de los demás que usted ayuda a satisfacer. Demasiadas personas sacrifican las riquezas espirituales yendo en pos de riquezas materiales. Pero yo estoy convencido de que conseguir riquezas materiales requiere de mucha menos sabiduría que lograr riquezas espirituales. Salomón nos dice que los sabios pueden conseguir ambas. «Corona de los sabios es la riqueza», dice en Proverbios 14:24. Observe que dice que la riqueza es la corona, no el corazón ni el alma, del sabio. El *corazón* del sabio se centra

en un sistema de valores que refleje la verdadera sabiduría y los valores y prioridades espirituales que trae la sabiduría. Ése es el motivo por el cual el hombre más rico que jamás existió pudo decir con autoridad, «Adquirir sabiduría, cuánto mejor que el oro; adquirir entendimiento es preferible a la plata».

Protección y seguridad. En Proverbios 2:11-12, Salomón escribe: «La discreción te protegerá, y el entendimiento te guardará. La sabiduría te salvará de los caminos de los malvados, de los hombres cuyas palabras son perversas». La sabiduría no sólo nos protege de situaciones peligrosas, sino que, igualmente importante, impide que seamos presa de personas de valores, motivos o intenciones poco éticas: de la persona que pretende estafarle sus ahorros, o del socio en los negocios que pretende que usted cierre los ojos para que no se interponga en una decisión o una práctica poco ética. Salomón nos habla de conseguir un nivel de discernimiento que nos permita ver más allá de las fachadas de personas sin escrúpulos de todo tipo, y dice que este mismo discernimiento protegerá al sabio de aquellos que les podrían seducir en situaciones comprometidas.

Una larga vida. Los que construyen su vida sobre los cimientos de la sabiduría tienen ciertamente una vida más larga. Acepta la sabiduría, dice Salomón, «y los años de tu vida se te multiplicarán» (Proverbios 4:10). Una vez más, Salomón distingue entre conocimiento y sabiduría. Permítame que le dé otro ejemplo de la diferencia entre ambos. Todo el mundo sabe que no llevar puesto el cinturón de seguridad en el automóvil puede costarle la vida; y, sin embargo, la mitad de las 43.000 víctimas mortales que se cobran los accidentes de tráfico cada año la forman personas que no llevaban puesto el cinturón de seguridad. Todos saben que fumar puede acortar la vida; y, sin embargo, centenares de miles de norteamericanos mueren todos los años por enfermedades provocadas por el hábito de fumar. No es suficiente con tener información. Para recoger la cosecha de lo que Salomón promete, usted tendrá que adquirir y ejercitar la sabiduría constantemente.

Las consecuencias de no alcanzar la sabiduría

Una vida sin sentido, sin satisfacción ni felicidad. En Proverbios 21:16, Salomón dice: «El hombre que se aparta del camino del entendimiento permanecerá en la congregación de los muertos». Es una declaración bastante potente. Se refiere a aquellas personas que están físicamente vivas, pero espiritualmente muertas; a aquellas cuya vida no se construye sobre valores. Y dado que sus esperanzas, sus sueños y sus valores se basan en lo temporal, al final terminan magulladas y golpeadas por los vientos del cambio y las tormentas de la vida. Se pueden sentir felices o realizados por algún tiempo, pero cuando cambian las circunstancias se desvanece su felicidad y su realización. Se ponen en lista de espera para pasar por el diván del terapeuta o por la mesa de operaciones del cirujano plástico. Sin embargo, la vida construida sobre la sabiduría jamás se ve privada de su sentido, su alegría o su valor. ¿Le gusta a usted el «ir pasando» simplemente por la vida? Salomón dice que ése es el destino de aquel que no construye su vida sobre los cimientos de la verdadera sabiduría.

Se toman decisiones que parecen buenas pero que salen mal. Muchas veces en la vida creemos estar tomando la decisión correcta, para darnos cuenta con el tiempo de que fue una mala decisión. Recientemente, a una mujer de la zona donde vivo que llevaba a su hija en el automóvil a casa de una amiga, le disparó su ex marido desde su propio coche después de situarse a su costado. Luego, se apuntó el arma a la cabeza y se quitó la vida. Hace unos cuantos años, esa mujer estaba locamente enamorada de aquel hombre, y creyó estar tomando la decisión correcta cuando se casó con él. Vio las señales de su incontrolable carácter, pero no cabe duda de que jamás se le ocurrió pensar que él podría volcar su ira contra ella. Después de todo, él estaba muy enamorado de ella y ella de él. En Proverbios 14:12, Salomón advierte: «Hay caminos que parecen rectos pero, al cabo, son caminos de muerte». Sin sabiduría, no se puede tener la seguridad de que las decisiones que tomamos serán las correctas, no

sólo momentáneamente sino, lo que es más importante, para toda la vida.

Uno se engaña a sí mismo. «¿Qué es lo que hice?» «No estaba haciendo nada malo.» «Todos los demás hacen lo mismo.» Según un oficial de policía, éstas son las tres frases más habituales de las personas que son obligadas a detener su vehículo por haber cometido una infracción de tráfico. Estas personas creen realmente que no han hecho nada malo. Salomón decía: «Al hombre le parecen rectos todos sus caminos». Las consecuencias de engañarse a sí mismo pueden ser desastrosas. El autoengaño acecha a todo aquel que no ha construido su vida sobre unos cimientos de sabiduría. Para mí, el ejemplo más extremo de esto lo constituye la nota de suicidio de Adolf Hitler. Al final de la Segunda Guerra Mundial, tras el exterminio de millones de judíos, estando la capital de su país convertida en escombros y toda la nación en ruinas, inició su nota de suicidio con las palabras «Muero con el corazón alegre». Luego, decía que su nación se uniría algún día para continuar el trabajo que él había comenzado, y que «la única responsabilidad de la guerra había que achacársela al judaísmo internacional».

Todos nos hemos engañado a nosotros mismos de algún modo a lo largo de nuestra vida. Para evitar el autoengaño, necesitamos una brújula moral. Según Salomón, la única brújula que nos va a permitir ver con claridad y elegir los mejores senderos en la vida es la sabiduría. Sin esa brújula, tomaremos decisiones que nos parecerán buenas en ese momento, pero que a la larga nos llevarán a la decepción o a cosas aún peores.

Se toman decisiones necias. Salomón reservaba el mayor de los desdenes a aquellos que él denominaba necios. Ahora bien, todos tomamos decisiones necias en diferentes momentos de nuestra vida; pero eso no nos convierte en necios. La definición de necio que da Salomón es la de una persona cuya vida está construida sobre decisiones nada sabias; es decir, construida sobre arena y no sobre cimientos firmes. Ty Cobb fue probablemente el mejor jugador de béisbol de la historia, estableciendo

más de noventa récords en la liga durante su carrera. Amasó una fortuna como consecuencia de una buena inversión y, sin embargo, a su funeral sólo asistieron tres personas. Ni siquiera fueron sus hijos. Es muy triste que una persona sea capaz de conseguir tanto y que, no obstante, se la quiera y se la valore tan poco. No me corresponde a mí decir si le encajaría o no la definición de Salomón de lo que es un necio, pero lo cierto es que ése es el peligro de vivir una vida llena de decisiones necias. Como afirma Salomón, «Los labios del justo alimentan a muchos, pero los necios mueren en su falta de sabiduría» (Proverbios 10:21).

Las señales de un necio

Salomón explica que, si nos comportamos como un necio durante el tiempo suficiente, lo más probable es que nos convirtamos en necios, y nos ofrece diversos atributos que pueden revelar un necio proceder. Los comparto con la esperanza de que, si usted reconoce algo de esto en su vida, haga los cambios necesarios para variar de comportamiento y de pensamiento. Yo he tomado muchas decisiones necias y, sin la brújula que proporciona Salomón, también yo podría haber terminado mis días como un completo necio.

Los necios cierran sus oídos a la instrucción. «¿Y TÚ me dices a MÍ cómo tengo que leer el diálogo?», me dijo un famoso actor de televisión cuando le estaba intentando dirigir en un anuncio para la televisión. Me eché atrás. Con anterioridad, yo había dirigido a ganadores del Oscar de la Academia como Charlton Heston, Mickey Rooney, Cher y Jane Fonda (más de setenta estrellas de cine y de televisión) sin encontrar tal resistencia. Había producido centenares de campañas de televisión exitosas, generando miles de millones de dólares en ventas. Yo mismo había creado y había escrito este anuncio en concreto. Sabía cómo había que leerlo para que resultara creíble a los consumidores. Y, sin embargo, esta celebridad se negó a leerlo así, y el proyec-

to fracasó. En lugar de ganar millones de dólares en royalties, como habían hecho muchas de las celebridades que habían colaborado en nuestros anuncios, este hombre sólo consiguió unos cuantos miles de dólares. Su orgullo le cegó; tomó una decisión necia. En Proverbios 1:7, Salomón dice: «los necios desprecian la sabiduría y la instrucción». Yo también he rechazado la instrucción en muchos momentos de mi vida pero, afortunadamente, la declaración de Salomón cambió completamente mi visión de las cosas. Un hombre sabio o una mujer sabia busca y valora cualquier instrucción que pueda recibir en sus esfuerzos importantes en la vida.

Los necios suelen «tirar a matar». Los necios dicen lo primero que se les pasa por la cabeza, sin pararse a pensar. En Proverbios 10:14, Salomón dice: «La boca del necio es ruina inmediata». Se pierden empleos, se arruinan carreras y se rompen matrimonios porque la gente dice estupideces sin pararse a reflexionar primero.

Repiten el mismo necio proceder. Einstein dijo una vez que la definición de locura es intentar algo que no funciona una y otra vez y esperar resultados diferentes. Salomón lo decía de esta manera: «Como el perro vuelve a su vómito, vuelve el necio a su insensatez».

No responden al castigo. En Proverbios 27:22, Salomón escribe: «Aunque machaques al necio en el mortero (entre el grano, con el pilón), no se apartará de él su necedad». Todos tomamos decisiones necias pero, cuando recibimos el castigo de las autoridades o de la vida, normalmente cambiamos nuestra conducta errante. Mas no ocurre igual con el necio. Uno de mis antiguos jefes (que tenía el cociente intelectual de un genio) hizo millones de dólares mediante un fraude. La Comisión Federal de Comercio lo procesó y fue a prisión. Salió de la cárcel y elaboró un nuevo fraude en una industria completamente distinta. La Comisión Federal de Comercio lo procesó y fue a prisión de nuevo. Salió de allí y puso en marcha un nuevo negocio, y una vez más lo encerraron. Esto ocurrió hace quince años, y ya le

había perdido la pista. Hace unos días, supe de él y me metí en Google para buscar algo sobre él. Su nombre aparecía como impulsor de un reciente escándalo nacional en el cual se habían estafado sus ahorros a miles de mujeres. Se le está procesando de nuevo. Este hombre es, indudablemente, uno de los hombres más brillantes que he conocido; y, sin embargo, según la definición de Salomón, es un necio.

Los necios confían únicamente en su propio corazón. «Parecía bueno», suele ser la razón que da la gente para hacer algo que, posteriormente, resultó ser un fiasco. Todos tomamos decisiones basándonos en nuestras emociones, en lo que nos parecen las cosas. A veces, esas decisiones funcionan. Pero, según Salomón, es un necio todo aquel que se basa en lo que le parecen las cosas como factor principal en su toma de decisiones. «El que confía en su propio corazón es un necio», escribió. Lo cierto es que nuestras emociones suelen estar distorsionadas o secuestradas por nuestros errores de percepción. Ignoramos el consejo de los demás o ni siquiera lo buscamos; no «meditamos bien el asunto» y nos conducimos según nuestro parecer. Sí, cuando tomamos una decisión debemos tomar en consideración nuestro parecer, nuestros sentimientos al respecto; pero no deberíamos basar una decisión exclusivamente en esos sentimientos. Es el camino más seguro para estrellarse.

Echan abajo su propia casa. El hogar debería ser un puerto seguro para uno mismo y para su familia. Y, sin embargo, para muchos, el hogar es cualquier cosa menos eso. Para ellos, son lugares preñados de desánimo, críticas, discusiones y, en ocasiones, agresiones físicas, verbales o emocionales. En Proverbios 14:1, Salomón dice: «La Sabiduría edifica su casa; la Necedad con sus manos la destruye». Todo el mundo desea tener unas relaciones amorosas y gratificantes con la pareja y con los hijos. Pero hay muchos que, insensatamente, terminan por echarlo todo abajo, dando lugar a la desintegración del matrimonio y de la familia. Los necios echan abajo su hogar con sus propias manos, sea a través de las críticas, de la ira o de la infidelidad.

Salomón marca el contraste entre este caso y el de la mujer o el hombre sabio que hace todo lo que está en su mano por estimular a su familia y por darle amor, convirtiendo su hogar en esa especie de puerto seguro que se supone debe ser.

Estrategias de Salomón para alcanzar la sabiduría

¿De qué modo podemos alcanzar el tipo de sabiduría del que habla Salomón? Salomón nos propone un puñado de pasos concretos a seguir:

Busque la sabiduría del mismo modo en que buscaría usted un tesoro escondido. Pocos tesoros se encuentran a la vista. Hay que buscarlos activamente. Salomón nos dice que busquemos la sabiduría con la pasión de un buscador de oro, y que la valoremos más de lo que valoraríamos el oro y otros tesoros. Pague lo que sea necesario por conseguirla y, una vez la tenga, no haga caso omiso de ella jamás. Valore la sabiduría más que su propia riqueza o cualquiera de sus posesiones. En un lenguaje moderno, Salomón nos diría que valoremos la sabiduría y las estrategias que él nos revela más que su cuenta corriente o su cartera de inversiones.

Escuche. Siga siendo un aprendiz hasta el fin de sus días. Sumérgase en cualquier situación haciendo preguntas en lugar de dando respuestas. En Proverbios 1:5, Salomón dice: «El sabio escuchará y crecerá en saber, y el hombre de entendimiento obtendrá sabio consejo». La sabiduría no procede de dentro. La sabiduría procede de fuentes externas a nosotros. Recuerde los beneficios que reporta la búsqueda de consejo.

En Proverbios 1:8, Salomón da un consejo más: «Escucha, hijo mío, la instrucción de tu padre y no desprecies la lección de tu madre». En la actualidad, esto no es más que un tópico. Cuando yo era adolescente, mi padre y yo estuvimos discutiendo durante días por si debía o no ir a clases de mecanografía en el instituto. Yo le decía que la mecanografía era para chicas, y que me daba vergüenza ir a clase. Él me decía que siempre se

había sentido frustrado por no saber mecanografía, e insistía en que fuera sólo durante un año. Al final, llegamos a un acuerdo. Iría a mecanografía durante un semestre. Si al final del semestre yo era el mecanógrafo más rápido de la clase, no tendría que ir al segundo semestre. Si no, tendría que continuar. A la postre, sólo tuve que ir a mecanografía un semestre, pero aquel sencillo semestre de mecanografía cambió mi vida entera. Antes de aprender mecanografía, no era capaz de escribir con la suficiente rapidez como para ir al ritmo de mis pensamientos; y, si lo hacía, nadie era capaz de leer lo que yo había escrito (ni siquiera yo). Y si escribía más despacio y pulcramente, perdía el tren de mis pensamientos. La mecanografía lo cambió todo. Podía mecanografiar literalmente mis pensamientos tan pronto como aparecían en mi mente. Al final, toda mi carrera ha girado en torno a la mecanografía. Durante los últimos treinta años, he escrito centenares de anuncios y de *shows*. Mis escritos han generado centenares de millones de dólares en ingresos para mis socios y para mí. Pero, por encima de todo, he disfrutado escribiendo varios best sellers que creo que han servido de ayuda a muchas personas. Si no hubiera seguido el consejo de mi padre de que aprendiera mecanografía, no habría podido escribir siquiera un guión de televisión o un libro. Aunque seamos ya adultos, conviene que tomemos en consideración los consejos de nuestros padres. Nadie nos quiere más ni está más preocupado por nuestro bienestar.

Estudie el libro de los Proverbios. En Proverbios 4:20-22, Salomón escribe: «Atiende, hijo mío, a mis palabras, inclina tu oído a mis razones. No las apartes de tus ojos, guárdalas dentro de tu corazón. Porque son vida para los que las encuentran, y curación para toda carne». Salomón creía de verdad que la sabiduría que él había articulado en el libro de los Proverbios no nacía de su mente, sino que se la había dado Dios. Los Proverbios a los que he hecho referencia en este libro componen menos de una quinta parte del número total que contiene el libro de los Proverbios. La sabiduría que hay en ellos es ciertamente incom-

parable. Le insto a que siga el consejo de Salomón y estudie sus palabras.

Reciba. Con sólo probar el agua o el alimento no puede uno recibir jamás sus benéficas cualidades generadoras de vida. Lo mismo ocurre con la sabiduría. El mero hecho de ser consciente del conocimiento y del entendimiento mejorará poco su vida. En Proverbios 4:10, Salomón dice: «Escucha, hijo mío, y *recibe* mis palabras». Para que el entendimiento se transforme en sabiduría, debemos recibirlo y dejar que nos cambie. Recibiéndolo o aceptándolo en nuestro corazón, se manifestará en nuestras actitudes y en nuestro comportamiento.

Mantenga los preceptos de la sabiduría al frente de sus pensamientos y de su visión. Hace treinta y dos años, Gary Smalley me propuso que leyera un capítulo de los Proverbios cada día durante dos años. Los resultados fueron milagrosos.

Salomón nos insta a hacer lo mismo que Gary me pidió que hiciera. En Proverbios 3:21-24, escribe: «Hijo mío, guarda un juicio y un discernimiento sólidos, no se aparten nunca de tus ojos: serán vida para tu alma y adorno para tu cuello. Así irás tranquilo por tu camino y no tropezará tu pie. No tendrás miedo al acostarte, una vez acostado, será dulce tu sueño». «Aférrate a la instrucción —escribe después—, no la sueltes; guárdala, que es tu vida.»



CONOCIMIENTOS PARA ALCANZAR LA SABIDURÍA

Cómo convertir los preceptos en acción

1. Lea el libro de los Proverbios, un capítulo cada día. Tenga bolígrafo y papel a mano para tomar notas de las ideas que obtiene en la lectura y de cómo aplicarlas en su vida durante el día. Yo he dividido la sabiduría en el libro de los Proverbios en cuarenta y seis categorías. En este libro, he tocado sólo quince de esas categorías. Dese cuenta de los increíbles atisbos que le esperan.
2. En su estudio del libro de los Proverbios, yo le recomiendo encarecidamente que utilice una traducción moder-



na. Normalmente, la traducción de la versión del rey Jacobo, del siglo xvii, es difícil de seguir. En este libro, las versiones que más frecuentemente he citado son las de la New American Standard Bible (NASB) y la de la New International Version (NIV).¹³

3. El problema que tienen la mayoría de los libros es que, aun cuando dan al lector ideas y valores maravillosos, no enseñan las habilidades específicas necesarias para aplicar esas ideas y valores a la vida cotidiana. Yo he preparado algún material para ayudar a los lectores a que aprendan habilidades específicas para aplicar las leyes de Salomón a su vida diaria. Puede ver estos libros, revistas y manuales en mi página web: stevenkscott.com. Le recomiendo encarecidamente mi anterior libro, *Mentored by a Millionaire. The Master Strategies of Super Achievers*,¹⁴ no porque lo haya escrito yo, sino porque enseña todas las habilidades necesarias para introducir esas estrategias en su vida y también los preceptos de Salomón. En lo relativo a relaciones, le recomiendo dos libros de Gary Smalley, *The DNA of Relationships* y *Making Love Last Forever*.¹⁵

13. Claro está que el autor se refiere a versiones de la Biblia en inglés. En esta traducción al castellano se ha tomado como base la Biblia de Jerusalén, si bien en muchos momentos se ha optado por introducir los términos que utiliza el autor para facilitar la comprensión del texto y para vincular adecuadamente el texto con las citas de los Proverbios. (N. del T.)

14. *Aconsejado por un millonario. Las estrategias maestras de los superrealizadores.* (N. del T.)

15. *El ADN de las relaciones y Cómo hacer que el amor dure para siempre.* (N. del T.)

Índice

Dedicado.....	5
Prólogo del doctor Gary Smalley.....	7
1. De cómo el hombre más rico que jamás existió puede hacerle más feliz y llevarle al éxito y la fortuna	13
2. La clave para ganar todas las carreras	21
3. Una actividad que genera un éxito extraordinario	39
4. El poder secreto de Salomón para convertir los sueños en realidad	49
5. La llave que abre cualquier puerta	59
6. El gran acelerador: la clave para obtener el máximo logro en el mínimo tiempo	77
7. El secreto de la felicidad	97
8. Las cuatro cualidades que le hacen a usted valioso	105
9. Cómo ganar y resolver todos los conflictos	117
10. Cómo convertir a su peor enemigo en su mejor amigo	137
11. Cómo superar las fuerzas destructivas en una relación	153
12. Cómo desactivar las «trampas explosivas» que se interponen en nuestro camino hacia el éxito	167
13. La principal causa de pérdidas en las finanzas	179
14. Cómo derrotar al enemigo de la felicidad y del éxito	191
15. Los cimientos del éxito según Salomón	205

«¡Verdaderamente asombroso! Salomón nos da las claves maestras del éxito, la riqueza y la felicidad. En este libro, Steve Scott pone en nuestras manos esas claves y nos muestra cómo utilizarlas. Tanto si está usted iniciándose en los negocios como si es el director general de una gran empresa, creo que estas avanzadas estrategias pueden llevarle a niveles de éxito y de felicidad que jamás hubiera imaginado. ¡No es de sorprender que el hombre más sabio que haya existido fuera también el más rico!»

— David Neelman, fundador y director general de JetBlue Airways

«Las ideas, los consejos, las soluciones y los pasos específicos que se ofrecen en este libro pueden cambiar verdaderamente la vida de uno. Tanto si se aplican al propio empleo como si se aplican a la carrera, al matrimonio o a la paternidad, se hace inmediatamente obvio que tienen el poder suficiente como para cambiarlo todo.»

— Joan Lunden, antigua presentadora de *Good Morning America*

«Este libro es el resultado de una asombrosa idea que ha desarrollado Steven Scott a partir de la interpretación del libro de los Proverbios, en el cual se dice (y se demuestra) que existen soluciones para todos los problemas de la vida; *El hombre más rico que jamás existió* corrobora esta idea.»

— Hugh Downs, *ABC News*

En este breve pero potente libro, el multimillonario y autor de best sellers Steven K. Scott revela las avanzadas estrategias del rey Salomón para conseguir una vida de éxito económico y de realización personal.

A Steve Scott le fue mal en todos los trabajos que tuvo durante los seis primeros años tras su paso por la universidad. No conseguía tener éxito, a pesar de los muchos esfuerzos que hacía para alcanzarlo. Entonces, el doctor Gary Smalley le propuso que se leyera el libro de los Proverbios, asegurándole que, de hacerlo así, alcanzaría mayor éxito y felicidad de lo que jamás hubiera imaginado. Y sus palabras se hicieron realidad, convirtiendo a Scott en multimillonario.

En *El hombre más rico que jamás existió*, Scott revela las claves de Salomón para *ganar* cada carrera, explica cómo resolver los conflictos y convertir a los enemigos en aliados, y desvela las cinco cualidades esenciales para convertirse en una persona valorada y admirada, tanto en el trabajo como en la vida personal. Scott ilustra cada una de las ideas y de las estrategias de Salomón con anécdotas de sus éxitos y fracasos personales, así como de personas tan extraordinarias como Benjamin Franklin, Thomas Edison, Oprah Winfrey, Bill Gates y Steven Spielberg.

El hombre más rico que jamás existió es un libro tan inspirador como instructivo, que se entreteje sobre las eternas verdades de una de las mayores obras de la literatura en un mapa detallado que le llevará a una vida de éxito en nuestros días.