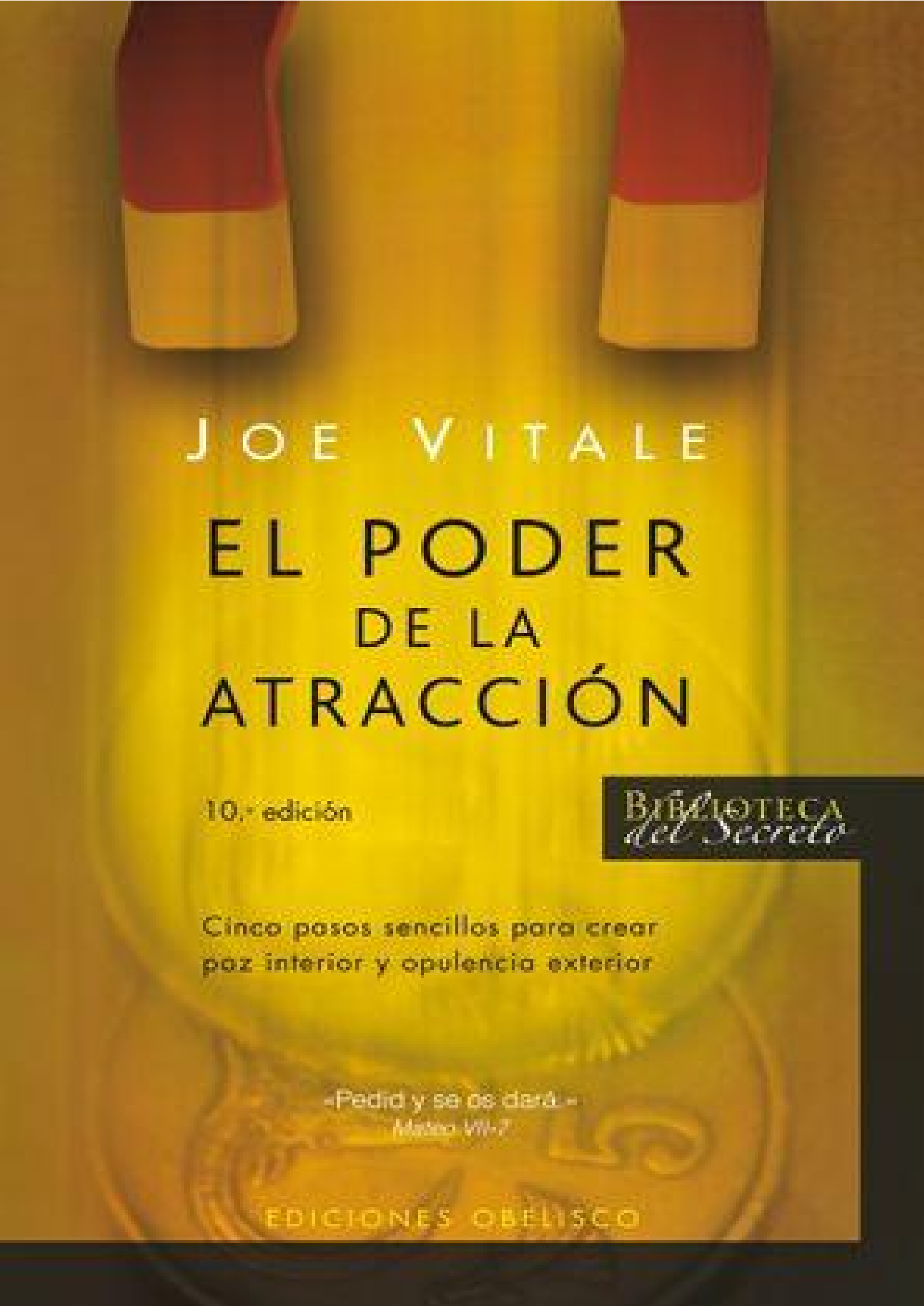




JOE VITALE

EL PODER DE LA ATRACCIÓN

10.ª edición

BIBLIOTECA
del Secreto

Cinco pasos sencillos para crear
paz interior y opulencia exterior

«Pedid y se os dará.»
Mateo VII-7

EDICIONES OBELISCO

EL PODER DE LA ATRACCIÓN

Cinco pasos sencillos para crear paz
interior y opulencia exterior

Joe Vitale

EDICIONES OBELISCO

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

Los editores no han comprobado ni la eficacia ni el resultado de las recetas, productos, fórmulas técnicas, ejercicios o similares contenidos en este libro. No asumen, por lo tanto, responsabilidad alguna en cuanto a su utilización ni realizan asesoramiento al respecto.

Puede consultar nuestro catálogo en
www.edicionesobelisco.com

Colección Exito – Biblioteca del Secreto

EL PODER DE LA ATRACCIÓN

Joe Vitale

1.^a edición: junio de 2007 9.^a edición: abril de 2010

Título original: *The Attractor Factor*

Traducción: *Belén Cabal*

Maquetación: *B. C. R.*

Diseño de cubierta: *Monica Gil*

© 2005, Joe Vitale – (Reservados todos los derechos)

Primera edición en inglés publicada por John Wiley& Sons, EE. UU.

© 2007, Ediciones Obelisco, S. L. – (Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S. L.

El poder de la Atracción

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

Paracas, 59 - Buenos Aires

C1275AFA República Argentina

Tel. (541-14) 305 06 33 - Fax (541-14) 304 78 20

E-mail: info@edicionesobelisco.com

ISBN: 978-84-9777-378-2 Depósito Legal: 13.261-2010

Printed in Spain

Impreso en España en los talleres gráficos de Romanyá/Valls

S. A. Verdaguer, 1 - 08786 Capellades (Barcelona)

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

CONTENIDO

Prefacio	
Prólogo	
Los milagros nunca cesan	
La prueba	
¿Qué rechazas?	
Cómo atraer dinero	
Puede ser de otra manera	
Un atajo para atraer lo que quieras	
Introducción al Poder de la Atracción	
¿Cuál es tu Coeficiente Intelectual de prosperidad?	
Paso uno: El trampolín	
Paso dos: Atreverse con algo importante	
Paso tres: El secreto perdido	
Paso cuatro: «Nevilliza» tu meta	
Paso cinco: El secreto primordial	
Fórmula secreta del millón de dólares	
La sorprendente y cierta historia de Jonathan	
El experimento: Fundación de Meditación Intencional	
Lecturas y audios sugeridos	
Acerca del autor	
Elogios a El Poder de la atracción	
Agradecimientos	

*Para Bonnie
y para Marian
quien falleció mientras
yo terminaba este libro.
Os quiero.*

PREFACIO

He pasado la mayor parte de mi vida en el negocio del desarrollo personal y la pregunta que escucho con más frecuencia es: «¿Qué tengo que hacer para conseguir lo que quiero?».

La respuesta a esa pregunta está claramente definida y contestada en este nuevo y asombroso libro por mi amigo querido, el doctor Joe Vitale.

La primera vez que leí *El poder de la atracción*, me quedé atónito por la perspicacia y claridad que revelaba sobre el oculto y a menudo ignorado poder creativo que hay dentro de nosotros. ¿Cuál es este poder? ¿Cómo podemos usarlo para crear la vida que deseamos? Y lo que es más importante: ¿de qué manera podemos hacerlo para que nos permita vivir nuestra vida de una manera fácil y sin estrés?

Estas preguntas han impulsado a Joe Vitale a investigar y escribir este libro, y posteriormente llegar a una perspectiva completamente nueva sobre la manifestación de nuestros mayores deseos.

Joe ha aprovechado este poder para crear una vida que la mayoría de las personas envidiarían. Ha conseguido casas, coches, éxito, amor, salud: todo lo que cualquiera desearía. Él es una de las pocas personas que «hace lo que predica». Probablemente es el especialista en marketing más amable de nuestros días. Su vida es un testimonio vivo de que lo que enseña ¡realmente funciona!

A lo largo de este libro, te contará su vida: lo bueno, lo malo y lo feo. No se guarda nada. Compartirá contigo cómo, a fuerza de equivocarse, descubrió la fórmula de los cinco pasos que le llevó de la pobreza,

la tristeza, la frustración y a veces desesperación, a una vida de abundancia, felicidad, alegría y éxito sin par. Lo encontrarás edificante e inolvidable.

¿Y tú? ¿Te sientes inquieto e insatisfecho en ciertas áreas de tu vida? ¿Estás listo para aprender y aplicar una simple fórmula de cinco pasos que cambiará tu vida para siempre?

Joe «Mr. Fire» Vitale cree que podemos encontrar soluciones espirituales a los problemas y crear la vida que deseamos a través de este «Poder de la atracción».

Este libro te ayudará a entender lo fácil que es utilizar esa fórmula en tu propia vida y cómo vivir una vida sin estrés, tensión, ni lucha. Esto te ayudará a descubrir que tienes más control sobre tu vida y destino de lo que jamás imaginaste.

Todos tenemos el deseo de descubrir los grandes secretos del éxito, alcanzar la alegría total, y encontrar el camino de la realización personal. Joe nos muestra cómo conseguirlo a través del Poder de la Atracción.

El secreto para atraer las cosas que realmente deseamos está en las páginas de este libro. Sin embargo, quiero advertirte de que quedarás impresionado de lo simple que es aplicar esta fórmula. La simplicidad puede sorprenderte, pero no te dejes engañar. A nuestra mente le encanta complicar las cosas, pero tú no puedes complicar la Verdad. La verdad por su propia naturaleza es siempre simple. Todo que tenemos que hacer es aplicar estas simples verdades, y nuestra vida podrá cambiar milagrosamente en un instante.

Verás, según examinas este libro, que puedes volver a descubrir ideas o estrategias con las que ya

estabas familiarizado. Una vez más, no te dejes engañar. Como dijo Oliver Wendell Colmes Sénior: «Necesitamos una educación de lo obvio».

Lo que Joe ha hecho debe despertarnos de nuevo a lo que ya sabemos en un nivel interior más profundo. Entonces, él nos anima a aplicar lo que sabemos en una simple fórmula de cinco pasos *infalible*.

Imagínate lo que sería si nosotros supiéramos cuál es la causa de todas las cosas que atraemos en nuestra vida y cómo podríamos cambiar nuestro punto magnético de atracción para atraer *sólo* lo que realmente deseamos.

Una vez que aprendas el secreto del Poder de la Atracción, estarás libre de preocupaciones y dudas. Ya no tendrás que preguntarte lo que traerá el futuro, porque serás capaz de crear deliberadamente el futuro que desees utilizando la fórmula simple de cinco pasos.

Ya has tomado una decisión al invertir dinero en este libro, que es una inversión en ti mismo. Tú puedes hacer grandes cosas. La diferencia entre lo *extraordinario* y lo ordinario es lo «extra».

Ya has demostrado que estás dispuesto a recorrer la milla suplementaria que supone leer este libro.

Después de incorporar el Poder de la Atracción y la fórmula de cinco pasos a tu vida serás capaz de utilizarlo en cualquier situación... en cualquier parte... con cualquiera que te encuentres... cualquiera que sea el acontecimiento.

¡Lo mejor de todo es que con esto no puedes fallar! No puedes equivocarte o tomar una dirección incorrecta porque el Poder de la Atracción te muestra cómo fluir con el universo en vez de contra él. Tu

El poder de la Atracción

punto magnético de atracción siempre estará hacia lo que tú quieres.

Así que únete a mí y deja que Joe Vitale te guíe en el viaje del autodescubrimiento que cambiará tu vida para siempre.

Dr. Robert Anthony

www.totalsuccess4u.com

¿Preocupado por conseguir dinero?

Un pajarito se cruzó en mi camino y me contó
un profundo y emotivo deseo tuyo.

¡Cielos no, ése no!

Me dijo que estarías eternamente agradecido si,
de una vez por todas, nunca más tuvieras
que volver a preocuparte por el dinero.

Bien, yo no pude resistirme.

¡Deseo concedido!

No tendrás que volver a preocuparte
por el dinero nunca más.

¿Algo más? ¿Nada en absoluto?

The Universe *www.tut.com*

PRÓLOGO

Confesión del autor

Lo admito.

Nunca quise publicar este libro o hacer que estuviera disponible para un gran público.

Estaba asustado.

Escribí este libro para una persona: mi hermana. Bon-nie tenía tres niños, estaba en paro y recibía una pensión del Estado. Me dolía verla sufrir. Sabía que su vida podía ser diferente si conociera el proceso de los cinco pasos que yo había desarrollado para crear lo que se quisiera. Escribí este material para ella, y sólo para ella, en 1997. Ahora ya no vive de una pensión del Estado y le va bien. Consiguió una casa, un coche, un trabajo y una adorable familia. Aún no es rica, pero creo que le he enseñado una nueva forma de vivir la vida.

Nunca quise hacer público este libro porque estaba preocupado por cómo me vería el mundo. He escrito 17 libros hasta ahora, para organizaciones bien conocidas y conservadoras tales como la American Marketing Association y la American Management Association. También tengo un programa de audiocasetes con Nightingale-Conant. Suponía que si le contaba al mundo acerca de mi interés en la espiritualidad, la gente me ridiculizaría, los clientes me quemarían y esas organizaciones me rechazarían. Así «que, aposté sobre seguro y mantuve este libro en secreto.

Pero en junio de 1999 sentí una urgencia interior de entregar una copia del basto manuscrito a Bob Proctor, al inicio de uno de sus seminarios *Science*

of Getting Rich. Bob lo leyó *y* le gustó. Y entonces hizo algo sorprendente.

Había 250 personas en ese seminario en Denver. Todas querían saber cómo crear riqueza. Bob se puso de pie ante ellos y leyó todos los títulos de mi libro y me presentó a la audiencia. Me puse de pie y la gente aplaudió. Me trataron como a una celebridad y agradecí la atención.

Pero entonces Bob les habló a todos de mi libro, mi inédito libro, *este* libro. Yo estaba estupefacto. No estaba preparado para eso. Contuve la respiración.

Y entonces Bob les dijo el título, que por aquel entonces era *Mercadotecnia Espiritual*.¹

Se produjo tal silencio entre la multitud que me subió un escalofrío por la espalda. La gente no sólo reaccionó favorablemente hacia el libro, sino que todos lo querían, en ese mismo momento. Al menos 50 personas vinieron a decirme que querían comprar el libro en el acto. Bob Proctor dijo después que quería registrarlo. Y un editor que había en el seminario dijo que quería publicar el libro, ¡sin haberlo visto!

Mi preocupación por publicar este libro desapareció. Me di cuenta de que había llegado el momento de hacer públicas esas ideas, y que no traería problemas hacerlo.

Así que, aquí estoy.

Como muchas de las cosas de la vida, hay poco de lo que asustarse: y la riqueza y la gloria esperan justo a la vuelta de la esquina. Todo lo que tienes que hacer es dar un paso adelante y hacer las cosas que tu interior te empuje a hacer.

¹ Publicado en español por Authorhouse, Estados Unidos, 2002. (N. de la T.)

Bob Proctor me dio un empujón delante de 250 personas.

Como resultado, hice público el e-book llamado *Mercadotecnia Espiritual en* 2001. El libro tuvo un éxito inmediato. Se convirtió en el número uno en ventas en Amazon el 4 y 5 de junio de 2001, que eran los cumpleaños de mis padres. El libro se tradujo a siete idiomas. La gente me escribía de todas partes del mundo, testificando que los cinco pasos explicados en el libro les habían ayudado a conseguir un trabajo, o a sanar algo «incurable», o a conseguir más dinero, o a encontrar a su verdadero amor, y muchas cosas más.

Fue una reacción bastante asombrosa. Comencé a pensar: «Si este material cambia realmente las vidas, entonces debo exponerlo al mundo de una forma más amplia. Necesito ampliar el libro y explicar mejor los cinco pasos, y necesito también un editor potente».

Establecí esta afirmación como mi intención. Y ahora estás leyendo este libro. Obviamente, lo amplié, actualicé la información y también busqué al editor adecuado.

Así es como trabaja el Poder de la Atracción.

Pero antes de que explique el proceso de los cinco pasos, permíteme decir unas cuantas cosas...

*Dentro de cada vida se hallan las causas de lo que
entra en ella.*

F. W. Sears, *How to Attract Success*, 1914

El poder de la Atracción

EL PODER LA ATRACCIÓN

LOS MILAGROS NUNCA CESAN

Me han sucedido más milagros desde que escribí el cuadernillo en 1997 que evolucionó en lo que ahora tienes en tus manos. Aquí hay algunos:

- La primera vez que escribí este libro y describí el coche de mis sueños, el coche de mis sueños era por aquel entonces un Saturn. He modernizado mi sueño y mi coche. Ahora tengo un BMW Z3 2.8 descapotable de dos plazas. ¡¡¡Jamás en mi vida he disfrutado tanto conduciendo!!! A medida que fui creciendo y me hice más valiente para ir en busca de mis sueños, naturalmente también quise un coche diferente. Fui guiado hacia el Z3 que simboliza los mayores cambios de mi vida. ¡¡Y también es un gustazo conducirlo!! Realmente puedes conseguir cualquier cosa que puedas imaginar.
- La primera vez que escribí este libro, aún estaba casado con Marian, que había estado conmigo durante más de 20 años. Desde entonces decidimos crecer cada uno por su lado. No hubo nada negativo en la experiencia o la decisión en absoluto. Marian decidió que prefería estar sola. Yo decidí buscar otra pareja. Encontré una, también, con Nerissa, de quien estoy profundamente enamorado. Todavía somos amigos Marian *y yo*, *y* ambas están ahora en mi corazón. Soy un hombre afortunado. Los mayores cambios en la vida pueden ser realmente fáciles y sin esfuerzo.
- La primera vez que escribí este libro, me propuse que quería tener ingresos pasivos. Quería que el dinero me llegara fácilmente y sin esfuerzo,

siempre, constantemente, sin importar dónde estuviera o lo que hiciera. Fui conducido a conocer a Mark Joyner, por entonces Consejero Delegado de Aesop Marketing, que preguntó si podía poner uno de mis libros en internet como e-book. Yo era escéptico. Pero le di *Hypnotic Writing*, un manuscrito mío de hacía muchos años. Mark lo puso en internet, lo publicitó, y las ventas me dejaron alucinado. Incluso ahora, años después de que el libro saliera en internet en *www.HypnoticWriting.com*, las ventas continúan.

Ya que no hay ningún libro que imprimir, almacenar o enviar, todo el dinero son ingresos pasivos. Cada mes recibo un cheque, a veces de cantidades sorprendentes. Y debido a que ahora tengo más de una docena de e-books en internet, incluido el bestseller *How To Create Your Own E-book in Only 7 Days* en *www.7dayebook.com*, los cheques son aún mayores. Ahora sonrío un montón. Sé que cuando estableces una intención, estableces las fuerzas de la vida para atraer eso hacia ti y a ti hacia eso.

- La primera vez que escribí este libro, estaba viviendo en Houston, Texas. Después de conocer a Nerissa, me mudé a Austin. Entonces comencé el proceso de atraer nuestra casa soñada. Después de unos cuantos meses, encontramos una finca preciosa de unos 8.000 metros cuadrados, con una casa de dos plantas tipo Hill Country con ciervos y conejos salvajes sueltos, y un estanque, entre Austin y San Antonio, en una pequeña comunidad artístico-espiritual llamada Wimberley, Texas.

El poder de la Atracción

Encontrar esta casa fue producto de tener una imagen clara de qué quería mientras seguía cada impulso intuitivo. El resultado fue un milagro. Podría continuar. Por ejemplo, un hombre con el que yo había estudiado hacía unos 20 años era el doctor Robert Anthony. Sus famosos libros y casetes cambiaron mi vida. Cuando lancé una primera versión de este material, él lo leyó y contactó conmigo. Ahora, el hombre que fue uno de mis gurús es uno de mis socios de negocios. Terminé produciendo, grabando y comercializando su genial programa de audio *Beyond Positive Thinking*. Creo que es uno de los más grandes materiales sobre autopermisos de todos los tiempos, ¡y estoy involucrado en ello!

LA ATRACCIÓN FUNCIONA

Me senté con Nerissa y le conté acerca de los milagros en curso en mi vida. «Te pasa todo el tiempo», dijo ella.

Mencionó que cierto día quise reservar para ambos un vuelo a Ohio para ver a mi familia. Los billetes costaban casi 1.000 dólares.

Yo simplemente esperaba conseguir una mejor oferta aunque estaba dispuesto a aceptar la tarifa regular. Cuando llamé de nuevo a la línea aérea, me dijeron que yo tenía suficientes millas de vuelo para poder conseguir ambos pasajes por poco más de 100 dólares. Un precio estupendo.

Y Nerissa me recordó la vez que quise completar

mi colección de libros raros de P. T. Barnum, un hombre sobre el que yo había estudiado y había escrito un libro. Encontré el último libro que necesitaba. Pero mi intuición me dijo que no pagara el alto precio que el vendedor pedía. Lo dejé ir. Esperé. Unos días más tarde, el vendedor de libros bajó su precio. Eso es casi inaudito. Y, sí, compré el libro.

Y me recordó también cuando yo estuve buscando un libro durante casi siete años y no podía encontrarlo. Me rendí. Pero decidí atraerlo, de un modo u otro. Entonces, como por arte de magia, un amigo de correo electrónico en Canadá me escribió que él tenía dicho libro. Le pedí comprárselo. Él se negó. Pero unos días más tarde, inesperadamente, decidió enviarme el libro ¡gratis!

Me hizo recordar que hacía un año más o menos, cuando yo no podía encontrar a una amiga mía a la que quería y echaba de menos, me rendí y contraté a un investigador privado. El tampoco pudo encontrarla. Dejé de buscar. Pero tomé la decisión de atraerla de nuevo a mi vida. Entonces un día, siguiendo simplemente mi intuición, encontré a mi amiga en una clase de yoga. La encontré sin ningún esfuerzo.

Nerissa también me recordó que os contara lo que pasó justo ayer, mientras escribía este mismo prólogo.

He estado practicando el Método Sedona durante meses. Es un método muy simple para liberar cualquier emoción o experiencia negativa en el camino hacia tu felicidad al momento. Me gusta el método y he hablado de él a muchas personas en mi boletín de noticias mensual de internet. Estaba leyendo un libro de Lester Levenson, el fundador del Método Sedona, precisamente ayer por la mañana. Me senté en mi butaca, leyendo,

feliz, preguntándome cómo podría aprender más sobre Sedona y Lester. Recuerdo que pensé: «Caramba, seguramente sería agradable conocer a alguien de Sedona y aprender más sobre lo que hacen».

Aquel mismo día comprobé mi correo electrónico y para mi sorpresa, había un mensaje del director del Instituto Sedona. Un pajarito le había hablado sobre mí y quería charlar conmigo sobre cómo podría yo ayudar a promover su sitio web en <http://www.sedona.com>. ¡Uau!

Y así hay innumerables veces en las que necesito más dinero para algo, y consigo una idea genial que me lleva a una abundancia de dinero rápidamente.

En una ocasión en la que necesitaba reunir 20.000 dólares, estuve a punto de hacer un seminario sobre «Mercadotecnia Espiritual» para conseguirlo. En cambio, sentí el impulso de comprobar si alguien se matriculaba en él en internet y lo utilizaba como una clase *online*. Anuncié que la clase sólo se haría por correo electrónico, duraría sólo cinco semanas, y costaría 1.500 dólares por persona. Se matricularon 15 personas, proporcionándome una suma enorme de dinero en un solo día. Muy agradable. Desde entonces he enseñado mi sistema de clases *online* a otros. Ellos han hecho más de un cuarto de millón de dólares al año con ello. En la mayoría de los casos, recibí casi la mitad como pago por mi asesoramiento.

«Te ocurren milagros todo el tiempo», repitió Nerissa.

«¿Por qué crees que es?», le pregunté. «Claramente esto no ha sido siempre así.»

«Porque ahora practicas el Poder de la Atracción», dijo ella. «Te conviertes en un imán para lo que quieres. Una vez que decides que quieres algo, lo

consigues, a menudo casi al instante.»

No hay ninguna duda. Si intentara documentar todos los milagros que siguen ocurriendo en mi vida debido sólo al Poder de la Atracción, nunca terminaría de escribir este libro y nunca conseguiría ponerlo a disposición del público.

Mi opinión es ésta: la fórmula de cinco pasos que estás a punto de descubrir funciona.

Y porque funciona, quiero que lo tengas.

Una vez le dije a Nerissa que hay un camino fácil para recorrer la vida y un camino difícil. Cuando la conocí, ella avanzaba lentamente por el lado rocoso de la montaña. Le dije que también hay una escalera mecánica para escalar la vida. Puedes tomar el camino difícil o el camino fácil. Depende de tu elección.

Cuando conocí a Nerissa, ella no era feliz, estaba sosteniendo un pleito contra los obreros que habían estropeado su tejado, discutiendo con su madre casi cada día y odiando su trabajo, entre otras cosas. Unos meses después de descubrir el Poder de la Atracción, ella terminó el pleito, encontró puntos en común con su madre, dejó su trabajo, y ahora tiene dos e-books y un negocio creciente en internet. Y vive conmigo en nuestra finca rural. Dice que es más feliz ahora que en cualquier otro momento de su vida, mucho más.

Una vez más, hay un camino escarpado en la vida, y también hay una escalera mecánica.

¿Cuál prefieres?

El Poder de la Atracción te muestra el modo de deslizarte por la vida.

¿Por qué no aumentar y disfrutar del paseo?

El poder de la Atracción

Recuerda que las cosas son símbolos, y que la cosa simbolizada es más importante que el símbolo en sí mismo.

Juez Thomas Troward, citado
en *Attaining Your Desires*, de Genevieve Behrend

LA PRUEBA

Esto es lo que algunas personas dicen después de leer el primer borrador editado de este libro. Todas son reseñas publicadas en Amazon.

Al leer este libro, hice un gran descubrimiento. ¡Por primera vez en mi vida me di permiso para ganar dinero! Ya sabes cómo son esos temas que nos retienen hasta que de algún modo encontramos la manera de dejarlos atrás. Incluso después de todas las afirmaciones de liberación financiera que he hecho durante años, yo comprendía cuánto me estaba reteniendo con todo ese tipo de «cuestiones» monetarias. ¡Este libro ME LIBERÓ y encendió en mí una pasión por la vida que no había tenido en años!

Jean M. Breen, Wisconsin Rapids, Wisconsin

He sido un estudiante del éxito desde los 17 años, cuando leí entera The Law of Success, de más de 1.500 páginas. Siempre aprendiendo, pero nunca «practicándolo». Merca-dotecnia Espiritual fue el último eslabón en mi cadena de conocimientos, y me ha ayudado a alcanzar todo lo que me he propuesto.

Paul House, Middlesex, Carolina del Norte

Como ejecutivo publicitario durante más de 15 años, veo gastar a menudo mucho tiempo y esfuerzo en el contenido y colocación de los anuncios. Mercadotecnia Espiritual de Joe Vitale descubre la llave para hacer que los anuncios funcionen. Joe habla sobre cómo tu energía está en todo, desde tu tarjeta de presentación

a tus anuncios. Eso es porque la gente responde a más cosas que a la disposición o el color. El libro de Joe muestra cómo tu propia creencia personal en lo que estás anunciando y la energía que pones en lo que creas es lo que produce anuncios eficaces.

John Livesay, Los Ángeles

Como médico, psiquiatra y experto en marketing de internet, sé lo importante -no, lo absolutamente crucial- que es desarrollar una actitud de «marketing millonario». Hasta que no hagas esto, cualquier tentativa externa en marketing, como redactar la campaña de ventas, será completamente inútil. El autor explica con gran detalle lo que es realmente necesario para adoptar coherentemente esta psicología de ganador. Y es mucho más fácil de lo que podrías pensar. Recomiendo fervientemente este libro a todo aquel que esté SERIAMENTE involucrado en el marketing de cualquier producto o servicio a otros.

Stephen Gilman, M.D., Nueva York

Solía despertar cada mañana con la sensación de estar físicamente agotado, emocionalmente cansado y mentalmente fatigado. Entonces leí Mercadotecnia Espiritual. La fórmula de Joe me ha ayudado a eliminar cuestiones infantiles de abuso mental/físico/sexual, dependencia juvenil de droga/alcohol, la pobreza de toda la vida y la creencia profundamente arraigada de que estaba «destinado a fracasar». Ya no soy un esclavo de las creencias negativas. Simplemente por leer el libro, he sido capaz de deshacerme de la TONELADA de equipaje que me sobrecargaba.

Un lector, Farmington, Arizona

Joe Vitale ha escrito una miniguía excelente, clara, sucinta, e inspiradora y el mapa de caminos para la manifestación de tus sueños. Tengo que admitir que soy adicto a los libros y cintas de prosperidad. Después de 15 años de Lectura, recibir clases y escuchar casetes, tengo claro que el camino verdadero a la prosperidad debe estar basado en la espiritualidad. Joe destila la sabiduría espiritual de muchos maestros para alcanzar los sueños de alguien y traelos a la vida clara y poderosamente. Al compartir algunos de sus secretos vergonzosos (como robar en tiendas para poder comer) y mostrarnos cómo fue capaz finalmente de crear lo que quiso utilizando un simple y sencillo programa de cinco pasos, ¡hace que nuestros propios sueños parezcan mucho más accesibles y posibles! El habla como un tipo normal (más que, digamos, como un gurú estupendo, aparentemente exitoso y motivador que alcanzó el éxito me-teórico en un camino que la mayor parte de nosotros sabemos que posiblemente no podremos repetir) que comparte milagros logrados por sí mismo y otra gente normal utilizando un plan simple, pero que cambia la vida. Esto es lo que hace este libro tan valioso. Joe realmente habla desde su corazón; su integridad y honestidad resuenan por todas partes en el texto. Estoy en mi segunda lectura, y sé que no será la última.

Laura V. Rodríguez, Silver Spring, Maryland

En los últimos 15 años he leído más de 150 libros sobre temas de espiritualidad, perfeccionamiento personal, enriquecimiento, etc. Muchos de esos libros

estaban muy bien y me ayudaron a encontrar el camino correcto para lo que yo quería hacer con mi vida. Pero no fue hasta que leí Mercadotecnia Espiritual cuando comprendí lo que me estaba reteniendo de vivir la vida que soñaba. Esa clave perdida estaba en el capítulo «Tenerlo claro». Me di cuenta de que las creencias de mi subconsciente me estaban reteniendo. Que no podría llevar a cabo mis visualizaciones hasta que todo mi ser estuviera de acuerdo en ir tras mi meta.

Roger Haeske, South River, Nueva Jersey

Vivo a 10 minutos de una de las mayores bibliotecas mundiales de metafísica, así que no me falta nada por leer. He leído el libro de Joe dos veces. He enviado a gente a Amazon. com a comprarlo, y lo he comprado para regalar a amigos y clientes. Creo que es una bendición. Mercadotecnia Espiritual es un libro de obligada lectura para todo el que quiera aprender a manifestar lo que desea en su vida. Lo que dice el libro de Joe, distinto de otros muchos que he leído, es que él te muestra cómo conoció gente que pudo sanarle, entrenarle y de alguna manera autorizarle realmente para cambiar sus creencias para que fuera capaz de cambiar su realidad externa.

Ann Marcus, Estados Unidos

Y éstas son algunas historias reales de personas que usaron los cinco pasos que estás a punto de aprender para conseguir milagros:

La primera vez que leí Mercadotecnia Espiritual fue con el propósito final de utilizarlo para ampliar las perspectivas de mi empresa de marketing de internet, como uno de mis mentores había hecho. Pero

cuando lo leí, ¡cambié! Finalmente lo conseguí, después de años de leer libros de autoayuda y asistir a numerosos seminarios, había encontrado algo que era POR FIN diferente. (¡Y eso que incluso había utilizado sin éxito afirmaciones al principio de uno de mis seminarios para forzarlo a ser diferente!). Después de leer Mercadotecnia Espiritual, me animé a ser el conejillo de Indias en una teleconferencia con Mandy Evans, después de la cual dejé la empresa a la que me acababa de unir porque por fin comprendí que r, o estaba en línea con mis valores. Conseguir empleos como ése había contribuido a mantenerme atascada, pasando por cinco empresas en los 12 últimos años. Aquello me abrió a recibir mejores oportunidades del Universo.

Cuando Joe editó The Greatest Money-Making Secret in History!, me sentí muy emocionada y :ompré 10 ejemplares simplemente para conseguir todos los regalitos de bonificación. Leí la versión en PDF en internet ese mismo día y me animé a hacer «un mercadillo gratuito». Junté todos los libros extra que había reunido y considerado para venderlos en eBay, y LOS REGALÉ a quien los quiso en la página web The Greatest Networker, que es donde conocí por primera vez a Joe. La mayoría de estos libros eran estuches nuevos de libro con cásete de marketing de internet que se venden por 45 dólares. Pero una vez más, ¡yo no estaba completamente liberada de mi motivo oculto!

En los primeros «pedidos» de libros yo no había mencionado el franqueo, y aunque el dinero estaba «ajustado» decidí pagar también el transporte, aun cuando algunos compradores se ofrecieron a pagarlo. Deliberadamente fui a la tienda que tiene un Centro

Postal y máquinas de juego.

Pensé que podría utilizar mis puntos de buen karma con los dioses del juego para ganar algún dinero. Había planificado exactamente en mi mente antes de llegar allí qué máquina, qué monedas, qué juego y cuál sería el resultado. Envié mis paquetes y fui a jugar.

Escogí todo según mi plan y con mis primeros 20 dólares gané el Especial, ¡800 dólares! Yo había ganado antes, cantidades incluso mucho más altas, pero la forma en que se había desarrollado, exactamente como lo había visto en mi mente, lo hizo más apasionante, extraño, y clave para mi felicidad actual en la vida... porque lo mejor que me podría haber pasado -algo que tú podrías pensar que era lo peor- ocurrió después.

Durante las seis horas y pico siguientes perdí los 800 dólares, más todo lo que llevaba encima. ¿Por qué es eso bueno? Porque soy una jugadora obsesiva. Incluso aunque yo hubiera argumentado lógicamente que no podrías utilizar Mercadotecnia Espiritual para ganar en el juego, esa experiencia me despertó de mi pensamiento adicto. Unos días más tarde, el 15 de junio de 2003, entré en Jugadores Anónimos y he decidido no volver a apostar desde entonces.

(Como nota al margen, al entrar en JA cumplí mi afirmación, «atraigo a gente excepcional a mi realidad que se compromete completamente a asociarse conmigo para nuestro mutuo beneficio».) Y según mis declaraciones de triunfo/pérdida en el casino que miden cuánto dinero echas en las máquinas, yo tenía un promedio de 200.000 dólares al año, más el tiempo que dejaba de dedicarle a mi trabajo, a mi marido y a una

vida real. Así que la mejor parte de todo esto es que no me preocupa para nada en absoluto si haber escrito este ensayo me lleva a la Cumbre o no. Parte de lo que soy es que dudo ante las decisiones, ¡que se las dejo al Universo!

Hay muchísimo más en esta historia, cuyos puntos destacados son:

- Como planifiqué asociarme con Joe y cómo ocurrió sin yo saberlo;*
- Por qué Adventures Within es el último libro de auto ayuda que tendré que leer alguna vez;*
- ¿Habría llevado Barnum la tiara? Pero como ya he sobrepasado mis 500 palabras, ¡tendré que contarte el resto en persona en la Cumbre! ¡Sé Feliz!*

Christy Hoffman

El domingo 23 de mayo de 2004, por la mañana, decidí leer Mercadotecnia Espiritual otra vez. Esta era más o menos la quinta vez que lo leía. Cada vez que lo leo, descubro algo que no había notado antes. Ultimamente, no he disfrutado del negocio que comencé hace ocho años. Creo que es hora de cambiar para hacer algo que me guste más. No soy conservadora. Soy creadora.

Pensé mantener el negocio y dejar que algún otro lo controlara por mí, pero eso no me pareció correcto. Después de repasar los cinco pasos otra vez, hice una lista de mis deseos. Entonces hice una «película» del día que vendiera el negocio. Entré en mi estado de «sueño», y la proyecté una y otra vez. Sentí la libertad de la responsabilidad y la alegría de tener un sábado libre con mi marido. Esto era un «sueño» muy

agradable.

Una llamada de teléfono me trajo bruscamente al presente. Me pregunté quién me llamaría tan temprano un domingo por la mañana. Era un amigo mío. Después de intercambiar algunas bromas, me dijo que quería darle mi nombre a un amigo suyo que podría estar interesado en la compra de mi negocio. Le dije que me parecía bien. Cinco minutos después de que colgáramos, el teléfono sonó de nuevo. Esta vez era el tipo que estaba interesado en el negocio. Nos vamos a reunir en algún momento de la próxima semana. No sé si él será el que finalmente lo compre, pero nunca podría haber pensado en él porque no lo había conocido jamás. ¡Uau! ¡Fue rapidísimo!

He estado en este camino durante mucho tiempo, pero los principios del libro Mercadotecnia Espiritual son muy sencillos de seguir. El dejarse llevar es lo que hace que funcione.

A mí también me suceden milagros todo el tiempo, Joe. ¡Este es solamente el más reciente!

Becky Hutchens

Mi querido amigo Bill Hibbler escribió:

Nunca olvidaré el papel tan grande que representó Mer-cadotecnia Espiritual en mi vida. Había pedido el libro en agosto de 2001, pero no fue hasta justo después del 11/9 cuando comencé a hacer los ejercicios resumidos en él.

Después de casi 25 años en el negocio de la música, decidí que era hora de intentar algo nuevo. Disfrutaba dando clases y tenía un par de libros en

mente, pero necesitaba hacer algo para conseguir que el dinero me siguiera llegando mientras los escribía.

Me puse a trabajar en el servicio de limusinas de un amigo mío y comencé a transportar a directivos de empresas a los aeropuertos de Houston en un sedán de lujo de alquiler. Fue un verdadero cambio de ir montado detrás en las limusinas a ir conduciéndolas, pero esto me proporcionó realmente unos ingresos estables durante mucho tiempo para escribir en mi ordenador portátil.

*Desarrollé una fascinación por el marketing, que me condujo a descubrir tu programa de casetes de *Nightingale-Conant*, *The Power of Outrageous Marketing*. Hallé muchas grandes ideas en aquellas cintas, y en *Turbocharge Your Writing*, un libro incluido en el paquete, me ayudó enormemente a escribir mi primer libro.*

El negocio de las limusinas no estaba funcionando bien en 2001. El frenazo en la economía hizo daño al negocio y yo había acumulado una enorme deuda en mi tarjeta de crédito. Estaba casi con el agua al cuello y decidí que la única salida era vender mi casa, pagar mis deudas y buscar un modo de escribir y hacer marketing a jornada completa.

Inventé un plan en el que yo conduciría siete días por semana, reuniendo tanto dinero en efectivo como fuera posible.

Luego, pondría mi casa en venta en la primavera de 2002. Justo cuando estaba a punto de poner en práctica mi plan, ocurrió el 11/9.

Miré las noticias con horror, igual que el resto del mundo. Además de soportar la tragedia, me quedé de repente sin trabajo. Si no había vuelos, nosotros no

teníamos clientes. Y yo aún tenía que pagar una enorme letra de mi Lincoln así como los nada baratos pagos de seguros comerciales. No había ningún modo de hacer frente a aquellas facturas. Así que perdí mi trabajo y mi coche y gané un montón de problemas.

Hasta ese momento yo gozaba de un crédito excelente y probablemente tenía una docena de tarjetas de crédito. De repente, los acreedores me llamaban sin parar porque mis fechas de pago de las deudas fluctuaban. Además de todo esto, yo mantenía una relación que estaba terminando mal, tuve una subida de azúcar que me estaba causando problemas en la vista.

En este punto, estaba dispuesto a intentar casi cualquier cosa. Me agarré a Mercadotecnia Espiritual y comencé a trabajar los cinco pasos. Ordené mis ideas para saber qué deseaba hacer con mi vida y lo puse por escrito. Decidí que quería mudarme a Wimberley, Texas, una pequeña ciudad relajada y hermosa cerca de Austin. También pedí una relación sana, positiva y amorosa con Mía muchacha atractiva con ingenio e inteligencia. Quería estar en un lugar en el que pudiera continuar ampliando mi conocimiento de marketing y vivir de mi escritura. Y también quería estar libre de deudas y tener un nuevo coche que estuviera pagado. Una gran petición, dada mi situación. Recuerda, en ese momento yo no tenía ni trabajo ni coche. Me puse en marcha ese día y seguí el guión del libro para pedir ayuda. Pasadas 48 horas, me llamó una amiga con la que hacía tiempo que no hablaba. Le expliqué mi situación.

Me dijo que como a ella le habían dado recientemente un coche de empresa, me ofrecía el suyo personal todo el tiempo que lo necesitara. Estaba encantada de saber que su coche estaría por las noches

en un garaje cerrado en lugar de en el aparcamiento de su apartamento.

Ahora yo tenía ruedas. Al día siguiente, otro amigo me llamó y me ofreció un trabajo temporal a tiempo parcial en el que pagaban lo suficiente para mantenerme un tiempo a flote. También recibí una inesperada llamada de alguien para preguntarme si tenía tiempo para hacer de redactor en el proyecto de una página web.

Estaba absolutamente anonadado por tales resultados inmediatos. Seguí los sencillos pasos de Mercadotecnia Espiritual y conseguí exactamente lo que necesitaba.

Eso no fue todo. Mi situación física también cambió. Las nuevas gafas que había comprado se volvieron totalmente innecesarias. Vi cómo mi azúcar bajaba de 245 a 165 en un mes sin medicación. Mi médico estaba impresionado.

El siguiente paso era poner mi casa en el mercado, pero era un mal momento para vender. Me aconsejaron que esperara por lo menos hasta la primavera cuando, con un poco de suerte, la economía se recuperaría un poco. Yo no podía esperar y puse mi casa en venta. En un breve espacio de tiempo, ¡no sólo la vendí sino que conseguí 25.000 dólares más de lo que esperaba!

Mientras todo esto pasaba, conseguí unos cuantos empleos de redactor. Uno era, entre otras cosas, para un servicio de citas en Rusia. La empresa asignó a una de sus empleadas que se defendía bien en inglés como mi enlace con el proyecto.

Su nombre era Elena e inmediatamente surgieron chispas entre nosotros. Cuanto más la conocía, más me enamoraba de ella. Yo había tenido tantas relaciones

malas que casi había perdido la esperanza de encontrar a la persona correcta, pero mi Lena hizo de todo eso un recuerdo lejano. Ella era todo lo que posiblemente podía pedir y más, jamás había conocido una persona tan amorosa y que ofreciera tanto apoyo.

En menos de cinco meses después del 11/9, me mudé a Wimberley. Ciervos salvajes vagan por las calles en mi vecindario. Vivo sobre un campo de golf rodeado de ríos y calas. La urbanización está llena de artistas, músicos y empresarios. Llegué en mi nuevo Toyota Rav4, el cual pagué en efectivo.

Mi oficina está exactamente a nueve pasos de mi dormitorio. Está a la última en elementos informáticos y tiene una enorme biblioteca de marketing. La deuda de la tarjeta de crédito está pagada desde hace tiempo.

Ahora me dedico a tiempo completo al marketing de internet. Con más de una docena de sitios web incluyendo RudlReport.com y Ecommerce-Confidential.com, consigo ayudar a otros a alcanzar sus sueños de ganarse la vida online, tal como yo lo hago. Y, lo mejor de todo, Elena y yo nos casamos el 8 de septiembre de 2002.

Ahora tengo un grupo Master Mind de amigos cercanos que se reúne una vez a la semana para hablar de ideas de negocio y proporcionar el apoyo. Uno de esos amigos queridos es Joe Vitale, cuyas palabras han guiado la realización de muchos de mis sueños.

Al mirar retrospectivamente la lista original de deseos que escribí mientras hacía los cinco pasos de Joe, las únicas cosas que no he conseguido son metas que decidí que no quería después de todo. Tengo mi poder superior para dar las gracias, pero

probablemente nunca habría pensado pedir lo que quería tener de no haber sido por Mercadotecnia Espiritual.

Las técnicas del libro de Joe definitivamente fueron milagrosas para mí.

Lee ahora sobre una amante de los coches como yo, que creó su nuevo juego de ruedas:

Desde que leí y apliqué su probada fórmula de cinco pasos, están sucediendo muchísimas grandes cosas en mi vida.

Voy a compartir sólo un GRAN milagro al seguir su fórmula. En el verano de 2003, cuando su libro llegó a mis manos, yo estaba en un momento muy desagradable de mi vida y quería cambiarla a toda costa. Tenía en mi mente el coche de mis sueños, y al ser amante de los Maximas quería el nuevo modelo de 2004, Nissan Maxima azul, completamente equipado y con asientos de cuero y techo solar.

Comencé a aplicar sus pasos inmediatamente: anoté lo que quería con detalle, lo sentí, lo dejé claro y lo dejé ir.

En ese momento, mi crédito no estaba demasiado brillante y no sabía cómo iba a poder pagar mi nuevo coche. Pero no dejé que eso detuviera mi sueño. Cada vez que sentía que el miedo asomaba su repugnante cabeza, rezaba mi oración preferida y daba gracias a Dios por todas mis cosas buenas y mi nuevo coche.

¡Dos meses más tarde mis ingresos aumentaron, conseguí que me rebajaran 5.000 dólares por el coche y ahora viajo en mi nuevo coche soñado con una GRAN, GRAN sonrisa en mi cara, y el sol me besa a través del

techo solar!

iiiGracias, Joe Vitale, por compartir su historia y resultados a lo largo de su libro, Mercadotecnia Espiritual.

Missi Worcester, www.TheHealthyShop.com

Este escritor encontró la escalera mecánica hacia un editor, propietario de librerías:

Mi objetivo era vender uno o varios de mis libros a un editor grande.

Paso 1. Lo que no quiero: lo que no quería era tener que enviar montones de propuestas y que fuera una lucha. No quería esperar una eternidad. No quería perderme en el caos de los editores. No quería que esto decayera después de 30 días.

Paso 2. Lo que realmente quiero: lo que realmente quería era un editor con integridad que pudiera exponer y vender mis libros en las librerías. Quería que fuera fácil, que fluyera. Quería un progreso evidente y algo de marketing detrás. Quería a alguien que se quedara con el libro por mucho tiempo.

Paso 3. Tenerlo claro: quería esto porque era un gran librito y quería ponerlo a disposición de un amplio público. Quería ayudar a más personas, vender más libros, hacer más dinero y divertirme más. Quería tener un editor de prestigio. Quería una distribución masiva.

Paso 4. Los sentimientos: quería sentirme un autor reconocido: con éxito, apreciado, entusiasmado por tener un «gran» editor manejando mis libros. Quería sentirme especial, que había «llegado».

Paso 5. Dejarlo ir mientras consigues una acción

estimulante: mis acciones estimulantes incluían enviar tres faxes del tipo: «Ya que he vendido un montón de libros, quizá un editor como usted pueda conseguir más...».

La cosa realmente, realmente divertida fue que en la búsqueda en internet para conseguir editores, me encontré con una mujer a la que le había gustado el libro en 1996 cuando ella estaba en otra editorial (¿coincidencia?). Su jefe y yo no nos pusimos de acuerdo entonces, así que nunca se editó. Ella se había cambiado a un editor mejor, y había vendido el libro por mí dentro de la empresa. Yo no había hecho absolutamente ningún esfuerzo por mi parte salvo los tres faxes. Todo pasó en un abrir y cerrar de ojos. Me encontré con el editor en BEA, en Nueva York y nos dimos la mano.

La nueva, mejorada y corregida edición de Handbook to a Happier Life salió en menos de 10 meses y estuvo en todas las estanterías de la nación. Un récord en la industria editorial. La edición en alemán saldrá este año.

Que usted siga bien y que Dios le bendiga,

Jim Donovan, autor y coach

www.jimdonovan.com y www.thebookcoach.com

Mi viaje comenzó hace aproximadamente dos años cuando leí Mercadotecnia Espiritual por primera vez. Su escritura me habló muy claramente, y de vez en cuando he sacado información y la he puesto en buen uso.

Aproximadamente un año más tarde, comencé con impaciencia a poner en acción lo que había aprendido de su libro. ¡Desde entonces, mi vida ha cambiado!

Ahora estoy en el punto en el que con frecuencia me salto el Paso Uno (Lo que no quieres) y salto directamente a «Selecciona lo que te gustaría tener, hacer o ser».

El primer el año de «jugar» con los cinco pasos era exactamente lo que necesitaba. Aprendí cómo poner las cosas en claro, sentirlas y, lo más importante, dejarlas ir.

En este último año he descubierto mi verdadera abundancia. Ahora creo montones de cosas increíbles y sorprendentes en mi vida, incluidas unas vacaciones en Hawái, numerosos talleres, conocer a mentores en persona, e incluso participar con ellos en proyectos. He creado mi propia serie de teleseminarios sobre la abundancia, ¡y las oportunidades aparecen literalmente justo delante de mis ojos!

Al poner las cosas claras y dejarlas ir me he abierto a oportunidades y experiencias que mi ego nunca podría haber soñado.

Gracias, Joe. Usted me ha ayudado a cambiar mi propia vida, y le estoy eternamente agradecida. Su amiga para siempre,

Velma Gallant, coach de abundancia,
www.welcomechanges.com

Ésta es una nota del otro lado del mundo:

Sr. Joe:

En realidad quería enviarle una carta de gratitud por lo que usted me ha hecho, y cómo mi vida ha tomado un giro para mejor (como poco), pero usted nos ha pedido cómo nos ha afectado Mercadotecnia Espiritual.

Lo que Mercadotecnia Espiritual ha hecho es salvar mi vida. Me estaba deprimiendo bastante rápido. Absolutamente nada iba en mi favor. Llevaba en paro tres años. El mundo entero se cerraba sobre mí. Todos, incluidos mis padres y amigos, me habían abandonado porque no fui capaz de sujetarme a las normas de la sociedad y guardarlas del modo que ellos querían. Creí que yo estaba total y completamente solo, y no tenía ningún lugar adonde ir.

En esas condiciones desesperadas encontré una versión online de Mercadotecnia Espiritual, y la vida nunca más fue lo mismo después de esto.

Ahora tengo muchas ofertas de trabajo, mi economía está fuerte. Mi futuro parece brillante, y estoy tratando de restablecer mis relaciones con mi familia y amigos.

Actualmente vivo en Karachi, Pakistán. Estar en esta parte del mundo es totalmente diferente. Viví en Estados Unidos durante cinco años y medio, y me gradué en la Universidad de Kansas, así que también me puedo hacer una idea. Pero el desafío más grande para mí es que la vida es completamente diferente aquí. Hay tanta reacción negativa en la sociedad que no es fácil para uno permanecer positivo y seguir el plan de cinco pasos, sobre todo la parte de aclararse. Puedo verme ascendiendo, pero también tengo que luchar de alguna manera, debido al ambiente en el que estoy. Sin embargo, lo intento hacer lo mejor que puedo.

También recibo mucha ayuda a través de los e-magazines de Carol Tuttle de TUT que también llegué a conocer a través de usted. También he leído El poder

de su mente subconsciente² del doctor Joe Murphy. Por otro lado, señor Vitale, si usted conoce a alguien aquí en Karachi que pueda ayudarme con esto, se lo agradeceré realmente. En realidad, no conozco a nadie que practique estos conceptos aquí en Karachi.

Tengo planes para conseguir información de usted como sea posible ya que también estoy interesado en el marketing de internet. Sé que su tiempo es muy valioso, pero también tengo que decir lo que quiero. No puedo agradecerle lo suficiente todo lo que usted y su libro han hecho por mí y otros muchos. Gracias por mostrarme «otro mundo».

Faisal Iqbal

Este escritor quiso -y consiguió- algo «asombroso»:

Hace unos meses fui a ver The Amazing Kreskin. Yo lo había visto anteriormente y quedé impresionado, pero nunca me había sacado para «leerme los pensamientos», Esto, para mí, podría resultar convincente sobre el poder de la mente.

Así que esta vez puse mi intención de antemano de que yo iba a ser escogido, y él iba a convencerme de que esas cosas funcionan. El viaje hasta allí era aproximadamente de una hora y media larga, así que salí con tiempo de sobra.

Bien, en el camino, hubo un accidente de tráfico que acabó por completo con todo el tiempo que yo había asignado.

Me estaba poniendo muy nervioso por salir en el espectáculo. Primero mantuve la intención, aun cuando me

² Publicado en español por Open Project, Sevilla, 2000 . (N. de la T.)

entraban dudas. Cuando llegué, el aparcamiento del casino estaba embalado. Busqué un aparcachoches, pero eso requería casi media hora de espera. Llegué tarde.

Grité unas cuantas veces para aliviar la tensión, y mantuve mi intención. Finalmente aparqué aproximadamente a 400 metros de distancia y corrí al espectáculo, que había comenzado 10 minutos antes.

Conseguí el mejor asiento que aún quedaba disponible. Era un asiento delantero, que encontré una intención distinta a la que yo tenía.

Cuando me relajé y entré en el espectáculo, Kreskin nos pidió pensar en tres cosas diferentes. Como yo había estado en Mr. Fire.com justo antes de irme al espectáculo, imaginé el sitio web con las llamas y la cara de Joe, entonces pensé en mis colores favoritos y un muñeco de nieve. Puse mis intenciones, manteniendo las imágenes en mi mente.

Al cabo de un ratito, Kreskin soltó: «¿Quién es Mr. Fire?». Me levanté ante 1.000 personas, y él me preguntó si yo era Mr. Fire. Dije que no. Quiso saber quién era él, entonces le dije que eso era la dirección del sitio web de Joe Vitale. Después me preguntó por qué él estaba viendo azul y verde, mis colores favoritos. Y dijo que veía un muñeco de nieve. ¡Uau! ¡Me quedé alucinado!

Después de que el espectáculo acabara le conocí y me hice una foto con él, otra de mis intenciones.

Cuando Kreskin se dirigió hacia la muchedumbre del casino, yo estaba aproximadamente a unos 250 metros de distancia, y me dije: tengo que intentar una cosa más para convencerme completamente de que esto es cierto.

Puse mi intención para que él se girara y me saludara. Él estaba hablando con alguien mientras se

iba alejando, y entonces se detuvo y comenzó a mirar alrededor como si alguien hubiera dicho su nombre, y ése alguien era yo. En mi cabeza, yo lo estaba llamando. Finalmente él se giró directo hacia mí y me miró. Comenzamos a saludarnos al mismo tiempo.

Estoy convencido de que este principio funciona, iiiincreíblemente!!! Gracias,

Mark Ryan

Este escritor usó los principios para marcar una diferencia en Estambul:

Hola Joe:

Tu <http://wiuw.IntentionalMeditationFouruiation.com> (explicado en el último capítulo de este libro) es totalmente genial!

Cuando lo leí repasé mentalmente esta lista. Esta es una idea de David Ogilvy:

- 1. ¿Me hizo «sobresaltarme» cuando lo vi por primera vez? – ¡Seguro!*
- 2. ¿«Desearía» que se me hubiera ocurrido a mí? – Sí, por supuesto. Por otro lado, no se me ocurrió, ¡y te admiro por habérsete ocurrido a ti!*
- 3. ¿Es «único»? – Claramente ES un efecto único, y como dice Dan Kennedy cuando alguien declara que tiene una «idea única»: «Yo tuve cinco como esas en la oficina». ¡Bien hecho!*
- 4. ¿La estrategia se «ajusta» perfectamente? – ¡Absoluta-mente!*
- 5. ¿Se podría utilizar durante «30 años»? – Nos sobrevivirá a ambos. Cambiará el mundo. ¡Ya me está cambiando a mí!*

6. *Así que quiero representar tu idea aquí en Estambul. De hecho, quiero comenzar estos grupos en cualquier lugar donde mis pies toquen la tierra.*

Usted me ha tocado, ¡le bendigo!

Y sí, de verdad, ya he utilizado los principios resumidos en Mercadotecnia Espiritual de las siguientes maneras:

- 1. Cuando mi banco parecía impersonal, utilicé los principios para iniciar una comunidad de clientes de pequeñas empresas ¡y conseguí que el banco la patrocinara!*
- 2. Cuando la Familia Terapéutica de Turquía sólo era comprendida por una pequeña «elite», mientras otros estaban pidiendo a gritos técnicas, fundé un entrenamiento reconocido para los trabajadores del servicio público.*
- 3. Y cuando un grupo de voluntarios que trabajaba con los supervivientes del terremoto de 1999 «se perdieron» unos cuantos años, utilicé los principios para ayudarles a contar sus historias en un libro publicado por la Asociación de Psicología de Turquía.*

Los detalles de todos estos logros están disponibles en www.quietquality.com. Pero no se pueden comparar con los suyos. Joe, en mi ciudad había un hombre verdaderamente agradable llamado Parker que vendía queroseno puerta a puerta. Creo que usted tuvo en algún momento un trabajo similar, y mírese ahora.

El señor Parker vendió petróleo toda su vida, y su negocio murió con él.

Usted suministra el petróleo de todas nuestras

calderas y será bendecido por siempre.

Los principios de Mercadotecnia Espiritual son magníficos, Joe. Lo son mucho más que usted o yo. Usted los expresa clara y amorosamente para que todos nosotros nos beneficiemos.

Por favor, manténgame informado.

Sinceramente suyo,

Stephen Bray

Una persona complaciente liberó a su verdadero ser, utilizando mi proceso de cinco pasos:

Mi mayor lucha siempre ha sido la persecución de mis propios objetivos en lugar de los planes de los demás conmigo. Me moría de ganas de vivir mi propia vida, pero no podía ver cómo conseguir algo que valiera la pena.

Sin embargo, trabajé con la fórmula de Joe de Merca-dotecnia Espiritual, sin esperar nada. Me encanta todo el trabajo de Joe Vitale, y pensé que él no me daría nada que no fuera provechoso. Hice todos los ejercicios. La parte de «dejarlo ir» fue fácil. No tenía tiempo para prestar mucha atención a lo que quería hacer. Entonces empezaron a ocurrir cosas extrañas. Me llegaron opciones que no quería perderme y surgió otra... mi voluntad contra los planes de otros sobre mi tiempo y dinero.

Como Joe dice, la cosa más difícil es creer que no tienes que hacer nada para entender cómo alcanzar tus objetivos, así que me comprometí a seguir su fórmula, fielmente, en secreto. Otro sueño: iotra sesión de fórmula! Al cabo de un rato, pensando en cómo esto se había convertido en la segunda naturaleza para mí.

¿Funciona la fórmula? Nuestra familia ha creado un negocio de internet con mucho éxito que ayuda a muchas personas en cuestiones de salud. ¡Esto es usar realmente mis talentos especiales de un modo muy provechoso!

Mercadotecnia Espiritual es un libro práctico. Me ayudó a concentrarme. Esto aumentó mi confianza. Una vez que apliqué realmente esta fórmula y comencé a conseguir mis propios resultados, se convirtió en una de mis herramientas fundamentales. Ahora están previstos y recibidos con agrado los nuevos proyectos, sin miedo ni rechazo. Incluso ahora, cuando sé algo y creo en ello sin ninguna duda, ¡uso la fórmula y mi respuesta aparece! Mercadotecnia Espiritual *te ayuda a encontrar y enfocar sus fuerzas interiores. Es realmente divertido mirar cómo tu vida crece de la manera que quieres. Debido a mi éxito, me comprometí rápidamente a utilizarla coherentemente en todas las áreas de mi vida.*

Muchos ejemplos de Joe hacen que tus jugos creativos comiencen a fluir. Te dan las ideas que podrían funcionar en tu propia situación.

Aunque el libro sea relativamente corto, la fórmula se repite con cada paso. ¡Es muy divertido SABER que tendrás éxito! SABER que puedes alcanzar tus sueños sin mucho esfuerzo. Yo sabía que había más de mí que solamente mi parte física, pero no tenía ni idea de cómo encontrar mi VERDADERO yo. ¡Aquí estoy!

Joe, sé que su libro cambiará muchas vidas como hizo con la mía. Gracias por todo su ánimo y su fórmula.

Karin Henderson

www.menieres-disease.ca

¿Aún escéptico? Escucha esta historia:

SITUACIÓN/ANTECEDENTES

Había estado pensando en dos personas con quienes había perdido contacto desde hacía años. Estos dos individuos no se conocían el uno al otro, pero ambos eran viejos amigos míos. Uno era un tipo con el que yo había ido al instituto, y el otro era alguien que conocí durante mi primera experiencia con el cáncer en 1993. (El tenía el mismo tipo de linfoma que yo, y a él, al parecer, le había golpeado la enfermedad.) La última vez que yo había visto a mi amigo del instituto era en 1993, en la fiesta de los 10 años en nuestro instituto. Casualmente, 1993 era también el último año que yo había visto a mi amigo superviviente de cáncer.

A finales de 1993, me mudé a Austin, me casé, y comencé a trabajar en Dell Computer Corporation. Los vientos del cambio ya habían comenzado a hacernos volar a los tres en distintas direcciones.

Avancemos rápidamente nueve años hasta 2002. Por alguna razón, pasé mucho tiempo pensando en mis viejos amigos y quería sinceramente reestablecer el contacto con ellos. Yo me creía un detective experimentado en internet, así que utilicé todos los recursos disponibles de la Red para localizar a estos dos tipos. A pesar de mis esfuerzos constantes durante tres semanas, no conseguí absolutamente nada. Al principio me sentí molesto, después frustrado, y finalmente, me preocupé un poco. Cuando me siento contrariado, sé que mi viejo amigo «el señor Miedo» no está muy lejos.

Comencé a imaginarme todas las cosas malas que podrían haberles sucedido a mis viejos amigos. Quizá mi compañero de instituto había decidido aceptar otra misión en Oriente Medio y había encontrado algún destino es pan toso en el mundo después de nuestro 11/9. O quizá mi amigo superviviente de cáncer había tenido una repetición de la enfermedad y había sucumbido. Después de todo, mi cáncer había vuelto a atormentarme seis años después del primer incidente, y ambos teníamos el mismo tipo de linfo-ma. Si yo tuve cáncer otra vez y casi me muero la segunda vez que apareció, tal vez a él también se le repitió y realmente murió.

¡Agh! Probablemente puedes ver adonde conduce esto. Si se dejan sueltos los pensamientos para que pasten solos sin el ojo vigilante de un pastor, invariablemente se desvían en cualquier dirección posible, y a veces caen en el acantilado del miedo. Esto no fue mucho antes de que hubiera llegado a la conclusión «obvia» de que mis amigos habían muerto, uno a manos de terroristas en Oriente Medio, y el otro como consecuencia de una repetición fatal del cáncer. Por supuesto, seguir aquella lógica significaría que pronto yo estaría muerto también. Mi cáncer probablemente estaba programando una tercera visita para terminar el trabajo. Qué serie de pensamientos tan felices, ¿no?

Bien, ahora estamos a finales de 2002, y estoy trabajando en el centro de Austin para el Gobierno. Como tengo poca o ninguna paciencia para el tráfico, voy diariamente a mi trabajo en autobús. Esto me proporciona la ventaja añadida de tener tiempo para leer libros y escuchar programas de audio de camino al

trabajo y de regreso a casa. Uno de esos libros fue Mercadotecnia Espiritual.

Disfrutaba de la aparente simplicidad del proceso de los cinco pasos. Estaba empezando a estar cansado de mi desánimo mental y decidí usar el guión habitual pesimista como coche de pruebas del método de Vitale. Sinceramente, yo solamente jugueteaba.

No lo tomé realmente en serio. Simplemente seguí los pasos sin emoción añadida, en parte porque estaba aburrido y en parte porque no estaba seguro de que funcionara. Tal vez por eso no funcionó, al menos inmediatamente.

Hice los pasos en el trayecto en autobús hacia mi casa.

EL PROCESO EN ACCIÓN

Paso 1: Saber lo que no se quiere

Eso es fácil. No quiero pensar en que mis dos amigos se hayan muerto.

Paso 2: Saber lo que realmente se quiere

Quiero que mis viejos amigos se pongan en contacto conmigo o que yo encuentre la forma de localizarlos y contactar con ellos.

Paso 3: Ponerlo en claro

Mi intención era simple y clara. Deseaba poder charlar con mis viejos amigos como si nunca hubiéramos perdido el contacto. Me concentré en ese objetivo y borré todo pensamiento errante de mi mente.

Paso 4: Sentir que la intención ya se ha conseguido

Me imaginé sosteniendo mi teléfono inalámbrico, paseando alrededor de mi casa como hago siempre cuando

estoy al teléfono, y hablando con mis dos amigos.

Paso 5: Dejarlo ir

Eso era fácil, demasiado (en esta ocasión). Mi autobús acababa de llegar a la estación donde yo tenía aparcado mi coche. No tenía ninguna otra opción más que dejarlo ir porque necesitaba concentrar mi atención en la conducción hacia casa desde la parada de autobús con el tráfico de hora punta. Olvidé por completo el ejercicio durante el trayecto de 15 minutos hasta mi casa.

LOS RESULTADOS

Según entré en mi garaje, mis pensamientos se activaron automáticamente hacia todas las cosas que tenía que hacer esa tarde. Estaba a punto de comenzar mis vacaciones anuales y largarme a Las Vegas, la Meca del mundo occidental.

Tenía que tener todo embalado y prepararme para mi viaje al día siguiente. Cuando entré en mi casa, me acerqué al contestador automático. Tenía tres mensajes. El primero era de mi madre. Decía que estaba de camino a Austin y que llegaría pronto para quedarse en mi casa y cuidarme a los perros.

Los otros dos mensajes me impresionaron realmente. Uno era de mi amigo superviviente de cáncer, y el segundo era de mi compañero de instituto. Me quedé perplejo. Había perseguido lo que quería durante tres semanas sin conseguir nada, ¡y de repente lo que yo quería había decidido perseguirme a mí! Al utilizar una oscura técnica que yo simplemente había leído y luego aplicado a medias, dos amigos, de quienes hacía nueve años que no sabía nada, ¡me llamaron el mismo día!

Primero llamé al amigo que había tenido cáncer. Nos intercambiamos los datos para contactar y quedamos en vernos al mes siguiente. Resultó que había estado viviendo en Indonesia y ahora estaba otra vez en Houston. Mientras yo estaba buscándole a él, él también había estado buscándome a mí. Hizo una búsqueda en Google con mi nombre, y tropezó con varios artículos de noticias que describían el éxito de nuestro último proyecto, los Teletipos de Papel Higiénico. Los artículos mencionaban que yo era un antiguo empleado de Dell Computer en Austin, Texas. Entonces llamó al servicio de información telefónica, consiguió mi número y dejó el mensaje.

Para más inri, resultó que él había dejado a su antiguo jefe y ahora era abogado de patentes, y yo estaba buscando un nuevo abogado de patentes. Desde entonces hemos estado haciendo negocios juntos.

Después llamé a mi compañero de instituto. Intercambiamos nuestros números de teléfono móvil y nos contamos historias durante unos minutos. En los últimos años había estado cambiando mucho de empleo y ésa era la razón por la que yo no tenía ningún éxito al buscarle con las herramientas de internet. Lo más curioso fue que mencionó que ese fin de semana se iba a Las Vegas y se quedaría en el Hotel Star-dust.

Contesté que yo iba a Las Vegas al día siguiente y me quedaría en el Hotel Bellagio. Dos tipos que no se habían visto el uno al otro en nueve años iban a estar en una lejana ciudad al mismo tiempo. ¡Muy gracioso!

Hicimos planes para vernos y tomar algo una tarde en uno de los casinos que nos gustaba frecuentar. E hicimos justamente eso. ¡Fue fantástico!

En conclusión, todo que puedo decir es que me

quedé asombrado con el proceso. Alguien que me conozca diría que soy un escéptico nato. Soy bastante abierto de mente para intentar algo una vez, pero si esto no reporta las ventajas prometidas, será mejor que desaparezca de mi vista porque no volveré a intentarlo.

Este proceso es simple, pero tienes que tener disciplina para utilizarlo. Incluso aunque sé que esto funciona, debo admitir que a veces soy demasiado perezoso o demasiado egotista para aceptar sus regalos. Es culpa mía, no del proceso. Sólo funciona si tú lo haces.

John Zappa

Y éstas son solamente *algunas* de las pruebas de que el Poder de la Atracción funciona.

Ahora hagamos que funcione para crear tu propio testimonio.

Pero primero...

¿QUÉ RECHAZAS?

El otro día almorcé con un amigo mío. Aunque disfruté de la compañía y de la comida, me fui con la sensación de estar un poco más bajo de energía.

Cuando pensé en ello, comprendí que mi amigo era brillante al rechazar cada libro, concepto, gurú, método de autoayuda, o aproximación a la curación de los que él había oído o leído.

No era directamente negativo o deliberadamente crítico. Quería algo que funcionara en su vida, pero inconscientemente rechazaba todo lo que se pusiera en su camino.

En un momento dado, le hablé de un maestro espiritual con el que yo había estudiado hacía más de dos décadas. Le conté que la gente decía: «Mi maestro está obviamente iluminado. Lo irradia».

Mi amigo me cortó diciendo: «Estoy seguro de que hay gente que ha visto a ese gurú y no ha pensado que sea mucho más simpático que una bolsa de papel».

Bueno, mi amigo tiene razón, pero también es infeliz.

Creo que aquí hay algo que aprender. Cuando rechazamos a gente e ideas porque el mundo entero no está de acuerdo con ellos, eso hace que nos sintamos bien. Pero al mismo tiempo conseguimos quedarnos vacíos por dentro. Al rechazar lo que podría funcionar, rechazamos nuestro propio crecimiento. Rechazamos lo que es posible.

No importa si a alguien más le gusta el libro que estás leyendo y te gusta. No importa si alguien más admira al profesor que tú admiras. No importa si el

método curativo que funcionó para ti no funciona para nadie demás.

Lo que importa eres tú. Tu felicidad. Tu salud. Tu curación. Tu bienestar.

La verdad es que ningún método funciona para todo el mundo. Ningún profesor es bueno para todo el mundo. Ningún libro va a inspirar a todo el mundo.

Todo viene del interior. Tú eres la primera y última autoridad de tu vida.

En vez de rechazar lo que es posible que te haga sentir bien, ¿qué puedes aceptar para poder crecer?

El rechazo es a menudo un modo de desviar los mensajes. Es un mecanismo de autodefensa. Si rechazas el libro, la idea o el método que se te ofreció, consigues sentirte bien, y quedarte justamente donde estás.

El doctor Richard Gillett, escribe en su maravilloso libro, *Change Your Mind, Change Your World*: «La desaprobación es, sorprendentemente, el indicativo más fiable de un sistema de creencias oculto. Con mucha frecuencia el único camino para mostrar las creencias enmascaradas es a través de los momentos de juicio emocional o desaprobación».

Toda la gente de éxito que conozco ha aceptado nuevas herramientas en sus vidas a lo largo de los años, ha gastado miles de dólares en crecimiento personal y autoestudio, y nunca ha lamentado nada de eso.

La clave es no rechazar, o desaprobar, sino *digerir*.

Por ejemplo, hace poco, Nerissa y yo cenamos con unos amigos. Una amiga se quejaba de su trabajo. Desde su perspectiva, no había ninguna salida de la miseria que ella sentía en su lugar de trabajo. Mal jefe. Mal

horario. Mal sueldo. Llámalo como quieras, era malo.

Más tarde, se nos unieron otros amigos. Como por «casualidad», uno de los nuevos amigos tenía contactos donde trabajaba nuestra quejosa amiga. Le dio un nombre a nuestra amiga infeliz y le dijo que esa persona podría ayudarla a resolver sus asuntos. Continuó diciendo que este contacto era un supervisor, jefe de muchos departamentos, y que probablemente podría resolver lo que estuviera mal.

Me quedé asombrado. Y Nerissa también. Estábamos viendo funcionar la magia justo ante nuestros ojos.

Pero ¿qué hizo nuestra amiga infeliz con su nueva pista y su nueva esperanza?

La rechazó.

Ella no anotó el nombre ni el número, ni mostró ninguna señal de que algo maravilloso acababa de ocurrir.

¿Ves cómo funciona esto?

A veces podemos autosabotear las cosas que decimos que queremos. Simplemente rechazamos lo bueno.

La gente a menudo me escribe y me pregunta qué producto pueden conseguir para transformar sus vidas. Cuando les digo que me encanta el material del doctor Robert Anthony que yo financié, grabé, y ahora comercializo su set de CD *Beyond Positive Thinking*, se quedan convencidos. Van a www.BeyondPositiveThinking.com y lo compran.

Aunque algunas personas se quejan: «Cuesta 99 dólares». Ah, por supuesto que cuesta dinero. Y es increíblemente bajo para un set de seis audios con calidad de estudio que te cambiarán la vida. ¿Vas a pagarlo y conseguir lo que quieres, o vas a rechazar el mejor material de autoayuda de todos los tiempos?

¿Quieres las cosas buenas que dices que buscas, o no?

Déjame terminar esto con otro ejemplo.

Ayer recibí una carta en el correo acerca de un nuevo programa de audio sobre las ilusiones que se disuelven. Leí un poco pero lo rechacé. Supuse que era simplemente un tema que yo ya había oído antes y probablemente incluso había grabado yo mismo en algún sitio.

Entonces hoy recibí otro correo. Esta vez era de una fuente distinta, pero vendían exactamente el mismo audio programa. Lo leí atentamente. Pensé: «Esto es interesante, pero apuesto a que no hay casi nada nuevo». Después, coloqué el correo aparte.

Una hora o así más tarde, cuando estaba revisando este mismo capítulo que estás leyendo, de repente me di cuenta de que yo hacía lo mismo que te digo que no hagas: estaba rechazando una oportunidad de aprender.

Recuperé la carta, rellené la hoja de pedido y la dejé caer en el correo. Los audios están en camino.

No consiste en que compres todo lo que te llega, sino que no rechaces todo lo que se ponga en tu camino. A veces un rechazo es una máscara. Eso es tu autosabotaje en el funcionamiento, dejándote donde estés. Para crecer, debes estar abierto.

Una vez más, tú eres la autoridad final sobre tu vida. Sintonízate contigo mismo y haz lo que sea correcto para ti. Y mientras lo haces, estate pendiente en aquellas ocasiones en las que puedas estar rechazando el siguiente regalo que llegue a tu camino.

Baja la guardia, y deja que entre la vida.

Si no nos gusta lo que nos pasa en el mundo, todo lo que tenemos que hacer es cambiar nuestra conciencia y el mundo exterior cambiará para nosotros!

El poder de la Atracción

Lester Levenson, *Keys to the Ultimate Freedom*,
1993

CÓMO ATRAER DINERO

«¿A qué se dedica?», pregunté.

Yo estaba de pie en una fila de setecientas personas en un hotel en Seattle, esperando para pasar un día escuchando a un autor y maestro espiritual.

«Trabajo con la energía», me contestó la mujer que tenía a mi lado. «Es difícil de explicar. Es diferente para cada persona.»

«¿Tiene una tarjeta de visita?»

«No», dijo, ligeramente avergonzada.

Me quedé sorprendido.

«Déjeme hacerle una pregunta», comencé. «Hay más de 700 clientes potenciales para usted aquí. ¿Por qué no tiene como mínimo tarjetas de visita?»

Una mujer a su lado sonrió y le dijo: «Te acabas de tropezar con un ángel».

No soy un ángel. Pero sentía curiosidad de por qué esta mujer de negocios estaba perdiendo una gran oportunidad de comercializarse. Después de hablar con algunas de las personas que había en este acontecimiento, comprendí que toda aquella gente trabajaba por su cuenta. Y todos ellos necesitaban ayuda para venderse.

Esto ocurrió cuando caí en la cuenta de que yo podía escribir un breve manual sobre la manifestación basada en la espiritualidad. Nadie mejor que yo para hacerlo. Soy autor de *The AMA Complete Guide to Small Business Advertising* para la Asociación de Marketing americana, y tengo más de 15 años de experiencia en metafísica y espiritualidad. He entrevistado a muchas personas representativas en autoayuda y he tenido a algunos de ellos como clientes. Además, yo ya había

creado y probado un proceso secreto de cinco pasos para atraer cualquier cosa que desees.

También sabía que aquellas personas del seminario representaban a un grupo aún mayor de gente que necesita ayuda con sus negocios, y con sus vidas. Más aún, sabía que todos hacían algo dentro de ellos que creaba unos resultados externos. En otras palabras, su estado interior creaba su negocio, o la falta de él.

Dicho más simplemente, la mujer que no tenía tarjeta de visita tenía una inseguridad interior en su negocio que se manifestaba en su vida no teniendo tarjetas de visita. Su «Poder de la Atracción» no atraía ningún negocio.

Y continuando esta lógica un paso más allá en la dirección que quiero llevarte más adelante en este libro, si aquella mujer tuviera realmente claro su negocio, no necesitaría siquiera tarjetas de visita. El negocio simplemente le llegaría. Su espíritu interior – su Poder de la Atracción – haría su marketing.

Esto es lo que este libro revelará. He aprendido que somos seres humanos, no máquinas humanas. Cuando alcanzas una forma de ser interior clara respecto a tu servicio al mundo, el mundo casi vendrá a ti. Cuando tienes claro el coche, la persona, la casa, el trabajo, o algo que quieres, comenzarás a atraerlo.

Como dijo una persona exitosa: «Los ángeles reparten ahora mis tarjetas de visita». ¿Confuso? Eso está bien. La terapeuta, autora, y amiga Mandy Evans dice: «La confusión es ese maravilloso estado mental justo antes la claridad».

LOS FUNDAMENTOS DE PROSPERIDAD

Tal vez la historia siguiente te dará una idea de lo que estoy hablando y colocará el escenario para lo que debe seguir:

Una vez leí un encantador libro antiguo de 1920 titulado *Fundamentals of Prosperity*, de Roger Babson. Acabó su libro preguntando al presidente de la República Argentina por qué Sudamérica, con todos sus recursos naturales y maravillas, estaba tan lejos de Norteamérica en términos de progreso y marketing.

El presidente contestó: «He llegado a esta conclusión. Sudamérica fue colonizada por los españoles que llegaron a Sudamérica en busca de oro, pero Norteamérica fue colonizada por los Padres Peregrinos que fueron allí en busca de Dios».

¿Dónde está tu foco de atención?

¿En el dinero o en el espíritu?

¿En las metas que deseas o en el espíritu que las trae?

CÓMO HACERSE MILLONARIO

Hace años, Scrully Blotnick realizó un estudio con 1.500 personas. Se las dividió en dos categorías: los de la categoría A dijeron que perseguirían primero el dinero y más tarde harían lo que realmente quisieran hacer. Más de 1.245 personas entraron en aquel grupo. La categoría B, formada por 255 personas, dijo que buscarían primero sus intereses, y confiaban en que el dinero vendría después.

¿Qué pasó?

Veinte años más tarde, había 101 millonarios de todo el grupo. Sólo uno provenía del grupo A. Los 100 millonarios restantes eran del grupo B, el grupo que dijo que perseguiría sus pasiones primero y dejaría que el dinero llegase más tarde. Ahí mismo hay otra pista sobre cómo atraer el dinero. ¿Dónde está tu interés, en el dinero o en la pasión?

BIENVENIDOS AL PODER DE LA ATRACCIÓN

En este libro, te ofrezco un nuevo camino para que incrementes fácilmente y sin esfuerzo tu negocio, encuentres a tu amor, mejores tu salud, atraigas más dinero, o cualquier otra cosa que puedas imaginarte. Está basado en principios espirituales eternos.

Revelará cómo tu forma de ser interior atrae y crea tus resultados externos, y qué hacer con ello para que puedas tener, hacer, o ser lo que tu corazón desee. Yo lo llamo el Poder de la Atracción. Es verdaderamente una fórmula espiritual para el éxito que nunca falla.

¿Funcionan las técnicas? La prueba estará en el pastel. Pruébalo y mira. Puedo contarte acerca de los éxitos que he tenido —y tengo en este libro— pero nada será tan convincente para ti como utilizar estas ideas simples y ver tus propios resultados asombrosos.

Podría decirte que este método te ayudará a manifestar cualquier cosa que quieras. Leerás sobre la gente que creó coches y casas, se curó de cáncer, creó nuevas relaciones, y atrajo más dinero. Pero me estoy concentrando en atraer riqueza en los negocios porque parece haber una carencia seria de

El poder de la Atracción

espiritualidad en los negocios. Y voy a dejarte descubrir la magia del marketing con el espíritu porque nada será más poderoso como tus propias experiencias de primera mano.

Toma una silla. Ponte cómodo. Respira profundamente. Relájate. Hablemos sobre cómo puedes aumentar tu riqueza —y conseguir cualquier cosa que puedas desear— a través de la magia del Poder de la Atracción.

Todo comienza con entender que tu vida...

Espíritu: Lo que tradicionalmente se cree que es el principio vital o fuerza animada dentro de los seres vivos.

Espiritual: De, relativo a, perteneciente a, o que tiene la naturaleza del espíritu, no tangible o material.

American Heritage Dictionary (Boston: Houghton
Mifflin, 1980)

PUEDE SER DE OTRA MANERA

Antes de que me convirtiera en especialista en marketing y autor, fui periodista de sucesos paranormales durante más de 10 años para varias revistas de vanguardia. Como consecuencia, he visto milagros con mis propios ojos. Por ejemplo:

- entrevisté a Meir Schneider, un hombre que fue diagnosticado como ciego. Le dieron un certificado que decía que tenía una ceguera incurable, y aún hoy él ve, lee, escribe, conduce un coche, y también ha ayudado a cientos de personas a recuperar su visión.
- pasé algún tiempo con Barry y Suzi Kaufman en su Option Institute y allí vi y oí hablar de milagros. Su propio hijo nació autista. Les dijeron que se rindieran. Pero ellos no lo hicieron. Trabajaron con su hijo, le amaron, le nutrieron, le aceptaron, y le curaron. Hoy él vive como un adulto por encima de la media, feliz y con éxito.
- me he sentado en decenas de talleres donde he visto a la gente sanar sus relaciones con sus parejas, sus padres, sus hijos. He entrevistado a gurús y mentores, he hablado con gente que ha tenido problemas «incurables» resueltos, y he experimentado milagros directamente en mi propia vida. He llegado a creer que nada *-inada!-* es imposible.

EL SANADOR DEL SANADOR

Durante más de 10 años trabajé con Jonathan Jacobs, un hombre llamado «el sanador del sanador» porque su récord en ayudar a la gente a sanarse es tan alucinante que los doctores le enviaban a sus propios pacientes. He visto a Jonathan atender a gente con todo tipo de problemas, desde económicos hasta problemas de espalda o cáncer, y ayudarles a sanar, a menudo en una sola sesión.

Yo mismo lo he probado. Durante la mayor parte de mi vida he luchado con el dinero. Cuando vivía en Dallas, hace aproximadamente 30 años, no tenía ni casa ni comida.

Robé en tiendas para comer. Y cuando me mudé a Houston hace 25 años, me pareció una frustrante pesadilla conseguir 200 dólares al mes para vivir en un tugurio. Era el infierno. A pesar de todo, pasé por eso durante casi 15 años. *¡Años!*

Entonces, después hacer unas cuantas sesiones con Jonathan, de alguna manera dejé ir mis viejas creencias sobre el dinero, instalé unas nuevas, y ahora mis finanzas son tan increíblemente distintas que a menudo me asombro de tener tanto: coches nuevos, casa nueva, viajes por el mundo, más clientes de los que puedo manejar, y una corriente constante de dinero que me mantiene a flote en todo momento. Pago cada factura que llega, cuando llega, y nunca experimento la carencia. Ahora atraigo el dinero fácilmente.

¿Qué pasó?

¿Cómo pudo Meir curar la ceguera? ¿Los Kaufmans curan el autismo? ¿Jonathan ayuda a la gente con cualquier lista de problemas? ¿Cómo puedo tener dinero si durante una década yo no tenía casi nada?

Comienza con saber que «Este puede ser otro camino». Esto es lo que quiero que comprendas ahora mismo.

Que no importa lo que esté ocurriendo en tu vida, no importa lo que crees que ocurrirá, éste puede ser otro camino. La dirección a la que parece que te diriges puede cambiarse. No hay nada preestablecido.

De hecho, como verás, todo en la vida parece ser plástico. Puedes moldearlo para que se ajuste a lo que quieres y donde quieras ir. Incluso ahora mismo, mientras lees estas palabras, puedes comenzar a jugar con nuevas posibilidades: ¿Qué quieres ser o tener? ¿Ganar la lotería, por qué no? ¿Aumentar tu negocio, por qué no? ¿Curar algo, por qué no? ¿Tener más dinero ahora, por qué no?

Un amigo mío preguntó: «¿Cómo sabes lo que es imposible?».

Le respondí: «¿Cómo sabes lo que no lo es?».

PERMISO PARA BAJAR A TIERRA

Creo que nuestro planeta es lo que fue descrito en un episodio original de televisión de Star Trek «El Permiso».

Cuando Kirk y su equipo toman tierra sobre un planeta para comprobarlo antes de enviar al resto de la tripulación allí para un merecido descanso, comienzan a experimentar acontecimientos extraños. McCoy ve un enorme conejo blanco. Sulu ve a un antiguo samurái que le persigue. Kirk ve a un antiguo amor y a un antiguo rival compañero de clase. Después de experimentar las alegrías y las penas de estos acontecimientos,

finalmente la tripulación se da cuenta (gracias a Spock, por supuesto) de que están en un planeta que lee sus pensamientos y crea lo que están pensando.

Creo que la Tierra es ese planeta. Lo que mantienes en tu mente con energía y firmeza tenderá a ser creado en tu realidad. Lo atraerás. Lleva un poco más de tiempo experimentar los resultados porque seguimos cambiando nuestras mentes. Imagínate que vas a un restaurante y pides sopa de pollo. Pero antes de que llegue, cambias tu pedido por sopa wan-tun. Y antes de que ésta llegue, vuelves a cambiar tu pedido por la sopa de pollo. Te quedarás allí quejándote, diciendo: «¡Nunca puedo conseguir lo que quiero!», cuando en realidad itú eres la razón de que tu sopa se retrase!

La mayoría de nosotros hacemos esto todos los días. Nuestra indecisión hace que atraer lo que queremos sea casi imposible. No es asombroso que acabes sintiendo que no puedes conseguir lo que quieres. Aunque no tiene por qué ser así.

Considera lo que escribió Francés Larimer Warner en *Our Invisible Supply: Part One*, en 1907: «El espíritu es la sustancia que se forma según tus propias peticiones, y debe tener un modelo desde el que trabajar. A una cazuela de masa le da igual que la conviertas en pan o en bizcocho. Al Espíritu le pasa lo mismo en cuanto a lo que pedimos».

Esto es la base del proceso de cinco pasos que describiré en este libro: saber que la vida puede ser diferente para ti, y que la vida por sí misma te apoyará en lo que quieras. Eso es el Poder de la Atracción.

Esta es una pista de cómo funciona esto, escrita por Genevieve Behrend en su libro de 1921, *Your*

El poder de la Atracción

Invisible Power. «Intenta recordar que la imagen que estás pensando, sintiendo y viendo está reflejada en la Mente Universal, y según la ley natural de acción recíproca debe volver a ti en forma espiritual o física».

Las actividades que observamos en el mundo externo son muy típicas de lo que ocurre en el mundo interior del hombre de pensamiento y sentimiento... Charles Brodie Patterson, «The Law of Attraction»

Revista Mind, 1899

UN ATAJO PARA ATRAER LO QUE QUIERAS

Déjame contarte un pequeño secreto.

No necesitas practicar los cinco pasos de este libro para manifestar tus deseos o atraer más riqueza. No. Hay un camino más fácil. Te diré lo que es si prometes no difundir este secreto.

¿Trato hecho?

Aquí está el secreto, lo que yo llamo el atajo para crear la vida de la manera que tú quieras que sea: *Sé feliz ahora.*

Eso es. Si puedes ser feliz ahora mismo, en este momento, habrás alcanzado lo que quieres. ¿Por qué? Porque, por debajo de todo lo que dices que quieres, está el deseo de la felicidad. En 1917, Ralph Parlette escribió en su libro, *The Big Business of Life*: «Todo lo que hacemos, lo estamos haciendo para ser felices, tanto si lo comprendemos como si no».

Quieres un coche nuevo para ser feliz.

Quieres más dinero para ser feliz.

Quieres mejor salud para ser feliz.

Quieres esa relación amorosa o sensual para ser feliz.

La felicidad es tu objetivo.

Y aquí va otro secreto: No necesitas tener nada más para ser feliz ahora mismo. Puedes decidir ser feliz.

Sé que esto es difícil de asumir. Hoy mismo recibí una llamada de una enfermera que cuida a mi mejor amigo.

La llamada era, como mínimo, inquietante. Me dijo que mi amigo tal vez necesitara una desintoxicación de

drogas. Estas noticias estaban haciendo que cayera en picado y directo en la tristeza.

Unas horas más tarde, salí hacia una cita de acupuntura. Mientras conducía por las colinas de Texas en la preciosa zona donde vivo ahora, me di cuenta de que yo podría ser feliz de todos modos. Mi tristeza no iba a ayudarme ni a mí, ni a mi amigo, ni a mi conducción. Yo podía elegir ser feliz.

¿Parece esto un pensamiento salvaje? Nos enseñan que las circunstancias externas dictan cómo debemos sentirnos. Lo que he aprendido es que lo externo es simplemente una ilusión. Oh, parece bastante cierto. Estoy de acuerdo. Pero lo que creó lo externo es *tu* interior. Y ahí es donde el Poder de la Atracción entra en juego.

Como escribió Paul Ellsworth en su clásico libro de 1924, *The MindMagnet*. «El conocimiento es la causa».

Déjame explicártelo más adelante...

Si no pagas más ahora por un par de zapatos de lo que solías gastar por un coche, tu conciencia de prosperidad necesita trabajar.

Randy Gage, *101 Keys To Your Prosperity*,
www.MyProsperitySecrets.com

INTRODUCCIÓN AL PODER DE LA ATRACCIÓN

Un día, un amigo y yo estábamos almorzando en mi ciudad natal, Niles, Ohio. Yo estaba allí visitando a mis padres. Mi amigo quiso saber la clave secreta para manifestar su propia realidad y atraer más riqueza. Pensé durante un momento y luego dije: «El concepto más difícil de comprender para la mayoría de la gente es que ellos son la única razón por la que experimentan lo que tienen en sus vidas. Son completamente responsables».

Pude ver cómo mi amigo echaba su cabeza para atrás.

«¡Cómo es posible eso!», casi gritó. «Yo no soy responsable de un accidente de coche que pueda tener, o de perder mi trabajo, o de cualquier otra cosa que la vida ponga en mi camino.»

Hice una respiración profunda. Esto no iba a ser fácil de explicar, pero quise hacer todo lo que podía.

«La espiritualidad tiene mucho que ver con la toma de responsabilidad completa sobre lo que ocurre en tu vida», dije. «Bueno o malo, todo ha llegado a ti por ti. Joseph Murphy solía decir que tu vida es una imagen exterior de sus imágenes interiores.»

«Yo no me paso el día imaginando accidentes de coche», soltó mi amigo.

«Quizá no deliberadamente», dije. «Pero ¿ves las noticias?»

«Sí.»

«¿No dirías que las noticias son todas sobre temas negativos, desde accidentes a asesinatos o incluso crisis en países de los que nunca habíamos oído

hablar?»

«Sí, pero...»

«Tu mente absorbe esa programación», expliqué. «¿Y has notado cómo las películas plantan ideas en tu mente?»

«¿Qué tipo de ideas?»

«Bueno, ¿has notado alguna vez que el mayor negocio siempre es del malo?»

«¿Te refieres a películas como *Wall Street*?»

«¡Sí! Esas películas te enseñan que el dinero es malo, o que corrompe, o que la gente rica es mala», continué. «La cuestión es que todo esto programa tu mente para atraer precisamente las cosas que preferirías no experimentar.»

Mi amigo se quedó callado un minuto.

«Creo que lo que estás diciendo», comenzó, «es que somos robots o tal vez máquinas.»

«Tengo que admitir que es una explicación bastante exacta. Hasta que nos despertemos, atraeremos inconscientemente cosas a nuestra vida, y luego declararemos que no lo hicimos.»

«No entiendo mucho de esto», masculló mi amigo. «No sé. Eso quiere decir que yo elegí estar en AA y hacer que mi vida fuera un caos.»

«Bueno, eso es lo que significa realmente», dije. «Y tú lo hiciste por tus propios motivos. Tal vez querías que el desafío te hiciera más fuerte. Tal vez querías la experiencia para ayudarte a entender la vida de ciertas maneras. No lo sé. *Sólo tú* lo sabes, aunque en algún rincón dentro de ti.»

«Pero ¿qué me dices de toda la gente que entra en mi vida y discute conmigo, o hace nuestras vidas miserables?»

«Mi opinión es que todo lo que hay en tu vida es una representación externa de lo que está pasando dentro de ti.»

«¿Qué?»

Sonreí, pero sabía que éstos no eran conceptos fáciles de explicar. A menudo tengo que releer mis propios libros, o la mayor parte de la literatura sobre el éxito, y comprender el concepto de la manifestación inconsciente o la atracción ciega.

«Mira», comencé, «conozco a una mujer que tiene inclinaciones feministas. Como ella piensa que los hombres están ahí para engañarla, puedes enviarla a cualquier tienda sola y si un hombre la atiende, ella pensará que es un cerdo chovinista.»

«Tal vez el tipo ciertamente *sea* un cerdo.»

«Probablemente lo sea, pero envía a una mujer, sin la creencia de que los hombres están ahí para conseguirla, a la misma tienda, y ella ni conseguirá ser atendida por el tipo, ni notará su personalidad, o simplemente no experimentará lo que él podría hacer de otra manera.»

«Entonces, ¿dices que nosotros lo creamos absolutamente *todo*?»

«Así es», comencé. «Esta misma conversación es una co-creación. Tú querías oír a alguien que explicara los secretos del universo. Yo quería concretar estos secretos para mi nuevo libro. Co-creamos esto.»

Mi amigo asintió con la cabeza, pero dijo: «Puedo ver lo que piensas sobre algo tan simple como esto, pero ¿qué pasaría si estuviéramos en una situación de enfado y peleáramos por estas ideas?»

¿Qué podía decir yo? Yo sabía lo que él estaba

preguntando. Probablemente tú estarás preguntándote lo mismo: ¿Qué significa esto cuando la gente se enfrenta contigo, o tienes una pelea con un familiar o esposo o vecino? ¿También creaste eso?

«Tú lo creas todo», expliqué. «Lo que ves es una representación externa de lo que crees dentro de ti. Yo lo llamo el Poder de la Atracción.»

«No lo entiendo.»

«Bien, esta misma conversación refleja lo que pienso respecto a este acercamiento espiritual al éxito.»

«¿Tú me creaste?»

«Creé este momento y nuestra conversación», dije. «Lo necesitaba para mi nuevo libro. Te atraje aquí para que pudiéramos crear esta realidad.»

«Me alegro de serte útil», refunfuñó. «Bueno, ¿qué me dices de cuando discrepo contigo? ¿También creaste *eso?*»

«Es duro de aceptar, pero es cierto. Tu incredulidad refleja que yo no me creo todo lo que estoy diciendo.»

«Esto suena bastante extraño, Joe», dijo él. «Si esto es cierto, una vez que tengas claro lo que crees, entonces mis propias dudas se desvanecerán, ¿no?»

«O eso, o simplemente no alardearás de ellas ante mí.»

«Tengo que pensar en todo esto», dijo.

«Éste es el Poder de la Atracción», expliqué. «Eso quiere decir que tú eres la fuente de las experiencias que ves. Las co-creas para tener experiencias, por tus propios motivos. El mundo es tu espejo.»

«Es como si yo hubiera creado un mundo más bonito.»

«Bueno, *ahora* puedes», dije. «Ahora que te estás dando cuenta de tu propio poder interior, puedes comenzar a crear circunstancias deliberadamente. Puede que no lo consigas de la noche a la mañana, o que lo domines en esta vida, pero puedes comenzar a hacerlo ahora mismo.»

«¿Cómo?»

¡Ah, la pregunta que yo esperaba!

«Todo comienza con la fórmula de cinco pasos que yo he desarrollado», expliqué. «Es bastante fácil, e incluso puedes acortar los pasos cuando los domines. Pero los cinco pasos están donde todo comienza.»

«¿Vas a decirme los cinco pasos o me compro tu libro?»

«Voy a contarte los pasos ahora mismo», contesté, «y *después* podrás ir a comprar mi libro.»

La mente opera bajo su propia concepción de sí misma.

A. K. Mozumdar

¿CUÁL ES TU COEFICIENTE INTELECTUAL DE PROSPERIDAD?

Antes de que te zambullas en los siguientes capítulos, haz una pausa. Sigue este pequeño cuestionario realizado por el experto en prosperidad Randy Gage y verás si has sido infectado por el programa de limitación y «carencia». Esto puede reflejar dónde está trabajando tu actual Poder de la Atracción. Quizá quieras hacer antes unas cuantas copias de este cuestionario, para compartirlo con tus amigos y seres queridos.

1. ¿Temes secretamente que si te haces rico dejes de gustar a tu familia y amigos?
2. Cuando eras pequeño, ¿te decían cosas como: «No podemos ser ricos, ipero al menos somos honestos!»?
3. ¿Tu educación religiosa te enseñó que es noble sacrificarse ahora, y que tendrás tu recompensa en la otra vida?
4. ¿Te has sentido (o te sientes) culpable cuándo comenzaste a ganar más que tus padres?
5. ¿Fuiste criado para integrarte y no hacer nada para destacar?
6. Cuando estabas creciendo ¿te gustaban las series tipo *Dallas*, *Dinastía*, *la Isla de Gilligan*, *MASH*, y *Beverly Hillbillies*, donde los ricos siempre eran presentados como gente sin escrúpulos y conspiradores, o pretenciosos y chapuceros?
7. ¿Tienes retos crónicos de salud que los médicos parece que no pueden solucionar?

El poder de la Atracción

8. ¿Has tenido celos alguna vez de la gente con ropa, coches y casas caros, que pueden haberte conducido a desarrollar una mentalidad subconsciente de «odio al rico»?
9. En algún nivel, ¿crees que de algún modo es noble, romántico, o espiritual ser pobre?
10. ¿Has acabado alguna vez una relación negativa e inmediatamente después la has sustituido por otra con una persona igual a la anterior?
11. ¿Has utilizado a veces expresiones de crítica como «pobre como un ratón de iglesia», «asquerosamente rico», u «obscenamente rico»?
12. ¿Alguna vez has puesto excusas por fracasar diciendo cosas como «tienes que tener dinero para ganar dinero», «tienes que conocer a alguien», o «tienes que conseguir entrar en la cima»?
13. ¿Te gusta ir de desvalido y luchando contra las adversidades todo el tiempo?
14. ¿Es posible que estés experimentando retos en tu salud, en tu economía, o fracasos en los negocios para recibir compasión y atención de la gente que tienes cerca?
15. ¿Estás en una relación estable, tienes bastante dinero para cubrir tus necesidades, y estás básicamente sano, pero te sientes como si la vida se te escapara?

¿CÓMO PUNTUAR?

Cuenta tus resultados y escríbelos abajo.

Sí

No

Si has contestado No a 13 de las 15 preguntas: Tienes una conciencia de prosperidad muy fuerte y probablemente quieras pasarle este cuestionario a otros.

Si contestaste Sí a tres o más preguntas: Probablemente tienes algunas cuestiones de dignidad a un nivel subconsciente. Puedes estar aferrado a un patrón temeroso de salirte de lo que te resulta cómodo. No eres probablemente radicalmente infeliz, pero no hay ninguna pasión ni entusiasmo en tu vida. Sabes que algo falla, pero puede que no sepas qué.

Si has contestado Sí a cinco o más preguntas: Es muy probable que estés en un ciclo de estancamiento. Haces pequeños avances, pero también experimentas contratiempos, de modo que no te abrirás realmente camino al verdadero éxito y la felicidad que deseas y mereces.

Sí contestaste Sí a siete o más preguntas: Estás en la dirección, o la experimentación, de una pista definitiva hacia serios desafíos emocionales, físicos y financieros. Éste es el tipo «ciclo victimista» en el que estaba Randy Gage cuando lo perdió todo a los 30 años, antes de la transformación de su vida y llegar a convertirse en multimillonario.

Es absolutamente necesario que tomes medidas de inmediato para romper el modelo y parar el ciclo de fracasos. Esto implicará descubrir las creencias restrictivas que posees a un nivel subconsciente, y reprogramarte radicalmente con creencias positivas.

©MMIV Randy Gage & Prosperity Power Institute.
Reservados todos los derechos. Publicado aquí con permiso.

El poder de la Atracción

Ahora, si estás dentro de una de las tres últimas categorías, seguramente podrá ayudarte la Experiencia del Poder de la Prosperidad, de Randy Gage. Visita ***www.MyProsperitySecrets.com*** para ayudarte a pensar con prosperidad.

PASO UNO: EL TRAMPOLÍN

Visita cualquier bar y ¿qué oirás?

Chismes. Quejas. Amargura. Negatividad.

Visita cualquier salón de té en cualquier empresa grande y ¿qué oirás?

Chismes. Quejas. Amargura. Negatividad.

Escucha disimuladamente en cualquier familia que se reúna a la hora de cenar y ¿qué oirás?

Chismes. Quejas. Amargura. Negatividad.

Podría continuar. El punto es, la gran mayoría de la humanidad está estancada en este nivel de conciencia. Es el nivel de los medios de comunicación. Es el nivel de la mayor parte de las conversaciones.

Es el nivel de baja energía. Y es el exactamente el mismo nivel que mantiene a la gente exactamente donde está.

¿Es necesario que lo explique?

La mayoría de la gente a la que me dirijo cada día sabe lo que no quiere:

«No quiero este dolor de espalda.»

«No quiero este dolor de cabeza.»

«No quiero estas facturas.»

«No quiero luchar en mi negocio.»

Ya conoces la lista. Tú tienes una propia.

Lamentablemente, ahí es donde la mayoría de nosotros abandona. La naturaleza de nuestras conversaciones, nuestro periódico, nuestra radio y televisión y nuestros programas de entrevistas populares nos rodean con ideas de lo que no queremos. Da gusto quejarse. No nos sentimos tan solos. Nos sentimos escuchados. Nos

sentimos aliviados. Incluso a veces conseguimos respuestas que hacen que nuestros problemas sean más ligeros.

Pero de lo que no nos damos cuenta es de que estamos activando el Poder de la Atracción de un modo negativo. Cuando decimos «no quiero estas facturas», nuestra atención está centrada en -adivinaste- ¡las facturas! El Espíritu de la vida te entregará aquello en lo que pongas tu mente. Así que si hablas de tus facturas, conseguirás más facturas. Lo atraerás al gastar energía en ello.

La mayoría de la gente está en el nivel del miedo. Como Elinor Moody escribió en su libro de 1923, *You Can Receive Whatsoever You Desire*: «Recordemos que el miedo es simplemente la fe mal dirigida. Tenemos fe en cosas que **NO** queremos, más que en las cosas que deseamos».

De nuevo, éste es el nivel en el que la mayoría de las personas están. No es malo, simplemente no es muy positivo. Y probablemente no te está proporcionando la salud, la riqueza o la felicidad que quieres.

Pero pocas veces llevamos este proceso al Nivel Dos. Es rara la persona que deja de quejarse, luchar o temer el tiempo suficiente como para concentrarse en lo contrario de lo que está experimentando. Aunque el Nivel Dos comienza a traer los milagros y las manifestaciones que queremos. Saber lo que no quieres es el trampolín para tus milagros. Saber lo que no quieres es simplemente tu realidad habitual. Y esta realidad habitual puede cambiar.

ELIMINAR LA NEGATIVIDAD

Un modo de protegerse de las influencias negativas del mundo en general es abstenerse de ellas. Recuerdo haber leído cómo Mark Víctor Hansen y Jack Canfield prohíben cualquier negatividad en sus oficinas. Me gusta la idea. No miro las noticias ni leo los periódicos. Al cabo de un rato comienzas a ver cómo te alimentas de noticias parciales y negativas pesadas. Ninguna de ellas está diseñada para ayudar a mi bienestar.

Pero también tienes que observar a tus amigos. La gente que te rodea compartirá sus opiniones del mundo contigo. A veces no es fácil separar su opinión de la tuya.

Quieres saltar del mundo de las causas exteriores y entrar en el mundo de atracción basada en la energía. Un modo de hacerlo es recordar que el mundo en general está en el nivel de las quejas.

Tú quieres subir un nivel o dos.

TENER CUIDADO DEL CINCO

Hace años asistí a reuniones de contactos. Generalmente eran desayunos o almuerzos de negocios donde la gente intercambiaba tarjetas de visita y trataban de ayudarse los unos a los otros para conseguir nuevos clientes.

Hablé en muchos de estos eventos. Lo que observé rápidamente es que la misma gente parecía estar en las mismas reuniones. Un amigo observador dijo: «Es la

misma gente ¡y todos ellos están hambrientos!».

Fue cuando aprendí por primera vez el concepto de los niveles. Es decir, la gente tiende a quedarse en el mismo nivel de negocio o de estado social. Cuando se reúnen con amigos, por lo general es en su círculo de actividad, o en la iglesia, el trabajo, la escuela, o algún club. Como resultado, raras veces salen del nivel en el que están.

Eso no es malo. Puedes quedarte en el nivel en el que estás y hacer bien. Pero si quieres más, o si crees que estás hambriento en el nivel en el que estás, necesitarás subir un nivel o dos.

Cuando estaba hablando en esas reuniones, me sentía un punto por encima de todos los que estaban en la sala. No se trata de una cuestión de ego, sino de una percepción social. Se me veía como si estuviera en un nivel ligeramente más alto que la audiencia por el simple hecho de ser el orador. Yo era la autoridad. Como el profesor más alto, estaba en un grado levemente superior a su nivel.

Pero eso no es demasiado bueno. Si quieres alcanzar grandes sueños en los negocios, tienes que salir de tu círculo o red de compañeros y socios. Necesitas estar con un grupo con conexiones más amplias, más fuertes, más ricas.

Tienes que subir un nivel.

¿Cómo hacerlo?

En mi caso, mis libros atrajeron la atención de otros círculos de personas y redes de más alto nivel. Por ejemplo, cuando escribí *The AMA Complete Guide to Small Business Advertising* para la Asociación de Marketing americana allá por 1995, subí inmediatamente a un nuevo nivel. En ese momento yo era el autor de un

importante libro para una organización prestigiosa.

Esto hizo que nueva gente se pusiera en contacto conmigo. Toda esta gente tenía su propia red de trabajo. La mayoría de las veces, estas redes estaban en un nivel más alto de lo que yo jamás había tocado antes.

Aquí hay otro ejemplo: Cuando escribí mi libro sobre P. T. Barnum, llamado *There's A Customer Born Every Minute*, para la Asociación de Dirección americana en el año 1997, logré llamar la atención de magnates famosos como Donald Trump y Kenneth Feldman. Claramente yo había sido presentado a un nuevo nivel.

Si quieres tener éxito de forma espectacular "hoy, tienes que subir un nivel o dos en el estatus de la escala de redes. La buena noticia es que los e-mails producen la chispa inicial. Cualquiera que esté vivo puede ser localizado por e-mail con cierta persistencia e inteligencia. Así es como localicé por primera vez a la súper estrella del marketing Jay Conrad Levinson, a la leyenda del correo directo Joe Sugarman, e incluso al súper temerario Evel Knievel. Lo hice todo por e-mail.

La gente me escribe todo el tiempo para pedirme favores. Ahora se me considera un experto, una autoridad y un pionero en marketing de internet. Quieren asociar su nombre o producto conmigo. Me encanta ayudar a la gente, así que normalmente le doy al menos una oportunidad. Pero nunca apruebo nada sin verlo, usarlo y amar lo que tienen. Es importante para mí mantener mi nivel.

Y ahora las personas de niveles más altos también me escriben. Por ejemplo, el doctor Robert Anthony es

un hombre que yo estudié hace 20 años. El año pasado, me escribió después de leer mi libro *Mercadotecnia Espiritual*. Hoy somos coautores. Acabo de producir y grabar su legendario audioprograma *Beyond Positive Thinking*. Hace dos décadas, yo estaba por debajo de su nivel. ¡Actualmente somos socios!

Ten presente que subir un nivel es diferente de pensar creativamente. Puedes ser creativo y permanecer aún en tu nivel habitual. Intercambiar ideas con tus vecinos es muy distinto a intercambiar ideas con, digamos, Richard Branson, el flamante dueño de Virgin Records. La cuestión es ésta: para alcanzar objetivos que nunca hayas alcanzado anteriormente puedes tener que subir niveles y participar con nueva gente sobre un nuevo campo de juego.

Así que la lección en este apartado es considerar tu nivel habitual, considerar tus objetivos y considerar qué gente de fuera de tu red puede ayudarte a alcanzarlos.

Deberás salir de tu nivel (y zona cómoda) para hacerlo, pero merece la pena dar el paso.

Para mirar en esta otra dirección, la gente más cercana a ti tirará de ti hacia abajo o te ayudará a subir. Como Randy Gage advierte, las cinco personas más cercanas a ti tendrán influencia sobre tu éxito. Deberán estar en el Paso Uno – la etapa «No quiero esto» – o en el Paso Dos, «¿Qué quieres?». La gente que te rodea te ayudará con tu objetivo.

Así que, ¿dónde quieres que esté tu meta?

EL CONSEJO DE SÓCRATES

Adoro esta historia, atribuida a Sócrates, sobre cómo manejar a la gente negativa.

Un día, un hombre corrió hacia Sócrates diciendo: «¡Tengo noticias para usted!».

Sócrates levantó su mano para detener al entusiasmado hombre.

«Primero déjeme preguntarle tres cosas», dijo Sócrates.

«Ah, umm, bueno», dijo el hombre.

«¿Las noticias que está usted a punto de decirme son algo que usted sabe personalmente que son ciertas?»

«Bueno, no», contestó el hombre. «Aunque lo oí de una buena fuente.»

«Entonces pasemos a la segunda pregunta», dijo Sócrates. «¿Las noticias que quiere decirme son sobre alguien que usted conoce personalmente?»

«Bueno, no», dijo el hombre. «Pero creo que usted conoce a la persona.»

«Ya veo», dijo Sócrates. «Entonces déjeme hacerle mi pregunta final. ¿Estas noticias son positivas o negativas?»

«Bueno, son negativas.»

«Déjeme ver», dijo el sabio Sócrates.

«Usted quiere contarme algunas noticias que no sabe personalmente que sean ciertas, sobre alguien que usted no conoce en absoluto, y que además son negativas.»

«Bueno, suena mal cuando usted lo pone así.» «Entonces creo que no quiero saberlo», dijo Sócrates.

¿DÓNDE ESTÁN TUS PENSAMIENTOS?

Una vez más, el Poder de la Atracción está en marcha. Es el espíritu dándote aquello en lo que pones tu atención. Céntrate en la carencia y conseguirás carencia, Céntrate en tu espalda mala y tendrás peor tu espalda. Así que, para el Paso Uno, todo lo que necesitas hacer es observar en qué te has estado concentrando.

¿Dónde están tus pensamientos?

¿Dónde está tu conversación?

Tus respuestas se convertirán en el trampolín para llevarte al siguiente paso en este proceso de hacer milagros...

El hombre es un imán, y cada línea, punto y detalle de sus experiencias le llegan por su propia atracción.

Elizabeth Towne,
The Life Power and How to Use it, 1906

PASO DOS: ATREVERSE CON ALGO IMPORTANTE

Acerca una silla y déjame contarte un par de cosas. Vamos a crear el marco necesario para el Segundo Paso de esta fórmula milagrosa, para conseguir que los sueños se hagan realidad.

SUPÉRATE

Cuando era adolescente, uno de mis héroes fue Floyd Patterson. Floyd fue dos veces campeón del mundo de los pesos pesados de boxeo. También fue el ganador del título más joven de la historia. Era un tipo agradable en una profesión normalmente desagradable.

Escribió su autobiografía y la tituló de manera enigmática *Víctor y over myself*. Me encanta el título por la idea que transmite. Trata de mejorarte a ti mismo en lugar de intentar vencer al mundo. Los corredores lo llaman «superar la mejor marca personal». En otras palabras, si no estás contento contigo, busca un modo de vencerte a ti mismo.

No hay ninguna competición. No hay enemigos. Sólo existe el deseo de mejorar *tú mismo*. A medida que tú mejoras, el mundo mejora.

Floyd Patterson lo sabía. Y se convirtió en uno de los campeones del mundo de boxeo más famosos y queridos.

Conocí a Floyd cuando yo tenía unos 16 años. Fue justo después de un combate en Cleveland, Ohio. Me las arreglé para trepar por las gradas, saltar una barandilla y plantarme en medio del camino que Floyd iba a seguir de vuelta a su vestuario. Me miró con una sonrisa amable y agradable. Llegué hasta él y le di unas palmadas en el enorme hombro mientras lo

felicitaba por haber vencido aquella noche.

Nunca lo olvidé. Floyd se dedicó al boxeo porque fue el trabajo que lo sacó de la pobreza. Pero él sabía que no tenía más adversario en el mundo que las cosas que no le gustaban de sí mismo. Trabajó para vencerse a sí mismo. Floyd lo consiguió.

Pregúntate: «¿Qué quieres mejorar de ti mismo?».

PEACE PILGRIM

Puede que Peace Pilgrim haya sido la Madre Teresa o el Gandhi de Estados Unidos. Esta encantadora mujer pasó 28 años de su vida caminando por la paz. Se cambió su verdadero nombre. No poseía nada más que la ropa que llevaba a la espalda. Sólo comía o dormía cuando alguien a lo largo de su camino le daba comida o alojamiento.

Anduvo más de 40.000 kilómetros por la paz. Caminó completamente confiada de que lo que estaba haciendo estaba teniendo una repercusión profunda sobre el mundo. La entrevistaron en los medios, se la vio en la televisión, se la escuchó por la radio y se leyó sobre ella en los periódicos.

Y con todo, no hacía más que lo que estaba llamada a hacer. Se atrevió a hacer algo importante. ,

Escribió: «Lo más importante de la oración es lo que sentimos, no lo que decimos. Pasamos gran parte del tiempo diciéndole a Dios lo que creemos que debería hacerse y no el tiempo suficiente esperando en calma que Dios nos diga qué hacer».

Peace Pilgrim murió en 1981. Pero su espíritu perdura. En internet puede encontrarse información sobre su vida y palabras en www.peacepilgrim.net/pphome.htm.

Fue y sigue siendo una fuente de inspiración para millones de personas.

Y ahora te pediré que te preguntes a ti mismo: «¿Qué te anima a hacer Peace Pilgrim en tu caso?».

O «¿Qué te pide tu impulso interior que hagas?».

CONVIÉRTETE EN BILLONARIO

Como verás en este capítulo, saber qué quieres – conocer tus motivaciones, tus objetivos, tus ideales, tus retos, tus sueños– es el siguiente paso para atraer tus deseos. La mayoría de la gente no tiene ni idea de lo que quiere. O, si la tiene, piensa a pequeña escala. Quiero que pienses a lo grande, a una escala mayor de lo que nunca hayas pensado antes. Quiero que te apliques la frase *Aude aliquid dignum*, es decir, *atrévete a hacer algo importante*.

Por ejemplo, ¿por qué no hacerte *billonario*? Según mi amigo Brad Hager, consejero delegado de la revista *Millionaire*, hay 22 billones de dólares de fortunas personales circulando por el mundo. Y aun así, por el momento no hay ningún *billonario*.

¿Por qué no elegir convertirse en el primer *billonario* del mundo? (En realidad, ése es *mi* objetivo. Pero tú puedes perseguirlo también.)

Una de las cosas que aprenderás con este libro es que puedes orientar la mente para que encuentre las

respuestas que necesitas. Cuando te haces preguntas – del tipo «¿Cómo puedo convertirme en el primer *billonario* del mundo?»– tu mente empieza una misión de busca y captura. Tu pregunta la dirige hacia la búsqueda de una solución.

El Segundo Paso en nuestro proceso del Poder de la Atracción implica elegir qué quieres y hacerlo de tal manera que tu mente se active y termine el trabajo por ti.

Deja que me explique.

¿QUÉ ES LO QUIERES?

Al darte cuenta de que puedes conseguir cualquier cosa, ser cualquier cosa o hacer cualquier cosa, lo que debes preguntarte es qué es lo que quieres.

Aquí está el secreto: *El truco está en transformar cada una de tus quejas en algo que DE VERDAD quieras.* Comienza por centrarte en adonde quieres ir, no en dónde estabas o dónde estás.

«No quiero este dolor de cabeza» se transforma en
«Quiero tener la cabeza despejada».

«No quiero este dolor de espalda» se transforma en
« Quiero tener una espalda fuerte».

«No quiero estas facturas» se transforma en
«Quiero tener dinero de sobra para todo lo que quiera».

«No quiero luchar en mi negocio» se transforma en
«Quiero que mi negocio se me presente con facilidad y sin esfuerzo».

Hay un arte detrás de transformar lo que no quieres en lo que quieres. Todo lo que yo hago es escribir lo contrario de mi queja. Dar un giro de 180 grados a la frase. Si digo «Estoy harto de que me interrumpen cuando escribo», lo contrario sería: «Quiero escribir en un lugar seguro, tranquilo y sin interrupciones».

Probablemente te estés preguntando si esto sirve para algo. ¿Por qué escribir esas frases si no van a ayudarte a pagar las facturas, a sanar tus molestias ni a ninguna otra cosa?

Buena pregunta.

La respuesta es: *centrarte en lo que quieres te pondrá en la dirección de lo que quieres.*

Tal y como escribió Deepak Chopra en su libro *The Spontaneous Fulfillment of Desire*: «En realidad, todo lo que necesitamos es tener clara nuestra intención. Después, si conseguimos quitar de en medio nuestro ego, las intenciones se harán realidad por sí mismas».

LA MAGIA DE LA INTENCIÓN

Mi amigo Kent Cummins, mago experto, gran orador y coautor de *The Magic of Change*, conoce el poder de la intención en el mundo de los negocios.

Regentó durante 15 años un negocio de venta de sándwiches («tiendas SamWitch») en Austin, Texas. Un día decidió poner un anuncio en la radio ofreciendo frijoles gratis con cada *PoBoy* (animando a los clientes a que se llevaran el sándwich de mayor tamaño). No le preguntes por qué creyó que los frijoles serían un gan-

cho. Lo único que recuerda es que el negocio había dado con un proveedor de frijoles muy sabrosos.

Hicieron una buena provisión de frijoles. Pusieron un anuncio en una popular emisora local de radio. Y el día en el que SamWitch abrió, había tantos clientes que tuvieron que pedir a algunos que se marcharan. El negocio se disparó. No daba abasto con los pedidos.

Pero hubo algo curioso. Cuando Kent llamó a la emisora de radio para darles las gracias por emitir su anuncio, se quedó petrificado al escuchar «Ibamos a llamarle para disculparnos.

No llegamos a emitir el anuncio».

¿Cómo pudo sacarle Kent tanto provecho a un anuncio que nunca se emitió?

«Todo está en tu intención», me dijo durante una cena. «Intenté hacer un negocio diferente y ésa fue la señal que atrajo a la gente. ¡Aparentemente, la intención fue más importante que el anuncio real!»

Esta no es la única vez que Kent vio lo poderoso que es saber qué es lo que uno quiere en los negocios. Recientemente, decidió llevar a cabo una campaña de publicidad para su campamento de verano, «El Campamento Mágico de Kent Cummins». Leyó libros. Asistió a un seminario. Preparó el borrador de un plan. Su propósito era conseguir publicidad. Pero estuvo ocupado con los detalles operativos y en realidad nunca llevó a cabo el plan. Se olvidó.

No tuvo ninguna importancia. Resultó que uno de los antiguos padres del campamento escribía en el *American-Statesman*, un periódico de Austin. Llamó a Kent y le pidió permiso para escribir un artículo de opinión en la página editorial. A las pocas semanas circulaban noticias impresionantes acerca de su

programa de capacitación de orientadores. Una de las emisoras locales de televisión llamó a Kent y le pidió que apareciera en su programa matinal para hablar del campamento como un plan interesante para los telespectadores. Kent salió, demostró su magia y contestó preguntas sobre el campamento.

Kent se enteró más tarde de que BIG Austin, una organización sin ánimo de lucro para pequeñas empresas patrocinada por la ciudad, había propuesto a El Campamento Mágico para un premio. Para su sorpresa, ganó el premio a la pequeña empresa más innovadora de Austin en 2004, que llevaba incluido un premio de unos 4.000 dólares.

El Business Success Center ya le había pedido que hablara sobre cómo emprender proyectos empresariales. Habló en el Lakeway Breakfast Club acerca del campamento. La revista *Austin Family* le comunicó que en una encuesta entre los lectores, El Campamento Mágico había resultado elegido el mejor campamento de especialización de Austin.

Por último, Kent se enteró de que uno de sus orientadores había enviado un truco de magia desde el campamento al programa de Jay Leño, «TheTonight Show», que lo habían usado y que habían pagado 100 dólares por él.

¡No fueron malos resultados para una campaña de publicidad que nunca se llevó a cabo!

Kent lo llama «la *magia* de la intención».

Como verás a lo largo de este libro, cuanto más claro tengas qué es lo que quieres, más fácil te resultará atraerlo hacia tu vida.

Por ejemplo...

CÓMO CONSEGUÍ 22.500 DÓLARES EN UN SOLO DÍA

Cierto día me detuve al lado de un camión que estaba descargando coches nuevos. Uno de los coches de la plataforma hizo que me diera un vuelco el corazón y que la sangre se me pusiera a bailar. Ninguna máquina me había producido antes semejante excitación. Ésta lo hizo. Me enamoré.

Era un BMWZ3. Un descapotable de dos plazas. Un deportivo de lujo. Uno de los más excitantes coches conocidos por el ser humano y hecho por los dioses. Está bien, quizá estoy exagerando. Pero lo importante es que ese coche me había llamado. Lo quería. Y lo quería a toda costa.

También sabía que los BMW son caros. Así que lo primero que hice fue intentar ganar uno. Participé en dos concursos donde los grandes premios eran sendos Z3. Sabía que iba a ganar. Estaba destinado a tener aquel coche. Pero no gané. Una pena. Como para fiarse de las leyes del azar. Era el momento de crear mi propio futuro atrayéndolo.

Así que simplemente decidí que compraría el coche y que lo pagaría en metálico. Acababa de terminar un e-book sobre cómo conseguir milagros titulado ***Mercadotecnia espiritual*** y me propuse probarme a mí mismo que podía conseguir un Z3. Usé mi propio método de los cinco pasos para conseguir el coche más excitante de mis sueños más ardientes.

Comencé por hacerme el propósito de conseguir ese coche. Ophra dijo una vez: «La intención gobierna la

Tierra». Yo lo sé. En la placa de la matrícula de mi coche puede leerse: «Soy el poder de la intención». Una vez que declaras que algo será como tú quieres, envías una señal al universo que comienza a mover ese algo hacia ti y a ti hacia ello. Puedes llamarlo Magia Verdadera o puedes decir que es el Poder de la Atracción. Para mí es uno de los pasos más poderosos en el proceso de la manifestación. A partir de ese paso, los milagros pueden ocurrir.

Después de establecer mi intención de conseguir ese coche, seguí los presentimientos que bullían dentro de mí y aproveché las oportunidades que se me presentaron. He aquí lo que sucedió.

Cierto día se me ocurrió impartir un seminario sobre mi nuevo libro. Podía alquilar un hotel y escribir una carta promocionándolo. Invitar a todas las personas de mi lista *online y off-line*. Podía forrarme en un fin de semana. Justo lo que necesitaba!

Pero entonces caí en la cuenta de que no me gusta comercializar los seminarios, que no sabía si iba a venderse bien, que imprimir y enviar la documentación costaría una fortuna y que, de todas formas, no me apasiona la idea de hablar en público.

Y en ese momento se produjo el cambio.

Comencé a considerar la idea de dar el seminario *online*. Simplemente, anunciaría una e-class en mi lista de correo. No me costaría nada. ¿Qué más daba si nadie se apuntaba?

Pero – ¡PERO !– si se apuntaba alguien, podía dar todo el curso por e-mail. Cada semana enviaría una lección. Mandaría deberes. Los alumnos los harían y me los devolverían por correo electrónico. Después los comentaríamos. Todo sería agradable y preciso, sencillo

y cómodo. Me pareció un buen plan.

Decidí dar clase durante cinco semanas, principalmente porque al principio mi libro tenía cinco capítulos. Enviaría un capítulo por la semana como lección.

Añadiría deberes para todos con el fin de hacer un curso como debe ser.

Entonces pensé: «¿Cuánto cobro?».

Dediqué mucho tiempo a este tema.

La mayoría de la gente, que ofrece clases por internet, las regala. Algunos cobran un poco. Pero yo quería un BMW Z3. Y cuesta entre 30.000 y 40.000 dólares.

¡Rayos!

Bien, decidí que quería 15 alumnos. Era un número arbitrario. Calculé que si 15 personas hacían realmente los deberes durante un período de cinco semanas, todo mi tiempo lo tendría que dedicar a corregirlos. Así que, igual que todo lo demás durante el desarrollo de este primer curso por internet, simplemente «me inventé» el tamaño de la clase.

Después dividí por 15 lo que quería reunir para mi Z3. Si 15 personas me pagaran 2.000 dólares por cabeza, tendría suficiente para pagar el coche en metálico. Pero dos billetes de los grandes por persona me pareció demasiado. Así que decidí que pagaran 1.500 dólares por persona.

Entonces envié a mi lista de correo una presentación/ invitación comercial para la clase. Por aquel entonces mi lista incluía unos 800 nombres. No tenía ni idea sobre si se apuntaría alguien o no. Incluso temía pasar una vergüenza de muerte. Pero decidí correr el riesgo. Envié la carta a mi lista.

¿Qué ocurrió?

Inmediatamente 16 de ellos se apuntaron al curso.

¡Dinero fácil! Conseguí 24.000 dólares en un solo día.

Y además el curso fue tranquilo. A los alumnos les encantaron las lecciones, los deberes y mis correcciones. Sólo una persona pidió retirarse de inmediato, diciendo que las clases por internet no eran para él. Así que al final terminé con 15 personas. Conseguí 22.500 dólares. Estaba feliz.

Pero no me quedé ahí. Semanas después, anuncié otro curso por internet, esta vez sobre cómo escribir, publicar y promocionar tu propio e-book. Me limité a seguir el mismo modelo que ya me había dado resultado: envié una invitación a mi lista de correo, traté de conseguir 15 personas y cobré 1.500 dólares por persona por un curso de cinco semanas. Conseguí 12 clientes. Me hice con 18.000 dólares.

Por aquel entonces estaba pensando en escribir una continuación de mi e-book más exitoso, *Hypnotic Writing*. Pero no quería escribirlo sin más y esperar a que se vendiera bien.

Quería que me *pagaran* por escribirlo.

Así que ideé otro curso por internet. Éste sería sobre *Advanced Hypnotic Writing*. Duraría tres semanas en lugar de cinco porque esta vez quería tomármelo con calma. (Me estaba volviendo perezoso.) Seguía cobrando 1.500 dólares y seguía tratando de conseguir 15 personas. Entonces anuncié el curso en mi lista de correo.

Y después ocurrió algo disparatado.

Casi 18 personas se apuntaron al curso inmediatamente. Pero cuando les pedí que pagaran el

precio de 1.500 dólares, todos y cada uno de ellos dijeron que pensaban que el curso era gratuito! Me quedé perplejo. Releí la invitación. Decía claramente que había que pagar una cantidad importante. Sólo se me ocurrió una explicación: que la gente leyera la carta por encima, se entusiasmara y simplemente devolviera mensajes para apuntarse al curso. O quizá leyera «gratuito» en lugar de «precio». Vete tú a saber.

Pero eso no fue lo único raro que ocurrió con ese curso: me costaba encontrar suficientes alumnos a partir de mi propia lista de correo. Así que le pedí a una persona con una lista de correo enorme si podía anunciar mi curso a su gente. Lo haría, pero por el 50 por ciento del pastel. ¡Caramba! Era mucho, pero quería que me pagaran por escribir la continuación de *Hypnotic Writing* y, a pesar de todo, iba a terminar cobrando una buena cantidad. Así que acepté.

Bien, se apuntaron 20 personas. Y lo más extraño de todo es que ninguna –ninguna!– hizo los deberes. Así que me embolsé su dinero (la mitad; 15.000 dólares a pesar de todo), me pagaron por escribir mi e-book *Advanced Hypnotic Writing* y no tuve que corregir deberes ni ponerles nota. ¡Menudo negocio!

Recientemente he vuelto a anunciar otro curso más. Estaba a punto de comprar una gran casa en el campo y quería dinero rápidamente. Este nuevo curso es sobre mi nueva fórmula patentada de mercadotecnia llamada «Mercadotecnia con resultados garantizados». Para dejar patente la importancia de este curso de cinco semanas por internet, subí su precio. Pedí 2.500 dólares por persona. Dado que normalmente cobro 50.000 dólares por crear un plan de mercadotecnia con resultados garantizados, me pareció bastante razonable

pedir sólo 2.500 dólares por enseñar cómo hacerlo.

Reduje el tamaño de la clase porque quería estar seguro de dar a cada estudiante una atención personal. Anuncié el curso sólo en mi propia lista de correo. Se apuntaron cinco alumnos. Lo que significa que conseguí 12.500 dólares. No está mal para un «trabajo» de un mes. Y sí, compré la casa en el campo. Todo esto lo estoy escribiendo en ella.

Di un paso más y enseñé mi método para dar clase por e-mail a varias personas. Yanik Silver, un redactor publicitario que hace negocios por internet ha ganado más de 90.000 dólares. Paul Lemberg, un preparador de ejecutivos, ha ganado más de 100.000 dólares. Y Tom Pauley, autor de *I'm Rich Beyond My Wildest Dreams, I Am, I Am, I Am*, ha ganado más de 250.000 dólares hasta ahora. Y prácticamente en todos los casos, por ayudarles a promocionar sus clases *online*, he obtenido hasta un 50 por ciento de lo que ellos han ganado.

¡Y todo esto comenzó por utilizar el Segundo Paso del método del Poder de la Atracción!

¿Cuál es la moraleja? Hay varias.

1. *Reglas de la intención.* Puedes aceptar las circunstancias que la vida te da o puedes crear tu propio camino y tus propias circunstancias. Todo comienza por una decisión. ¿Qué es lo que quieres? Decide. Elige. Manifiéstate. Mi lema es «Atrévete a hacer algo importante». Ése es el poder del Segundo Paso de la fórmula del Poder de la Atracción.
2. *Rompe el molde.* Que otros presten sus servicios por una miseria no implica que tú debas hacerlo también. Ten respeto por ti mismo. ¿Cuánto vales?
3. *Ve a por algo más que dinero.* El hecho de querer

un Z3 hizo que mi mente se esforzara en pensar maneras alternativas con el fin de conseguir el dinero que necesitaba para el coche. Si hubiera ido simplemente a por el dinero en sí, podría no haber pensado de un modo tan audaz sobre mis ideas o mis precios. ¿Qué es lo que *realmente* quieres?

4. *Tú también puedes hacerlo.* Simplemente, fíjate en algo que sepas que los demás pagarían por aprender. Y entonces conviértelo en un curso por internet y complétalo con lecciones y deberes.

Incluso podrías escribir un libro reuniendo el material del curso una vez terminado. O quizá grabarlo. O... ¡Piensa a lo grande! ¿Qué enseñarías si no te diera miedo? Puedes atraer el dinero si eres atrevido. Tu bienestar económico puede ocultarse tras eso que eres reacio a hacer.

5. *Lo espiritual no está separado de lo material.* Dado que he puesto el ejemplo del dinero, podría parecer que mi único objetivo era ganar dólares. No es así. Usé principios espirituales —como explicaré en este mismo libro— para atraer la riqueza. Una vez que te das cuenta de que lo espiritual y lo material son dos caras de una misma moneda, te sientes liberado para conseguir tanto la felicidad como el dinero. Es lo que aparece en los dólares, «Confiamos en Dios». ¿Tú confías?

Y por último, sí, atraje mi B M W Z3 a mi garaje. Compré uno que estaba expuesto. Es una deslumbrante belleza rodante de 1999 color azul montreal. Es también una pieza de colección, ya que BMW ya no fabrica ese modelo. Ya hace unos cuantos años que lo tengo. Nunca

me he divertido tanto conduciendo. De hecho, creo que voy a dar una vuelta por alguna carretera secundaria de Texas ahora mismo.

LA PRIMERA CUESTIÓN EN LA QUE LA GENTE SE EQUIVOCA

Lo admito. Estoy frustrado. Estoy cansado de recibir e-mails de gente que escribe: «No puedo hacer lo que usted hizo porque...» o «No puedo atraer la riqueza a mi vida porque...».

Sólo tienes que llenar los puntos suspensivos con cualquier excusa en la que puedas pensar. La gente dice que no puede escribir tantos libros como yo porque no tiene tiempo o es demasiado vieja o demasiado joven o demasiado casada o demasiado soltera. La gente dice que no puede hacer de su libro un bestseller como hice yo porque el suyo es diferente o la ocasión es diferente. La gente dice que no puede pedir el apoyo de los famosos como hice yo porque se siente insignificante o minimizada o impresionada.

La lista de excusas es infinita. Veamos algunas de las que he recibido.

«Usted es más famoso que yo. Nunca podría escribir a la gente pidiéndole ayuda porque no me dedicaría ni un segundo.»

Yo comencé a pedir ayuda, consejo, aportaciones, sugerencias y orientación a la gente cuando era adolescente. Tengo cartas del rey del FBI, J. Edgar Hoover, de la leyenda del boxeo Jack Dempsey y del experto mago John Mulholland. Por supuesto, nadie me

conocía por aquel entonces. Y aun así la gente siempre me ayudó. Me las apañé para contactar con Evel Kneivel, Donald Trump, Jimmy Carter, escritores de éxito y muchas más personas, y lo hice antes de que nadie supiera cómo me llamaba. Sencillamente, les *pedí* que me ayudaran. Fueron amables y me respondieron. Hoy en día yo hago lo mismo con cualquiera que me escriba y que parezca sincero y respetuoso.

«Usted conoce a mucha gente a la que preguntar.»

Sí, es cierto. *Hoy día*. Pero no era así cuando comencé. Lo conseguí trabajándome las relaciones. Tendí la mano a la gente, la ayudé, me ayudó y se estableció una confianza mutua. El vínculo ha cuajado porque llevo unos 10 años alimentando mis relaciones por internet. Cuando anuncio que quiero contribuciones para un libro nuevo, mis conexiones responden.

Cuando ellos quieren algo de mí, respondo. Fui capaz de reunir en siete días toda la información para mi último libro, *The E-Code: 47 Surprising Secrets for making Money Online almost Instantly*, todo gracias a que pedí ayuda a mis relaciones.

«Usted tiene una lista de correo electrónico muy grande, así que puede vender más rápido.»

Empecé en internet sin ninguna lista de correo. *Ninguna*. Ni siquiera me di cuenta de la importancia de tener mi propia lista hasta que ofrecí mi primer curso por internet a mi —por aquel entonces— mínima lista y gané 22.500 dólares en un día. Entonces me espabilé. Desde ese momento me he ocupado de hacer crecer mi lista. Cualquiera puede hacerlo. Y entretanto, siempre puedes asociarte con gente que ya tenga una lista de correo. ¿Cómo? Simplemente, *preguntando*. En cierta ocasión alguien me escribió desde Noruega. Quería saber

si le ayudaría a vender su nuevo programa informático. Me gustó el programa y acepté. Él no tenía ninguna lista. Yo sí. Él tenía el programa. A mí me gustaba. Envié los e-mails y compartí los beneficios con él. Los dos salimos ganando.

«Usted tiene más talento como publicista, así que puede vender mejor que yo.»

Aprendí a ser publicista dedicando tiempo, dinero y esfuerzo a estudiar a los mejores, lanzándome y haciéndolo. Mis primeras cartas eran un desastre. Sigo escribiendo y reescribiendo para hacer que mis cartas sean tan hipnóticas como puedo. No nací sabiendo escribir, leer o andar. Todo lo aprendí. ¿Tú no puedes?

«No puedo ofrecer nada gratis para hacer que la gente compre lo que vendo.»

Hay millones de cosas gratis en internet. Se pueden encontrar miles -¡miles!- de e-books gratuitos en internet. Sencillamente, escoge unos pocos y ofrécelos como aliciente para hacer que la gente compre tu producto o servicio. Cualquiera puede hacerlo. Simplemente echa un vistazo en internet. La fruta está ahí para recolectarla. He visto gente que toma clásicos literarios -ahora de dominio público y disponibles en forma de libro electrónico- y los ofrece como aliciente para que los potenciales clientes compren su producto. Funciona. ¿Cómo encontrarlos? *Buscando.*

«No puedo dar un curso por internet porque no tengo documentos que me avalen.»

Tú eres tus propias credenciales. Tus experiencias vitales lo son, más que cualquier otra cosa. Hoy en día a pocos les importa si tienes un título o cualquier otra credencial. Lo que les importa es si puedes darles aquello que prometes. Mi compañera sentimental,

Nerissa, está a punto de dar un curso de edición de vídeo por internet. Cualquier cosa que puedas enseñar fuera de internet se puede enseñar en internet. Con vídeo, audio, gráficos, texto y chats, puedes conseguir un aula virtual sobre *cualquier cosa* que puedas imaginar. ¿Por qué no?

«No puedo ganar dinero vendiendo mis cosas en internet.»

Fíjate. Internet es algo tan enorme y extenso, incluso incomprensible, que allí realmente se puede vender cualquier cosa. He visto gente vendiendo rastros de los que dan vueltas y látigos de carromato, tarjetas de felicitación y arte hecho por ordenador. Cualquier cosa que se venda fuera de internet puede venderse en internet. Echa un vistazo a eBay. La gente vende coches, ropa usada, tierra, vestidos de boda usados e incluso nieve. Yo una vez vendí una «sirena Elvis» en eBay. (Puedes ver una foto en [www. mrfire.com](http://www.mrfire.com)). ¿Realmente hay algún límite sobre lo que puede venderse en internet?

«Pasó el momento adecuado para vender mi idea.»

¿De verdad? Mira simplemente el título de uno de mis libros: *There 's a Costumer Born Every Minute*. Cada día surge una multitud de clientes potenciales. Prácticamente puedes vender cualquier cosa en cualquier momento si piensas en qué quiere la gente y se lo das. A veces tienes que pensar en utilidades nuevas para un mismo producto o en destinatarios diferentes de los que tenías pensados en un principio. Pero el mejor momento para vender lo que tienes es ahora mismo. ¿A qué estás esperando?

«Usted vive en Estados Unidos y yo en México y aquí no se vende nada.»

¿Qué dices? Tengo amigos que siempre van a México (y a otros países supuestamente menos desarrollados que el mío) y vuelven con montones de cosas que compran allí. Además, gracias a internet no importa el sitio en el que vivas. Toma tu producto y ve a la Red. A partir de entonces no estarás vendiendo a tus pobres vecinos sino al planeta entero. Piensa *a lo grande*.

La lista sigue y sigue.

En mi opinión, lo primero en lo que la gente se equivoca es en buscarse excusas (en internet y fuera de internet).

Aunque todas esas excusas le parecen legítimas a la persona que las pone, en realidad son tonterías.

Las excusas son creencias. Si crees que son verdaderas, entonces te bloqueas. Si por el contrario crees que siempre hay algún modo de sortear la excusa, sea ésta la que sea, entonces progresarás. Mi filosofía es «*Siempre* hay un modo».

Déjame ayudarte en esto.

En primer lugar, ¿cuáles son tus excusas?

Cuando empecé esta sección con «No puedo hacer lo que usted hizo porque...», ¿qué es lo que tú dijiste? ¿Cómo terminaste la frase? Esas son algunas de tus excusas.

En segundo lugar, pregúntate a ti mismo si hay alguna manera de sortear la excusa. En otras palabras, ¿tus excusas son reales o te las imaginas tú? ¿Has tratado de superar alguna de ellas? ¿Alguna vez otra persona ha superado las mismas excusas?

Por último, ¿qué harías si no tuvieras excusas?

Sea cual sea tu respuesta, ahí tienes una pista para conseguir tu mayor objetivo.

Olvídate de las excusas y empezarás a atraer el

dinero.

Olvídate de las excusas y también podrás tener éxito.

Olvídate de las excusas y tu vida comenzará a despegar.

Si ahora mismo no estás haciendo algo, ¿por qué es?

Cualquiera que sea tu respuesta, *eso es* una excusa.

¿Vas a permitir que te detenga?

¿QUIÉN DIRIGE TU VIDA?

Según parece, vamos moldeando nuestra vida a partir de nuestras percepciones. Si nos centramos en la suerte, somos más afortunados. Si nos centramos en la riqueza, nos hacemos más ricos. Si nos centramos en las excusas, atraemos más impedimentos. Nuestra percepción se convierte en un imán que nos empuja en la dirección hacia donde queremos ir.

Si no decides conscientemente hacia dónde quieres ir, irás hacia donde quiera tu inconsciente. Parafraseando al famoso psicólogo suizo Cari Jung: «Hasta que hagas consciente tu inconsciente, éste dirigirá tu vida, y lo llamarás destino».

Desde ese punto de vista, la mayoría de nosotros va con el piloto automático conectado. Sencillamente, no nos hemos dado cuenta de que podemos hacernos con los mandos. Saber lo que quieres te ayuda a dirigir tu vida en la dirección que tú quieres que tome.

Pero hay algo más...

¿CON QUÉ PROPÓSITO?

Acababa de comer con una encantadora amiga mía. Ella había tenido una sesión con Jonathan Jacobs la semana anterior y todavía resplandecía. Tenía los ojos grandes y animados, llenos de pasión por vivir la vida. Me recordó que aunque uno crea que sabe qué es lo que quiere, quizá tenga que investigar aún más para descubrir lo que realmente desea.

Había ido a ver a Jonathan con la intención de montar un negocio próspero para sí misma. Jonathan le preguntó: «¿Con qué objetivo?». Después de eludir la pregunta durante un rato, se dio cuenta de que quería tener un negocio próspero «para demostrar que soy una persona que vale la pena».

Me recuerdo a mí mismo diciendo que quería escribir libros que fueran tremendos bestsellers. Jonathan me hizo exactamente la misma pregunta: «¿Con qué objetivo?». Al principio traté de librarme diciendo cosas como «me lo merezco» o «quiero el dinero» o «mis libros son lo suficientemente buenos como para conseguirlo». Pero la verdadera razón, la motivación subyacente, es que quería libros que fueran éxitos de venta «para gustar a la gente y que me admiren». Nada más decirlo, noté un cambio en mi interior. Sabía que había descubierto lo que realmente quería. Mi objetivo, mi meta, era sentirme querido. En la mayoría de los casos, la vida de una persona la dirige una necesidad

inconsciente y oculta de algo. El político puede ser un niño que nunca recibió suficiente atención. La mujer de negocios puede ser una joven que no se siente igual a los demás. El autor de éxitos puede que todavía esté intentando demostrar que es inteligente o adorable o admirable.

La libertad y el poder provienen de saber lo que quieres sin ser prisionero de lo que quieres.

Pero hay una razón más para saber y establecer tus intenciones. Cuando las verbalizas, comienzas a darte cuenta de todas las implicaciones. Puede que digas que quieres terminar de pagar tu casa para librarte de todas esas grandes cuotas, pero de repente surgen todos los inconvenientes: «¡No gano suficiente dinero como para saldar el pago de la casa!» o «¡Eso nunca lo hace nadie!» o «¿Qué pensarán mis padres?».

Ya sabes a qué me refiero. Plantear objeciones es muy fácil. La clave es ir disolviendo todas esas objeciones hasta que internamente lo tengas claro. Cuando lo tengas claro, manifestar lo que quieres será mucho más fácil. Déjame explicarme...

CÓMO CREAS LA REALIDAD

Una mujer fue a ver a Jonathan porque iba a operarse de un cáncer el lunes siguiente. Le vio el viernes. La operación la aterrorizaba y quería deshacerse de sus temores. Jonathan la ayudó a liberarse de todos sus temores y dos horas más tarde, cuando se sentó a la mesa, sintió que se había curado. De todos modos se operó. Cuando los médicos la abrieron

el lunes no encontraron ni rastro del cáncer. Había desaparecido. ¿Qué pasó?

Una vez más, que nuestras creencias son poderosas. La mujer creyó que podía deshacerse de las creencias que causaban sus temores y lo hizo. Pero no sabía que esos temores eran los responsables de su cáncer. Cuando se deshizo de los temores, el cáncer se fue. Ya no tenía un lugar donde vivir en su cuerpo. Ella había tomado el control consciente de su vida al elegir ir a ver a Jonathan y hacerse cargo de sus creencias negativas. Sabía que su vida podía ser de otra manera.

Creemos la realidad a partir de nuestras creencias. No sé cómo explicártelo de una manera comprensible. Probablemente te hayas dado cuenta de que la gente tiene problemas recurrentes. ¿Alguna vez te has preguntado por qué cada persona tiene siempre el mismo problema? La persona con problemas de dinero siempre tiene problemas de dinero. La persona con problemas para relacionarse siempre tiene problemas para relacionarse. Es como si cada persona se especializara en un trastorno.

Las creencias, sean inconscientes o no, están creando esos acontecimientos. Los acontecimientos seguirán sucediendo una y otra vez hasta que nos liberemos de las creencias. Conozco a un hombre que se ha casado siete veces. Todavía no ha acertado. Seguirá casándose, divorciándose y volviéndose a casar hasta que elimine las creencias subyacentes responsables de los acontecimientos.

Y mientras continúe casándose y divorciándose, culpará a otras personas de sus problemas, quizá incluso culpe al destino o a Dios. Pero tal y como has leído antes, «Hasta que hagas consciente tu

inconsciente, éste dirigirá tu vida, y lo llamarás destino».

¿CUÁLES SON TUS CREENCIAS?

Observa tu vida. Tu situación es consecuencia directa de tus creencias. ¿No eres feliz? ¿Tienes deudas? ¿Un matrimonio insatisfactorio? ¿Mala salud? Hay creencias que están creando esas experiencias. En un sentido muy real, una parte de ti quiere que tengas lo que tienes, problemas incluidos.

Recuerdo al gurú motivador Tony Robbins hablando acerca de una mujer esquizofrénica que era diabética con una de sus personalidades y estaba sana con otra. Las creencias construyen la personalidad. La mujer con diabetes tenía creencias que causaban la diabetes. Está claro que si cambias tus creencias, cambias la situación.

¿Cómo cambiar las creencias? Comienza por elegir qué es lo que quieres en tu vida. Tan pronto como escojas lo que quieres ser, hacer o tener, descubrirás las creencias implicadas. Saldrán a la superficie. Serán tus excusas. Y volviendo a lo que estaba diciendo antes, en ese momento podrás replantearte de otra manera tus quejas, de modo que se conviertan en objetivos o motivaciones.

Así que, ¿qué es lo que quieres?

¿Qué haría que tu corazón se pusiera a cantar?

¿Qué te haría bailar por la calle?

¿Qué es lo que te haría sonreír ahora mismo nada más pensar en ello?

¿Qué es lo que harías si supieras que no te saldría mal?

¿Qué querrías si pudieras tener cualquier cosa?

¿DE VERDAD PUEDES TENER CUALQUIER COSA?

¿Cuáles son los límites de nuestros deseos?

No tengo claro que los haya.

Se podría hablar de limitaciones físicas o científicas, pero yo creo que esos límites dependen de la investigación en cada momento dado. En un determinado momento se «sabía» que ningún ser humano podía correr un kilómetro y medio en cuatro minutos. Hoy en día muchos pueden hacerlo. En un determinado momento «sabíamos» que el plomo se hundía en el agua. Hoy en día se construyen barcos de plomo. En un determinado momento todo el mundo «sabía» que no se podía viajar a la luna. Dicho viaje ya se ha hecho; se ha logrado. En un determinado momento la gente daba por supuesto que los discapacitados no podían practicar deporte. Hoy en día existen los juegos paralímpicos.

La lista podría continuar. Una vez más, no creo que haya nada imposible. No creo que no puedas tener cualquier cosa que quieras. Por descontado, los objetivos, intenciones y deseos del lector medio de este libro son alcanzables. Quizá no sepas *cómo* lograr algo, pero sabes que tu deseo es factible de algún modo.

Lo único que necesitas tener presente es lo que los budistas llaman «espíritus hambrientos». Son deseos que te controlan en lugar de que tú los controles a ellos. El deseo de unos zapatos nuevos cuando tienes un montón

de pares y no necesitas más, podría ser un espíritu hambriento. El deseo de tener más posesiones cuando ya tienes lo suficiente podría ser un espíritu hambriento. El deseo de comer más cuando acabas de comer podría ser un espíritu hambriento también.

«A los espíritus hambrientos los manejan intensos deseos neuróticos», dice Dominic Houlter en *Mindfulness and Money*. «Neuróticos porque el deseo irrefrenable que experimentan es a menudo el reflejo del deseo por otra cosa, por algo de lo que no son conscientes.» No estoy intentando disuadirte de desear cualquier cosa. Desear está bien. Es lo que hace que te levantes, vivas, trabajes, crezcas, ames. Es parte de la naturaleza humana. Puedes utilizar los deseos para ir más allá de los deseos. Pero también tienes que controlar la mente. Puede ser como un mono descontrolado, diciendo que hagas esto y luego aquello, sin dejarte tranquilo ni un momento. Debes vigilar a los espíritus hambrientos. Debes hacer caso de los deseos que surjan de tu interior más profundo, los deseos que provengan de tu esencia.

Cuando atiendes a lo que proviene de allí, no hay nada imposible y puedes conseguir cualquier cosa que imagines. En ese momento te fundes con el mismo universo. En muchos sentidos, los deseos del universo serán tus deseos.

El asunto principal es que *puedes* atraer cualquier cosa que quieras. Pero la pregunta sigue estando presente, ¿deseas que se cumplan tus objetivos como un niño malcriado en una tienda de chucherías, como un mono descontrolado ebrio de poder o tus deseos provienen de tu propia esencia?

Conozco una mujer que usó los cinco pasos de este

libro para ganar dinero en Las Vegas. El movimiento fue perfecto. La realización fue perfecta. Pero entonces despilfarró el dinero y acabó en JA (Jugadores Anónimos). Ahora presta atención a sus espíritus hambrientos y sólo usa los cinco pasos de la Fórmula de la Atracción para hacer el bien.

En una ocasión yo usé la Fórmula de la Atracción para ganar dinero en la lotería de Texas. Comprobé que hacía falta mucha energía para ganar un poco de dinero y que el «logro» era algo vacío. Hoy en día me centro gozosamente en crear libros, cursos y grabaciones que me proporcionan ingresos a la vez que ayudan a la gente. Gano mucho dinero y me siento de maravilla por ello. Estoy haciendo lo que estoy llamado a hacer. Estoy mejorando las cosas. Y estoy atrayendo dinero.

¿Qué cosas buenas quieres para ti mismo y para los demás?

CIERRA LOS OJOS

Hace unos 20 años asistí a un seminario impartido por Stuart Wilde, autor de *The Trick to Money Is Having Some* y muchos otros libros. Había hablado con Stuart durante un desayuno, lo encontré fascinante y me invitó a participar en el seminario. En él hubo un ejercicio sobresaliente y que tiene relación con este segundo paso de la fórmula del Poder de la Atracción.

Stuart nos guió a través de una asombrosa experiencia de imágenes. Nos pidió que dibujáramos nuestro cuerpo con un rayo de luz blanca. «Usad un dedo o un haz de luz», nos sugirió.

«Dibujad vuestro cuerpo con la luz blanca.»

Me concentré sorprendentemente rápido. Me sentí relajado al momento. Todas las tensiones se escaparon de mi cuerpo. Dejé que se fueran. Sentí mi propia presencia como nunca hasta ese momento.

«Ahora trazad un rayo de luz que vaya de lo alto de vuestra cabeza hasta el suelo ante vuestros pies.»

Lo hice. Lo vi como un sendero de hormigas. No sé por qué, recordé el chiste acerca de dos enfermos mentales que quieren escapar de su prisión. Uno dice que encenderá la linterna y el otro podrá escapar caminando sobre el rayo de luz. El otro contesta: «¿Te crees que estoy loco? ¡En cuanto esté a mitad de camino apagarás la linterna!».

Después, Wilde nos dijo que creáramos una imagen mental de nosotros mismos y la encogiéramos.

«Ahora haced que la imagen ande por el rayo de luz desde lo alto de vuestra cabeza hasta el suelo», nos ordenó Wilde.

Hice lo que decía. El «pequeño Joe» anduvo por el rayo mental y llegó al suelo. Vi mentalmente que mi enano imaginario andaba alrededor de mis zapatos y echaba un vistazo a la habitación.

«Observad simplemente lo que hace vuestra imagen», dijo Wilde.

Mi personita parecía un poco confusa. Decidió que no sabía dónde ir o qué hacer, así que se sentó en la punta del zapato y observó a Stuart conmigo.

Después de unos pocos minutos, Wilde hizo que enviáramos al personaje de vuelta por el rayo de luz, lo hiciéramos crecer hasta alcanzar su tamaño máximo y entonces lo uniéramos con nuestro cuerpo.

«¿Cómo ha sido vuestra experiencia?», preguntó Wil-

de a todos.

Un hombre alto se puso de pie y dijo: «Ha sido desconcertante. Mi imagen en miniatura no sabía qué hacer».

«¿Sabes *tú* qué es lo que quieres hacer?», preguntó Wilde.

«Bueno, esto..., creo que sí.»

«¿Alguien más?», preguntó Wilde.

«Mi yo encogido se lo pasó bien. ¡Corrió por todas partes y buscaba monedas por el suelo!»

«¡Magnífico!», dijo Wilde. «¿Alguien más?»

Me levanté.

«El mío simplemente se sentó en mis zapatos sin hacer nada», dije.

«¿Cómo que nada?», preguntó Wilde.

«Supongo que quería saber *qué* hacer.»

«¿Tienes claro lo que está bien y lo que está mal, Joe?», me preguntó Wilde. «Si tu imagen no sabía qué hacer puede que le diera miedo moverse sin saber cuál sería el movimiento adecuado. ¿Te sientes así en tu vida?»

«No lo sé», dije.

«Piensa en ello», dijo Wilde. «¿Alguien más?»

Resultó ser que esta simple técnica de imágenes fue reveladora. Lo que hiciera -o no- el enano al final del rayo revelaba algo acerca de cómo actuamos en nuestra vida diaria. Todos aprendimos algo acerca de nosotros mismos gracias a esta singular experiencia. A partir de aquel momento, hace unos 20 años, comencé a prestar más atención a mis propios deseos.

Tú podrías usar ese ejercicio de imágenes para ver qué hace tu «pequeño yo». Y después preguntarte a ti mismo si estás siendo sincero acerca de lo que

realmente quieres en la vida. Como verás en la siguiente sección, uno *siempre* sabe lo que quiere. Pero puede que no siempre lo quiera admitir.

¿QUÉ PASA SI TODAVÍA NO LO SABES?

Hay quien me dice: «No sé qué es lo que quiero».

Conozco a esa gente. Antes era uno de ellos. Cuando pregunté al doctor Robert Anthony, autor de varios éxitos de venta y del magnífico curso en formato de audio *Beyond Positive Thinking*. «¿Qué le dices a la gente que afirma no tener ni idea sobre qué es lo que quiere?», me contestó: «Les digo que están mintiendo».

Y tiene razón.

Tú sabes lo que quieres. Ahora mismo lo sabes. Si eres uno de los pocos que dicen que uno no sabe lo que quiere, te estás engañando a ti mismo. Tus deseos están en algún lugar dentro de ti, justo detrás de las cosas que estás dispuesto a admitir.

Lo que pasa es que no los has manifestado.

El doctor Robert Anthony me dijo: «Todos saben lo que quieren. Simplemente tienen miedo de admitirlo. Una vez que lo admiten, tienen que aceptar el hecho de que no lo tienen. Tienen que empezar a tomar medidas para conseguir lo que quieren o tienen que buscarse excusas para no intentarlo. Las dos cosas pueden resultar desagradables. Para mantenerse a salvo, la gente miente».

Tienes la posibilidad de hacer que se cumplan tus deseos. Este libro está diseñado con el fin de darte una fórmula espiritual infalible para tener éxito. Ya

se ha comprobado que los cinco pasos del Poder de la Atracción funcionan. Conociendo esta información, ¿por qué no admitir lo que realmente quieres?

¿No es hora ya?

PIENSA IGUAL QUE DIOS

Hace muchos años di una charla titulada «Cómo pensar igual que Dios». En ella conté que había gente que se había curado de ceguera o autismo o que había conseguido ganar mucho dinero cuando no parecía posible.

Entonces pedí a los asistentes que se quitaran la venda de los ojos, eliminaran sus limitaciones mentales internas y que imaginaran tener poderes sobrehumanos e incluso *sobredivinos*. Fue una experiencia muy enriquecedora. A los presentes les encantó. Los liberó de sus ataduras, de modo que pudieron pensar a una escala mayor de lo que nunca habían pensado. Dios no se preocuparía, no dudaría, no se ocuparía de insignificancias, no se entretendría, no se atascaría, no pensaría a pequeña escala. En última instancia, ¿qué *harías* tú si tuvieras el poder de Dios?

Independientemente de cuál sea tu visión de Dios, probablemente admitas que es un ser con un poder tremendo y sin límites. Bueno, si pensaras igual que ese Dios, ¿qué querrías para ti mismo? ¿Qué querrías para el mundo?

EMPIEZA AQUÍ

Usa el espacio aquí debajo para escribir lo que quieres ser, hacer o tener. Un estudio del autor Brian Tracy reveló que gente que se había limitado a escribir sus necesidades y había guardado la lista, descubrió un año después que el 80 por ciento de lo que había escrito se había hecho realidad.

¡Pon tus necesidades por escrito!

¿Has escrito muchos objetivos?

A veces hay quien cree que es un codicioso cuando comienza a pedir lo que quiere. Piensa que se lo está quitando a otro. La mejor manera para evitar esa creencia limitadora es estar seguro de que quieres que los demás también lo consigan.

Por ejemplo, si quieres una casa nueva pero no quieres que tu vecino tenga otra, estás lastrado por tu ego y eso es codicia. Pero si quieres una casa nueva y piensas que todo el mundo debería tener otra, entonces estarás en sintonía con el espíritu creativo y estarás más cerca de esa casa nueva o algo te llevará hacia ella. La atraerás.

Como ves, en realidad no hay escasez en el mundo. El universo es más grande que nuestros egos y puede dar más de lo que se le pide. Nuestra tarea es pedir lo que queremos simple y honradamente, sin querer hacer daño o controlar a otra persona. Nunca pedirle algo a una persona concreta o pedirle a una persona concreta que haga algo. Deja que el universo, ese poder que está en todas partes, determine la persona correcta, el lugar y

el momento. Tu tarea es poner de manifiesto tu intención. El deseo que está dentro de ti procede de tu espíritu interno. En el espacio que se te facilita, haz caso de tu espíritu interno y escribe lo que realmente quieres tener, hacer o ser.

Y ahora, ¿habría algo aún mejor que lo que has elegido?

En otras palabras, puede que hayas escrito: «Quiero tener 50.000 dólares en el banco antes de las vacaciones». Bien, ¿qué sería mejor que eso? ¿No preferirías 100.000 dólares? La idea es que te fuerces un poco más, pero siendo todavía honrado contigo mismo acerca de tus deseos.

Escribe qué sería aún mejor que lo que ya has dicho que querías.

Ahora escribe *una* meta o intención, algo que realmente te gustaría tener, hacer o ser.

Centrarse implica ganar poder. Examina tus listas y observa qué objetivo u objetivos reclaman tu atención. ¿Qué meta o intención tiene más energía o está más cargada? Un objetivo debería asustarte un poco y excitarte mucho.

Y ten presente que siempre puedes combinar objetivos. No hay nada malo en decir algo como: «Quiero pesar 55 kilos, poseer un Corvette recién salido de fábrica y tener 50.000 dólares en el banco antes de las próximas Navidades».

Escribe a continuación la intención más poderosa que puedas.

Vamos al siguiente paso.

Escribe tu intención como si *ya* se hubiera hecho realidad.

Por ejemplo: «Quiero pesar 55 kilos, poseer un Corvette recién salido de fábrica y tener 50.000 dólares en el banco antes de las próximas Navidades» se convierte en «¡Peso 55 kilos, poseo un Corvette recién salido de fábrica y tengo 50.000 dólares en el banco!».

Si quieres una alternativa que te parezca mejor, ten en cuenta lo que aconseja el doctor Robert Anthony en su curso en formato de audio *Beyond Positive Thinking*. Dice que puede ser más potente escribir: «¡Ahora, *elijo* pesar 55 kilos, poseer un Corvette recién salido de fábrica y tener 50.000 dólares en el banco!».

Hazlo ya. Simplemente, reescribe tu objetivo en presente, como si ya tuvieras lo que quieres y usando la palabra «elijo» si así lo deseas.

Antes de continuar, añade una línea más a tu petición. Añade la frase: «Eso o algo mejor».

«Eso o algo mejor» es la laguna legal que te permite escaparte de tu ego.

Si insistes en conseguir lo que sea que desees, te estás dejando llevar por el puro ego. Como verás en el Quinto Paso, dejarlo ir es algo importante para tener éxito. El verdadero secreto para conseguir lo que desees es *querer sin necesidad*. Después lo verás más claro. De momento, añade a lo que has escrito la línea liberadora: «Eso o algo mejor».

Hazlo a continuación.

Ahora, antes de terminar el proceso, asegurémonos de que esta meta o intención es adecuada para ti. Hay un modo de probar tu intención. Explicaré el procedimiento a continuación. ¡Te va a encantar!

DEJA QUE TU CUERPO HABLE EN NOMBRE DE TU MENTE

La mayor parte de la gente que hace esta prueba muscular la hace mal. Explicaré qué es y después te enseñaré la manera correcta de hacerlo.

La prueba muscular o kinesiología conductual permite hacerle preguntas a tu cuerpo. En pocas palabras, si tu cuerpo se debilita cuando preguntas algo, ese algo no te conviene. Si tu cuerpo conserva su fuerza, ese algo es bueno para ti.

Puede que ya lo hayas visto alguna vez. Normalmente, una persona está de pie con un brazo extendido hacia un lado mientras otra persona se queda de pie delante de ella. La persona que hace la prueba coloca una mano en el hombro del otro y la otra mano sobre el brazo extendido. Mientras la persona del brazo extendido piensa en algo, la otra empuja el brazo hacia abajo. Si el brazo baja, el sujeto estaba pensando en algo que lo debilita. Si el brazo conserva la fuerza, la persona estaba pensando en algo positivo para ella.

Es una explicación simplista para un proceso enrevesado. Pero sirve para que captes la idea. Gente como el doctor David Hawkins ha escrito muchos libros de éxito, como *Power vs. Force*, sobre su trabajo a la hora de hacer pruebas con una larga lista que incluye prácticamente cualquier cosa, desde personas a teorías o períodos de tiempo históricos. Es una lectura fascinante. Ha dado lugar a un movimiento en el que autores de éxito como Wayne Dyer tratan de vender las bondades de la prueba muscular.

Pero la mayoría de las pruebas se hacen mal. Sólo

con sonreír, la gente puede malograr el resultado de la prueba. Testan productos agarrándolos, cuando tienen que sostenerlos sobre su plexo solar para obtener una respuesta correcta.

Puede que el responsable empuje hacia abajo con demasiada fuerza o con toda la mano o que haga cualquier otra cosa mal. Si haces bien la prueba muscular, puedes averiguar si tus objetivos son adecuados para ti. Si no la haces bien, te estarás engañando a ti mismo y seguirás un camino que no es el tuyo.

Así que, ¿cómo se hace bien la prueba muscular?

LA MANERA CORRECTA DE HACER EL TEST

En primer lugar, ambas personas deben ser claras.

Es decir, las dos personas implicadas tienen que estar centradas, tranquilas y abiertas. Obviamente, éste es un posible punto problemático. Pocas personas están centradas, tranquilas y lúcidas. Quien te haga la prueba debe estarlo o influirá inconscientemente en ella. La manera de conseguirlo es sencilla.

- Puedes beber un gran vaso de agua.
- Puedes darte unos golpecitos en el pecho, sobre el timo (más arriba de la zona del corazón) unas cuantas veces.
- Puedes darte unos golpecitos en la parte inferior de la mano izquierda (la zona con la que se golpea en kárate) mientras dices: «Me quiero, me acepto y me perdono a mí mismo; de todo corazón».

Todos estos métodos te despejarán para que seas capaz de obtener una respuesta correcta. Las dos

personas implicadas en una prueba muscular necesitan hacer todo esto. En segundo lugar, necesitas hacer una prueba control. Por ejemplo, si te están haciendo la prueba, la persona que va a empujar tu brazo hacia abajo tiene que hacerte una pregunta neutra; algo como «me llamo Joe» (si te llamas Joe) es una prueba válida. Obviamente, el resultado debe ser que el brazo conserva su fuerza. Si no, debes empezar de nuevo y despejarte un poco.

En tercer lugar, la persona que empuja hacia abajo tiene que usar sólo dos dedos y dar suave pero firmemente un empujón rápido. No es una prueba de fuerza. No es un concurso.

EL MÉTODO PARA HACER LA PRUEBA EN SOLITARIO

También hay *una* manera para hacerte la prueba tú mismo. Escribí sobre este método en mi e-book *Hypnotic Marketing*. Aquí verás cómo se hace.

El mejor método que he descubierto para hacerse la prueba uno mismo tiene varios pasos.

Extiende la mano izquierda con los dedos separados, como si fueras a sujetar una pelota de *softball* o un pomelo grande.

A continuación, con los dedos pulgar e índice de la mano derecha, toca los dedos pulgar y meñique de la mano izquierda.

¿Me sigues? Deberías tener la mano izquierda completamente abierta y el pulgar derecho sobre el pulgar izquierdo y el índice derecho sobre el meñique izquierdo. ¿Lo has pillado?

El poder de la Atracción

Todo lo que tienes que hacer ahora es tratar de apretar el pulgar izquierdo contra el meñique izquierdo, a la vez que intentas que no cedan.

Adelante, hazlo ahora mismo.

Debería ser fácil resistir.

Ahora piensa en algo negativo (Hitler siempre funciona) y trata de oponerte, mientras a la vez tratas de apretar.

El pulgar y el meñique deberían haber cedido.

Ahora piensa en algo tierno (tu mascota favorita debería valer) mientras te resistes a tu propio apretón.

El pulgar y el meñique deberían conservar la fuerza y seguir separados.

¿Has visto cómo funciona?

Sé que todo esto te parecerá raro. Pero escúchame, nadie mira y yo no lo voy a contar. Así que, adelante.

PRUEBA TU OBJETIVO

Ya conoces las bases para hacer una prueba muscular. Lo que vas a hacer a continuación es probar el objetivo que has escrito. Debería hacer que conservaras la fuerza.

Si no es así, contempla la posibilidad de reescribirlo y volverlo a probar. Tiene que ser el correcto para ti. La prueba muscular es un modo de descubrir si encaja contigo. Si lo hace, será más fácil de atraer.

Escribe tu objetivo a continuación y después haz la prueba muscular.

Si necesitas reescribir tu objetivo, hazlo aquí.

TRANSPORTA TU INTENCIÓN

Ahora podrías escribir el objetivo en una tarjeta y metértela en el bolsillo o en el bolso. Haciendo eso, estarás recordándote inconscientemente tu intención. Así tu propia mente ayudará a empujarte hacia el camino de hacer realidad tu objetivo.

Así que relájate. Acabas de plantar una semilla en tu mente. El resto de este libro te dirá cómo regarla, hacer que le dé la luz, desbrozar las malas hierbas y permitir que crezca.

¡Prepárate para atraer tus milagros!

La prosperidad es la capacidad para hacer lo que quieres hacer cuando quieres hacerlo.

Raymond Charles Barker, *Treat Yourself to Life*,
1954

PASO TRES: EL SECRETO PERDIDO

Me encontraba en un teleseminario con un amigo mío de marketing. Estábamos diciéndoles a nuestros oyentes lo importante que era estar atentos al autosabotaje en sus vidas. Estábamos bastante orgullosos de nosotros mismos mientras les decíamos que sus creencias inconscientes crearían su realidad, que si no las tenían claras, podrían manifestar fallos.

Hacia la mitad de la charla presentamos a nuestro invitado sorpresa de esa tarde. Era un famoso gurú de autoayuda de otro país. El gurú llegó y empezó a descalificar lo que mi socio y yo acabábamos de tratar.

«¿Puedo llevar esto a un nivel nuevo?», preguntó.

«Bueno, claro», le dijimos. «Tú eres el gurú.»

«No necesitas sacar tu pasado para cambiar tu inconsciente», comenzó. «Todo lo que tienes que hacer es centrarte en lo que quieres y permanecer centrado en ello en cada momento.»

Estuve totalmente de acuerdo con él, pero también me preguntaba cómo esperaba que la gente «estuviera en el momento», el reto espiritual más grande de todos los tiempos. Pero me callé y dejé que nuestro invitado expusiera sus creencias.

«Cuando me hice terapeuta pronto me di cuenta de que era una pérdida de tiempo entrar en el pasado de alguien, buscando la causa de lo que fuera que les estuviera pasando», explicó. «Todo lo que tienes que hacer es poner atención a tus sentimientos. Si sientes algo bueno, ve en esa dirección. Si no sientes algo bueno, para.»

Estuve de acuerdo con todo lo que nuestro gurú invitado decía, pero me preguntaba si sólo estaba viendo parte de la imagen global. Empecé a sentir que cometía el mismo error que todos los otros gurús acerca de las técnicas de establecer metas, autoayuda, automejora y nueva era. Así que le hice algunas preguntas.

«¿Qué pasa si una persona se fija una meta, observa sus sentimientos en cada momento, y aun así no obtiene el resultado que deseaba?»

«Entonces tienen un conflicto con su mente subconsciente», contestó. «Necesitan retirarse de esa meta e intentar algo más creíble.»

«Entonces volvemos a la necesidad de tirar de nuestras creencias y aclararnos», dije.

«Bueno, en realidad no necesitas hacer eso. Sólo tienes que conocer tu intención, seguir tus sentimientos y hacer ajustes en cada momento.»

Nuestro amigo gurú no captó la idea. Y por lo que puedo ver, casi todos los ponentes actuales tampoco lo hacen en el sentido de cómo manifestar lo que quieres.

¿Cuál es la idea?

Déjame explicarlo con un realto...

OBSERVAR A SPOT

Spot era un perro callejero con el que me quedé cuando estaba en la universidad. Pero solía escaparse y excavar en el jardín del vecino, cruzaba la calle y hacía que los conductores tuvieran que pegar un frenazo, y era simplemente un incordio. Así que lo até. Pero me sentía culpable por mantener a este maravilloso

amigo atado a una correa de un metro. Compre una correa más larga, dos metros de libertad, y se la puse a Spot. Me alejé dos metros y le llamé. Corrió ún metro. No pasaba más allá del metro de la correa vieja. Tuve que ir hacia él, abrazarle y hacerle caminar los dos metros de la nueva correa. Desde entonces utilizó esa distancia.

Cada uno de nosotros tiene el límite que le hemos puesto a nuestra libertad. Necesitamos un «entrenador de milagros» para ayudarnos a ver que en realidad no tenemos límites. Eso es lo que hace Jonathan Jacobs con sus clientes. Pero lo hace de una forma que resulta bastante extraña. Sigue ahí y déjame ver si puedo explicártelo...

TOCAR EL CIELO

La primera vez que tuve una sesión con Jonathan no sabía qué esperar. Pensé que el hombre era un poco raro, porque no podía explicar lo que hacía.

Pero como había sido un periodista curioso durante años, me lancé e hice una sesión con él.

«¿Cuál es tu intención para esta sesión?», me preguntó Jonathan.

«¿Qué quieres decir?»

«Puedes elegir lo que quieras. ¿En qué quieres concentrarte?»

Lo pensé por un momento y dije:

«Quiero claridad en el libro que estoy escribiendo sobre Bruce Barton.»

«¿Qué tipo de claridad?»

«Quiero saber lo que debo hacer ahora», contesté.

«Vale. Vamos arriba.»

Jonathan me hizo tumbarme en su camilla de masaje. Me guió suavemente para que respirara en colores diferentes.

«Respira el color rojo por encima de tu cabeza e imagínalo saliendo de tu cuerpo y fuera de tus pies.»

Pasamos por varios colores.

«¿Qué otro color necesitas respirar?», me preguntó.

Dije que gris. Entonces me pidió que respirara en ese color. Después de varios minutos de respirar profundamente y de relajarme en su camilla, Jonathan puso su mano sobre mi corazón y dijo: «Ábrelo».

Aunque conscientemente yo no había hecho nada, sentí que un impulso de electricidad y de energía me recorría y casi me cegaba. Había una fuerte luz blanca que me traspasaba, explotando en mi cabeza, de alguna manera iluminando el interior de mi cráneo.

De pronto, sentí la presencia de ángeles, espíritus y guías. No sé cómo explicarlo. Pero era real. Lo sentí. Lo noté. Sabía que estaban ahí. Y estos seres de alguna manera trabajaron en mí, alterando mis creencias, ayudándome a darme cuenta de que tenía más «correa» de la que pensaba.

No estoy seguro de cuánto tiempo estuve en ese estado alterado. ¿20 minutos? ¿Una hora? No lo sé. Cuando finalmente me senté en la camilla, vi que a Jonathan se le escurría una lágrima. Cuando la energía empezó a traspasarme, se hizo a un lado para dejarle hacer su trabajo. Pero la belleza y el milagro de lo que estaba viendo lo conmovió. Estaba llorando.

Mientras se me aclaraba la mente y me orientaba, me di cuenta de cuál era el siguiente paso para el

proyecto del libro. Tenía que ir a Wisconsin y continuar mi investigación leyendo los papeles privados de Bruce Barton en el museo de historia. Había logrado mi intención.

Y eso no es todo.

Poco después de esa primera sesión con Jonathan, empecé a notar otros cambios en mi vida exterior. El libro en el que había estado trabajando empezó a tomar rumbo y se convirtió en *The Seven Lost Secrets of Success*. Conseguí editor para publicarlo. Conseguí el dinero para completar mi investigación. Me compré un coche nuevo. Me compré una casa nueva. Mis ingresos se dispararon.

¿Cómo? ¿Por qué?

Había pedido al otro lado que me ayudara, y lo hizo.

LA ELECCIÓN SABIA

Mientras escribo estas palabras, soy consciente de que podrías pensar que me he vuelto loco. Después de todo, aquí estoy yo, un adulto, autor, especialista de marketing y ponente bastante famoso que aconseja a ejecutivos de negocios sobre su trabajo, hablando de «espíritus».

Pero también sé que sabes lo que quiero decir. Hasta los más ateos han sido tocados por lo milagroso, lo extraordinario o lo inexplicable. Aunque nadie sabe lo que nos espera en el otro lado de esta vida, todos tendemos a creer que hay algo inteligente.

Tal vez merezca la pena mencionar que el libro que

más me ayudó fue *What Can A Man Believe?*, de Bruce Barton. En él, explicaba que había pocas pruebas de que hubiera un cielo después de la tierra, pero que era mucho más sabio creer que no creer.

En otras palabras, aunque yo no pueda probar que hay ángeles y guías dispuestos a ayudarte, ¿no es mucho más delicioso y reconfortante y mágico creer en ellos que no creer en ellos? No hay ninguna evidencia concreta que los respalde o los niegue. Pero cuando puedes usar la fe en ellos para crear milagros, ¿no sería de sabios hacerlo?

ESE ALGO MISTERIOSO

Ayer me llamó una amiga y me dijo que quería creer en guías y ángeles y en maestros del lado espiritual de la vida, pero que una parte de ella dudaba de su existencia.

«Está bien», dije. «Yo también tengo mis dudas.»

«¿Ah sí?»

«Claro», dije. «Si tuviera que entrar en una corte de justicia y probar que tengo guías espíritus, se reirían de mí hasta sacarme de ahí. No hay pruebas de que existan, pero tampoco las hay de que no existan.»

Y entonces recordé algo que había leído en un número reciente del *Reader's Digest*, en el que Larry Dossey hablaba de la oración. Decía que rezar ayudaba a que la gente se recuperara de la enfermedad. En muchos casos se recuperaban de lo que los doctores habían diagnosticado como enfermedades «incurables». Lo que estos pacientes triunfadores habían hecho era rezar. Aunque los pacientes admitían que no sabían si las oraciones

habían recibido respuesta, era la fe en la oración y en el hecho de rezar lo que les había ayudado. Una vez más, como Barton dijo, es más sabio creer que no creer. Creer ayuda a obrar milagros.

Barton escribió el pasaje que sigue en 1927, en *What Can A Man Believe?* Siempre me gustó porque el tema parece remover algo dentro de mí. A ver qué hace por ti:

En cada ser humano , ya sea emperador o vaquero, príncipe o mendigo, filósofo o esclavo, hay un algo misterioso que ni entiende ni controla. Puede permanecer latente durante tanto tiempo que casi se olvide; puede estar tan reprimido que el hombre supone que está muerto. Pero una noche está solo en el desierto bajo el cielo estrellado; un día está de pie con la cabeza baja y los ojos húmedos ante una tumba abierta; o llega la hora en la que se agarra con instinto desesperado a la barandilla mojada de un bote volcado por la tormenta, y de repente surge de las profundidades olvidadas de su ser ese algo misterioso. Sobrepasa el hábito; hace a un lado a la razón, y con una voz que no puede ser negada grita sus interrogantes y su oración.

Así que supongamos que no tienes acceso a un sanador como Jonathan (aunque puedes llegar a otros sanadores y mentores enviando un e-mail a la gente que aparece al final de este libro). ¿Qué puedes hacer?

Es fácil. Céntrate en lo que quieres, y que una de tus intenciones sea encontrar a alguien que te ayude a deshacerte de tus viejas creencias para que puedas crear la vida que desees. La ayuda existe. Plantéale tu intención al mundo, y permite que ésta acuda a ti.

Siento que es importante tener el apoyo de un mentor. Es muy fácil volver a la vieja forma de pensar, para autocompadecernos y jugar el papel de víctimas. La mayoría de tus amigos probablemente no apoyarán tu deseo de crear milagros.

Cuando empecé a ver a Jonathan, lo visitaba una vez al mes. Pronto vimos la necesidad de estar en contacto por lo menos una vez a la semana. Jonathan y yo hicimos un pacto que decía: «Cada vez que no lo tenga claro, lo llamaré». Entonces, cada vez que dejaba que algo de la vida me hiciera caer en picado, lo llamaba.

Hace poco, otra mujer me preguntó qué significaba «tener claras» mis creencias. Lo pensé durante un tiempo antes de poder contestarle. La imagen que me vino fue la de un equipo de fútbol. Si uno de los jugadores está dolido, alterado, se siente desatendido, enfadado porque el entrenador no se fijó en él antes, o porque su novia le dejó, ese único jugador puede hacer peligrar o sabotear el éxito de todo el equipo.

Tú eres como el equipo entero de fútbol. Si todas tus partes, todas las creencias dentro de ti están en alineación, no hay problema. Atraerás tu riqueza. Pero si cualquier parte de ti, cualquier creencia dentro de ti, no apoya tu intención, te pondrá en peligro o te saboteará. Ésa es la razón de que hayas tenido mala suerte con el amor, los romances, el dinero o la salud. Una parte de ti no lo quiere. Necesitamos sanar esa parte. Cuando lo haces, lo tienes claro.

Y cuando lo tienes claro, eres libre de atraer cualquier cosa que puedas imaginar.

¿LO TIENES CLARO EN ESTE MOMENTO?

¿Cómo puedes saber si lo tienes claro en este momento? Piensa en algo que quieres tener, hacer o ser.

¿Por qué no lo tienes todavía?

Si tu respuesta es algo negativo, no lo tienes claro. Si dices algo excepto un honesto «sé que está por llegar», probablemente es porque no tienes claro dentro de ti qué es lo que deseas.

Otra pregunta que debes hacerte es: «¿Qué significa que todavía no tengas lo que quieres?».

La respuesta a esa pregunta revelará tus creencias. Por ejemplo, si dices, «tengo que hacer esto y lo otro primero», entonces es que crees que debes hacer algo antes de que puedas obtener lo que quieres.

Si dices: «Mi alma no quiere que tenga esto», entonces estás declarando tu creencia sobre lo que piensas que tu alma desea para ti.

Si respondes: «No sé cómo lograr lo que quiero», entonces revelas una creencia que dice que tienes que saber cómo obtener lo que quieres antes de que puedas tenerlo.

Lo cierto es que nada significa nada en sí mismo. Tú y yo aplicamos significados a los eventos y les llamamos verdad. Pero nuestro significado revela nuestras creencias. Algunas veces esas creencias nos sirven y otras veces no.

CÓMO LOCALIZAR TUS CREENCIAS

Tus creencias no son tan difíciles de localizar.

Primero, hay que entender qué es una creencia. Según Bruce Di Marsico, creador de *The Option Method*,

una brillante herramienta para explorar las creencias: «Una creencia es cuando se asume que algo es verdad, que es un hecho. Una creencia no es provocada, se crea por elección. Una creencia *sobre* la existencia de algo no es lo mismo que su existencia».

En otras palabras, una camisa no es una creencia. Es un hecho. Es una existencia. Pero decir que una camisa es buena o no para ti en particular, es una creencia.

La autora de autoayuda Mandy Evans, una practicante de *The Option Method*, dice que algunas creencias pueden hacernos pasar días muy malos. *Las creencias provocan estrés, no tus negocios o las situaciones de la vida.*

Es tu percepción de los acontecimientos lo que provoca cómo te sientes.

«Por un lado tienes lo que te pasó en tu vida, y por otro lo que decidiste que significaba», me dijo Mandy un día que comimos juntos. Ella es la autora de *Travelling Free: How to Recover from the Past by Changing Your Beliefs*.

«Cambia tus conclusiones o tus creencias de los eventos del pasado», me explicó, «y cambiarás la forma en que vives tu vida hoy. Algunas creencias pueden ponernos la zancadilla».

Las creencias le dan forma a cómo nos sentimos, pensamos y actuamos, dice Mandy. Es una experta en sistemas de creencias personales. Pero a menudo no puedes cambiar esos sistemas internos hasta que sabes lo que son. En su segundo libro *Travelling Free* expone una lista de «Las 20 creencias de autoderrota» como una herramienta para empezar a explorarlas.

«Al mirar cada creencia, pregúntate a ti mismo si la crees», sugiere. «Si es así, entonces pregúntate por

qué lo crees. Explora amablemente tus propias razones al admitir cualquier creencia autorrestrictiva».

Aquí tienes 10 de sus 20 creencias restrictivas.

1. No soy lo suficientemente bueno para ser amado.
2. No importa lo que esté haciendo, debería estar haciendo otra cosa.
3. Si no ha pasado aún, nunca pasará.
4. Si supieras cómo soy en realidad, no me querrías.
5. No sé qué quiero.
6. Disgusto a la gente.
7. El sexo es sucio y desagradable; déjalo para tu amado.
8. Mejor dejar de desear; si generas deseos, sufrirás.
9. Si fallo, me sentiré mal durante mucho tiempo y me asustará intentarlo otra vez.
10. Ya debería de haberlo descifrado.

Todas éstas son creencias. Algunas veces necesitas a otra persona que te señale tus creencias. Cuando mi amiga Linda y yo desayunamos un día, y la contraté para ayudarme con una promoción, dijo: «Me temo que algunos de mis amigos estarán celosos de mí».

«Eso es una creencia», dije.

Los ojos de Linda se abrieron y su cara se iluminó.

«¿De verdad?», preguntó.

Nunca se le había ocurrido que su miedo era una creencia, una creencia de la que se podía desprender. Necesitaba a otra persona para encender una luz en esa creencia.

He aquí otro ejemplo de lo que quiero decir.

CÓMO CONSEGUIR UN COCHE NUEVO

Lo que relato a continuación pasó hace muchos años, pero lo recuerdo bien...

Necesitaba *con urgencia* un coche. El que conducía entonces era un trasto que sólo se movía si lo empujabas. Vale, no era tan malo. Pero cada vez que el coche se averiaba, yo me deprimía. Pagar las facturas de las reparaciones me estaba haciendo polvo.

Y el no saber nunca si el coche me llevaría a donde quería ir era estresante. Y necesitaba ayuda. Llamé a Jo-nathan por mi miedo a los vendedores de coches (había sido uno de ellos y conocía sus tácticas). Le dije a Jona-than lo que deseaba.

Me dijo: «Lo que realmente deseas a menudo subyace debajo de lo que dices desear... ¿Que significará para ti tener este coche nuevo?».

¿Cómo?

Jonathan empezó a explicar que lo que queremos puede ser más un sentimiento que un producto. Céntrate en el sentimiento y éste te ayudará a obtener lo que realmente quieres. ¿Qué sentiría si tuviera un coche nuevo? ¡Qué tapón mental! Me dio tal dolor de cabeza que me exprimía el cerebro con sólo pensar en ello. Colgué el teléfono y mi cabeza empezó a palpar como si me hubieran golpeado con un martillo. Aunque casi nunca tomo medicinas, me tomé un puñado de aspirinas como si fueran palomitas. No me ayudó.

Fui a ver a Jonathan en persona. Sentado frente a la presencia de su energía de aceptación, dejando que mi dolor me «hablara», de pronto vi el dolor entre los ojos como una enorme pelota de lana negra tejida.

Mentalmente, un hilo se aflojaba y escuchaba una creencia:

«No te puedes permitir un coche nuevo.»

La dejaba ir y otra creencia se desprendía:

«¿Qué diría tu padre de este coche?»

Y entonces surgía otro hilo/creencia: «¿Cómo lo pagarás?».

Y entonces surgía otro... y otro... y otro... Mientras que estas creencias poco a poco venían y se

iban, la pelota negra del dolor se hizo más y más pequeña. A los 20 minutos, el dolor de cabeza se había ido por completo! Estaba curado. Lo tenía claro. Estaba feliz.

Ahora toma nota:

Aunque en realidad no pensaba que era posible, seguí mi intuición e inmediatamente fui a un concesionario que había elegido. Conscientemente, «sabía» que no había forma de que pudiera obtener un coche nuevo. (*Nunca* había comprado un coche nuevo en toda mi vida, y mi crédito era malísimo.) Pero lo dejé ir. Confié.

Fui al concesionario, y el caballero que me atendió me lo enseñó todo. Le dije lo que quería, y afirmó tener un coche con esa descripción. Salimos de nuevo y, efectivamente, tenía razón. Era perfecto. Era dorado y hermoso y nuevo. Dije: «¿Tiene cásete?». Lo miró y asintió. «Bueno», continué, «hagamos la parte difícil. Veamos si puedo comprarlo.»

Rellenamos formularios y me pidió que dejara un depósito. No lo hice. No tenía la suficiente confianza en obtener el coche, así que no dejé depósito. Me fui. Conduje a casa de un amigo que vivía fuera de la ciudad, y tocamos música todo el día, él a la guitarra

y yo con la armónica. Por la tarde decidí llamar al agente.

«Lo han aceptado», dijo el vendedor.

Estaba atónito.

«¿Ah, sí? ¿Está usted viendo *mis* papeles?», pregunté. «Soy Joe Vitale.»

Se rió y me aseguró que así era. Luego me preguntó cuándo quería recoger mi coche. Fui y recogí el coche en un delicioso estupor ante el hecho de que fuera mío. Aunque no tenía ni idea de cómo haría los pagos, lo compré. De hecho, enviaba mis cheques con anticipación.

Y eso no es todo.

Tan pronto como decidí obtener el coche nuevo, mi vida se vio inmersa en una espiral de coincidencias mágicas.

De pronto, el dinero que necesitaba apareció. Los clientes empezaron a llamar. Las clases se llenaban. Se me invitaba a hablar en grupos de los que nunca había oído hablar. Y dos editores me hicieron ofertas de libros en un mismo día.

De alguna forma real, el permitir que el coche entrara en mi vida mandó un mensaje al universo de que *confiaba*. En lugar de preocuparme y de preguntarme cómo pagaría las facturas, salté desde lo alto de la montaña del miedo y, para mi sorpresa, no me caí.

Remonté el vuelo.

Pero tenía que aclararme en mi interior antes de que nada de esto pudiera pasar. Si hubiera ido a comprar un coche nuevo cuando todavía cargaba con mis creencias limitadoras sobre lo que me podía permitir, mis creencias hubieran saboteado mi compra. Habría atraído el no hacer los pagos del coche para apoyar las creencias que tenía en esa época. La primera cosa que

debía pasar era aclarar las creencias.

Y para que conste, fui a comprar *cuatro coches nuevos* de ese mismo agente durante la siguiente década, y hoy conduzco un coche aún más fantástico: un lujoso coche deportivo, un B M W Z3 descapotable de dos plazas. Lo adoro. Es mi orgullo y mi alegría.

¡Aclarar las creencias realmente puede resultar beneficioso!

EL DINERO MÁS ALLÁ DE LAS CREENCIAS

¿Qué quieres decirte a ti mismo cuando veas tu negocio y te des cuenta de que no es lo que quieres que sea?

¿Le echas la culpa a la economía? ¿A tus vendedores? ¿A tu marketing? ¿A tu propia habilidad para lograr algo?

Sea cual sea la respuesta, *ésa* es una creencia. Las más comunes son:

- «Debo trabajar duro por el dinero que gano.»
- «Necesito más dinero del que puedo generar.»
- «Me siento incapaz de cambiar mi perspectiva financiera.»
- «Yo creo que mis vendedores holgazanean.»
- «No manejo bien el dinero y la riqueza.»

Lo que quieres hacer es reemplazar las creencias negativas con creencias positivas, tales como:

- «El dinero es una manifestación del universo.»
- «Es bueno ser rico.»
- «No tengo que trabajar duro para ganar dinero.»

- «Estoy destinado a tener una gran riqueza.»
- «Mi personal gana dinero para mí.»
- «Manejo bien el dinero y la riqueza.»

Verás, la mayoría de las creencias que tienes las recibiste cuando eras un niño. Simplemente las absorbiste. Ahora te estás despertando. Puedes elegir. Puedes escoger deshacerte de las creencias que no quieres y reemplazarlas con otras que te sirvan mejor. Otras creencias proceden de nuestra propia cultura. Hoy precisamente estaba en el cine, explicándole a un amigo cómo podemos conscientemente elegir nuevas creencias, cuando se empezó a escuchar la canción, «It Ain't Easy». Repetía una y otra vez las mismas palabras, «No es fácil. No es fácil». Luego empezó a escucharse el clásico de los Rolling Stones, «You Can't Always Get What You Want». Mi amigo y yo empezamos a reírnos al darnos cuenta del lavado de cerebro cultural en acción. Por desgracia nadie más en el cine pareció darse cuenta de que estaban siendo programados con creencias limitadoras.

Recuerdo que solía tener la creencia: «Cuanto más gasto, menos tengo». Parece lógico, ¿verdad? Si te gastas tu dinero, tendrás menos. Pero decidí cambiar esa creencia. Ahora he aceptado la nueva creencia de: «Cuanto más dinero gasto, más dinero recibo». Ahora sé que recibiré dinero cada vez que hago un cheque. ¿Porqué? Porque elegí creer eso.

Tú también puedes hacerlo. A medida que te haces consciente de tus creencias sobre la riqueza, pregúntate a ti mismo si quieres seguir creyendo en ellas o si preferirías nuevas creencias. Luego elige conscientemente la creencia que prefieras. Puede que tengas que hacer esto algunas veces al principio, pero

al final el resultado será que atraerás los resultados que prefieres.

¿No es una sensación maravillosa saber que puedes crear tu vida de la manera que deseas que sea?

LIMPIEZA A DISTANCIA

Tener claras las creencias puede ser un proceso fácil. La ocasión más fácil que tuve fue cuando quise sobreponerme a mi rinitis alérgica.

Había sufrido sinusitis infecciosas terribles y dolores de cabeza por la sinusitis durante años mientras viví en Houston. No puedo describir lo mal que me sentía. Tomé hierbas. Me traté con acupuntura. Usé purificadores de aire. Todo me ayudó, pero nada sirvió permanentemente.

Entonces un día, le pedí a mi querida amiga Kathy Bolden, una Sanadora a Distancia, si podía ayudarme. Mientras cenábamos, la miré a los ojos, di un golpe con el puño en la mesa, y dije: «No quiero alivio. Quiero curarme. Quiero que esto se *vaya*.»

Mi intensidad la sorprendió. Pero también se dio cuenta de lo sincero que era y de todo el sufrimiento que había pasado. Dijo que intentaría ayudarme.

Y lo hizo. Se fue a casa, se quedó en silencio y utilizó sus habilidades para limpiar mi cuerpo. Yo no estaba presente cuando lo hizo. Ni siquiera era consciente de que hubiera hecho nada. Pero a los pocos días noté que podía respirar otra vez. La llamé y le pregunté qué había hecho.

«Tenías alguna energía negativa y yo la asusté», me

dijo.

Por lo visto, pudo usar sus habilidades remotas para limpiar mis creencias a distancia. ¡Para que hables de hacerme las cosas fáciles!

SOLTAR EL PASADO

He aquí otro ejemplo sobre aclarar creencias. Esta anécdota todavía me sorprende, porque le pasó a mi ex mujer, y observé un cambio radical.

Marian nunca aprendió a conducir. Yo fui su chófer durante más de 15 años. No me quejo, simplemente era así.

Pero cuando vio los cambios de mi trabajo con Jonathan y los otros sanadores, Marian se preguntó si podría tenerlo claro para conducir. Pidió una sesión con Jona-than. En una hora ya lo tenía claro.

¿Qué había pasado? Marian recordaba que cuando era pequeña se sentaba en el asiento trasero del coche de su madre, cuando ésta aprendió a conducir. Su madre estaba obviamente nerviosa. Marian recogió esa energía y se la guardó. Mientras Marian crecía, la niñita en el asiento trasero del coche de su madre estaba viva dentro de ella. Ya de adulta, la niñita le impedía conducir.

Bajo la supervisión de Jonathan, Marian pudo recordar la experiencia y soltarla. Se dio cuenta de que era un recuerdo viejo y de que ya no le servía. Lo dejó ir. Su energía ahora estaba limpia.

Y actualmente Marian conduce su propio coche, uno

nuevecito, y lo adora. Recuerdo que una noche hubo una tormenta tremenda en Houston con muchas inundaciones. Yo estaba preocupado por mi esposa y sobre cómo se defendería con la climatología. Cuando llegó a casa ya tarde esa noche, corrí al garaje para saludarla.

Lo que vi me sorprendió. Marian tenía una sonrisa de oreja a oreja. Su cara resplandecía. Bajó su ventanilla y me dijo: «¡Tuve una aventura!».

Aunque se quede atrapada en un atasco, ella se siente agradecida. Simplemente se queda allí y escucha música.

Y un día que fuimos a comer en coches separados, yo estaba detrás de ella en un semáforo en rojo. Vi que movía los labios y que daba golpecitos con sus dedos en el volante. Me pregunté si se estaba impacientando. ¡Luego me acerqué más y me di cuenta de que estaba cantando y llevando el ritmo con los dedos!

¡Eso sí que es una transformación!

Más tarde, Marian tuvo un grave accidente de coche. Una furgoneta se estrelló contra su vehículo lo suficientemente fuerte como para romperle el eje. A pesar del susto, Marian estaba bien, aunque su coche no.

Y aquí viene la mejor parte: dos días más tarde Marian alquiló un coche y volvió a conducir. No podía creerlo.

Le dije que estaba orgulloso de ella, que mucha gente estaría demasiado nerviosa como para conducir tan pronto después de un accidente.

Marian se me quedó mirando, sonrió, y me dijo: «¿Por qué? Conducir es demasiado divertido como para no hacerlo!».

LIBERA TU PASADO

Jonathan tiene un dicho: «Todo es energía». Lo que quiere decir es que somos sistemas de energía. Si lo tenemos claro, la energía se mueve en una dirección. Si no lo tenemos claro, la energía se mueve en muchas direcciones distintas y sin todo su poder.

Caroline Myss, una médica intuitiva y autora de *Anatomy of the Spirit*, habla de estar «enchufados» en el pasado. Si hubo alguna situación en tu vida en la que te hirieron, abusaron de ti o dejaste algo sin terminar, probablemente todavía cargas esa cuestión inacabada. Sigues enchufado a ese viejo asunto. Eso significa que parte de tu energía aún está allí, reviviendo y probablemente recreando el viejo suceso.

Ya sé que es difícil de entender. Pero tomemos otro ejemplo de Myss. Piensa en la energía que tienes cada día como dinero en efectivo. Te levantas por la mañana con 500 dólares disponibles para el día. Pero sigues enfadada porque tu marido te dijo algo feo anoche. Eso te va a costar algo. Estás gastándote 50 dólares para mantener esa energía viva dentro de ti.

Y, pongamos que todavía estas enfadada porque un amigo te debe dinero desde hace cinco años. Ahora te estás gastando 100 dólares para mantener ese recuerdo activo.

Y, supongamos que abusaron de ti cuando eras niña. Estás gastando otros 100 dólares para mantener ese recuerdo. Te levantaste con 500 dólares para gastar, pero antes de que te vayas a la cama te habrás gastado la mitad en viejos recuerdos.

Cuando intentes atraer algo hoy, no tendrás toda tu energía disponible para lograr que eso suceda. Cuando puedas liberarte de los viejos sucesos, del dolor, de los recuerdos y creencias, tendrás más energía para atraer lo que quieres ahora.

Y cuanta más energía tengas ahora, más obtendrás.

Terminarás como aquella supermodelo que dijo una vez: «No me despierto por menos de 10.000 dólares al día».

TUS RESULTADOS

Otro dicho de Jonathan es: «La energía que emplees será el resultado que obtengas».

Sí, es un maestro en acertijos semejantes. Pero creo que lo que quiere decir es que las creencias que tienes provocan los resultados que obtienes. Si inconscientemente estás enviando vibraciones que atraen cosas negativas, experimentarás cosas negativas.

Si te ves a ti mismo recreando eventos similares, como un amigo mío que se ha casado ya siete veces, creo que estás estancado en un patrón de energía que continuará creando esos eventos hasta que sea disuelto.

Mi querida amiga Karol Truman, autora del gran libro *Feelings Buried Alive Never Die...*, lo explica de la siguiente manera:

«Es la represión continua de sentimientos y emociones sin resolver lo que causa los problemas que tenemos en nuestras vidas.»

Parece que te escucho decir: «¿Cómo puedo salirme de este patrón?».

Uno de los principios fundamentales del trabajo de Jonathan Jacobs es que todo es energía. No es una idea nueva. Stuart Wilde escribe sobre ello en sus libros. Joseph Murphy se refiere a ella en sus trabajos. Bob Proctor habla de ella en sus seminarios. Los científicos están descubriéndola también. No existe nada sino que la energía toma forma en las cosas a las que luego ponemos nombre como mesas, sillas, casas, coches, gente.

La cuestión es que tú y yo somos distintos de las mesas, las sillas, las casas y los coches porque somos espirituales. ¡Ese es el milagro de nuestras vidas!

Como Bob Proctor me dijo una vez: «Aunque todo es energía, la diferencia entre la gente y los objetos es que nosotros somos espirituales. Eso significa que tenemos los medios para alterar e influenciar a otras energías.

Podemos cambiar la energía de una mesa, una silla, una casa, un coche e incluso a otra gente».

Llevando la idea un paso más allá, significa que todos estamos conectados. Si no somos más que energía y todos somos uno, entonces lo que tú haces me afecta y lo que yo hago te afecta a ti, aunque estemos a kilómetros de distancia e incluso en otro continente.

¿Lo captas?

Oh.

Bueno, yo tampoco, al principio.

Así que veamos un par de historias que pueden ayudarnos.

CÓMO CAMBIAR A LA GENTE

Un día, un cliente mío me contrató para ser su mago de marketing. Me dio un montón de dinero y contrató a algunas personas más para ayudarme. Todo fue bien. Pasaron meses. Luego, un día, la bomba cayó.

De repente, mi cliente me envió una carta diciéndome que le había mentido. Fueron dos páginas de agonía para mí. Se volvía bastante confusa y me sentí mareado, confundido y escandalizado. Me reuní con mi equipo y hasta llamé a mi cliente. No podía entender por qué estaba pasando esto. Le mandé una carta de dos páginas explicándole mi postura. Al día siguiente recibí otra carta de dos páginas, casi igual de terrible. Por fin, acudí a Jonathan.

«La palabra clave es confianza», me subrayó Jonathan. «Tú insistes en decir que no confió en ti. Veamos cómo se aplica a ti mismo. ¿En qué parte de tu propia vida no tienes confianza?»

Esto es algo típico de Jonathan. Hará que analices tu propia vida para ver hasta qué punto es relevante tu queja. De alguna manera, utilizamos nuestras experiencias como espejos. Usamos el exterior para ver lo que estamos haciendo en el interior. (Pongamos que es así.)

Reflexioné y dije: «Bueno, nunca he hecho marketing de esta manera. Me contrató para dirigir toda su campaña de marketing y espera que guíe a su equipo a la victoria.

Creo que no confío en poder hacerlo.»

«Y eso es lo que tu cliente está recibiendo a nivel de energía. Ésa es la señal que estás enviando.»

«¿Qué hacemos?»

«¿Estás dispuesto a desprenderte del miedo y sentir la confianza?»

«Sí.»

Y eso fue todo prácticamente. Sentí un cambio dentro de mí, y supe que podía confiar en mí mismo para hacer el trabajo. Dejé salir un suspiro de alivio. Sentí que había sucedido así de sencillo porque la mayor parte de mí ya tenía claro cuál era el problema. No tuve que hacer mucho trabajo aclarándome con viejas creencias. Pues bien, he aquí la mejor parte.

Me fui a casa y llamé a mi cliente. Me contestó y parecía bastante tranquilo. Le dije que iba a hacer un gran trabajo para él.

«Sé que lo harás», me dijo, asombrándome. «Hace un momento decidí confiar en el hombre que contraté para este trabajo.»

«¿Lo decidió hace un momento? ¿Cuándo?»

Sí, había decidido confiar en mí más o menos a la hora que Jonathan y yo habíamos estado hablando sobre la cuestión de la confianza en mí. Una vez que me aclaré, mi cliente lo sintió. Una vez que envié una señal distinta, mi cliente la recibió. ¿Coincidencia? Pues déjame contarte otra historia...

DE DÓNDE SALE EL DINERO

Otro cliente mío empezó a tener gran fama y fortuna. Es un agente de Bolsa de 25 años que escribió un libro sobre la riqueza. Yo supe que sería un éxito antes que él. Hice de agente literario y de consultor de marketing, y le conseguí un editor para su libro. Lo que pasó fue que me dejó y se fue con un agente en Dallas, haciendo que dejase de ganar 45.000 dólares en

comisiones que hubiera ganado por su adelanto de 300.000 dólares. Pero es un tipo muy honorable y me dijo que me daría algo de dinero cuando le dieran su adelanto.

Pasaron los días.

Pasaron las semanas.

Pasaron los meses.

Nada.

Le escribí algunas notas amables. Le envié copias de mis artículos para compartir mi propio éxito. Le llamé unas cuantas veces y le dejé mensajes.

Seguía sin noticias.

Consulté a Jonathan. Sugirió que le escribiera una carta para exponerle mis sentimientos, explicar lo que quería y perdonarle. Fui a casa y lo hice. Me sentía muy bien.

Pero tampoco pasó nada.

Volví con Jonathan y le dije que había hecho lo que me sugirió pero que todavía no tenía respuesta.

«¿Eso qué significa?», preguntó.

«Significa que no ha contactado conmigo todavía.»

«¿Y?»

«Y significa que puede estafarme.»

«Ahí lo tienes», Jonathan anunció.

«¿Ahí tengo el qué?», pregunté.

«Es el miedo a que te estafen lo que está bloqueando tu energía. Es la creencia que está en tu camino.»

«¿Y cómo me deshago de eso?»

«Céntrate en ese sentimiento de ser estafado.»

Cerré los ojos y lo hice.

«Deja que te lleve a otras épocas en las que puedas haber tenido experiencias que te hicieran decidir tus

creencias sobre el dinero y la gente.»

Recuerdo que una compañía de Dallas me había estafado un dinero que me había casi matado para ganarlo. Me había sentido engañado. Tenía un resentimiento hacia esa compañía desde hacía ocho años. Respiré en ese sentimiento y sentí un cambio dentro de mí. Abrí los ojos y sonreí.

«El dinero que te debe no tiene por qué venir de él», me explicó Jonathan. «El universo es próspero y puede darte dinero de muchas maneras. Olvida la necesidad de que él te pague y dejarás que el dinero venga a ti.»

Aceptar ese concepto es una gran idea. Significa soltar todos y cada uno de los resentimientos hacia los demás.

Significa que confías en que te llegará lo que deseas, mientras que no te aferres a cómo te llegue.

Sentí que la liberación estaba allí. Me sentí más ligero y más claro. Y cuando llegué a casa había un mensaje de imi cliente!

¡Después de seis meses de silencio, de repente una llamada! Fue muy amable, muy afable y me dijo que me enviaba un cheque de cuatro cifras. Y lo hizo de verdad, ya que al día siguiente lo recibí. Creo que sólo un tonto llamaría coincidencia a esta experiencia. La conexión es demasiado obvia y me pasa demasiado a menudo como para achacarlo a la simple suerte.

Como dice Jonathan, todo es energía y estamos todos conectados. Limpia la energía y podrás tener, hacer o ser cualquier cosa que desees.

LO QUE GOBIERNA TU VIDA

Si sientes que has limpiado tus circuitos de energía y que estás libre del pasado pero todavía no estás atrayendo dinero o milagros o cualquier otra cosa, entonces ni has limpiado tus circuitos de energía ni te has liberado del pasado.

Esto me pasó a mí hace algunos años. Después de hacer varias sesiones con Jonathan por teléfono, me di cuenta de que mis ingresos no crecían. Pagaba mis cuentas y el dinero me entraba justo a tiempo para pagarlas, pero demasiado justo para mi comodidad. Empecé a preocuparme, lo que no era una buena señal. Mi preocupación era la evidencia de que tenía algún problema inacabado que aclarar. Quería contactar con Jonathan, pero no estaba disponible.

Entonces Bill Ferguson se ofreció para darme una de sus sesiones. Bill es un ex abogado de divorcios que se ha abierto camino para ayudar a la gente a liberarse de la cuestión esencial que sabotea sus vidas. Ha estado en el programa de Oprah y ha escrito varios libros, incluyendo *Heal The Hurt That Sabotages Your Life*. Yo estaba ayudando a Bill con su publicidad, y me pidió que experimentara con lo que él hacía. Cuando me dijo que podría hacer una sesión con él, acepté. Sobre todo porque era gratis. Ahora que la he hecho, estaría dispuesto a pagar cualquier precio por ella.

«La gente se muere por aprender cómo encontrar la paz», me dijo Bill cuando fui a su suite en Houston. «Pero buscan fuera de sí mismos y echan la culpa a otras personas u otras circunstancias por cómo se sienten. La vida no funciona así.»

Me pidió que pensara en algún suceso reciente que incidiera en un punto débil. Fue facilísimo. Acababa de rechazar a un cliente mío que no estaba de acuerdo con mis ideas ni con la forma de promover su negocio. Me sentía ofendido y enfadado.

«Observa cómo lo que sentías no tenía nada que ver con la otra persona. Lo único que esta persona hizo fue reactivar tu dolor al darte en tu punto débil. Una vez que desconectas el dolor, tu punto débil de dolor emocional desaparece.»

«Cada uno de nosotros tiene un dolor del pasado que rige nuestra vida», añadió Bill. «Para algunos, el dolor es el fracaso. Para otros, el dolor es sentir que no valen nada, que no son lo suficientemente buenos, que no merecen ser amados, o cualquier otra forma de no sentirse bien con lo que son.»

Añadió que evitar estos sentimientos provoca dolor emocional.

«Hasta que una persona no se libera de la cuestión esencial, ésta continuará operando», me dijo Bill. «Podrías tener 90 años y seguir recreando esas experiencias dolorosas porque tienes la creencia esencial que aceptaste cuando tenías seis años.»

Aunque muchas psicoterapias se basan en la creencia de que la gente tiene cuestiones pasadas sin resolver, pocas consideran que éstas se puedan curar rápidamente. Bill desarrolló una nueva tecnología que ayuda a que la gente se libere de su dolor emocional, y en menos de dos horas. Podríamos decir que ha creado una forma de lograr «la curación del punto débil».

«Escoge otra situación en la que te disgustaras», me dijo Bill. Lo hice. Otra vez con facilidad. Aunque no había pensado en ello antes, de repente empecé a ver

un patrón. Casi cada vez que me disgustaba con alguien, la razón era porque me sentía ofendido.

«¿Qué significa sentirte ofendido?», sondeó Bill.

Después de un momento, me di cuenta de que no me sentía lo suficientemente bueno. Mi lógica me decía que ya que a esta gente no le gustaba lo que hacía, yo no era lo suficientemente bueno, y por lo tanto acababa sintiéndome ofendido.

Entonces Bill empezó a restregármelo.

«¿Cómo sienta no ser lo suficientemente bueno?», preguntó.

Me estaba deprimiendo. Me quedé mirando su cara infantil, preguntándome si él realmente quería hacerme sentir tan mal. Sí, quería.

«Si no sientes el dolor que ha estado enterrado vivo dentro de ti, continuará operando y sabotando tu vida.»

Uff. A esas alturas ya sentía que ni valía la pena vivir.

«Si éste es tu punto débil de verdad, sentirás que no merece la pena seguir viviendo.»

«Así es, Bill. Así me siento», dije, lentamente.

«¡Bien!», declaró Bill. «Así que, ¿cómo sienta no ser lo suficientemente bueno?»

«Es lo peor que he sentido nunca.»

«¿Puedes aceptar que de verdad no eres lo suficientemente bueno?»

Eso me provocó una lucha interna. Mientras que podía observar mi vida y encontrar evidencias de que yo era lo suficientemente bueno, tenía que admitir que no lo era en todas las áreas. Y tenía que admitir que esta creencia de que no «era lo suficientemente bueno» hacía que inconscientemente me enfadara con clientes y

amigos. Había estado perdiendo muchas oportunidades e incluso dinero.

«Sí, lo puedo admitir.»

Algo cambió en ese instante. Me sentí más ligero. Más relajado. Libre. Donde me había sentido tenso y enfadado, ahora me sentía relajado y tranquilo. Hasta feliz. Fue como si un cableado eléctrico gigante se hubiera desconectado y de pronto veía la vida de forma diferente.

Bill y yo hicimos algún trabajo adicional antes de irme. Pero después de la sesión, me di cuenta de la notable diferencia. Ya nada me irritaba como antes. Al día siguiente un cliente me reclamó sobre un anuncio que había escrito para él, y esta vez no me escapé. Expuse mi punto de vista con tranquilidad. Y noté que percibía cada momento con amor y optimismo. Y vi que no tenía miedo de hacer cosas que solía evitar por completo, como tocar la guitarra frente a mis amigos o hacer magia durante una cena. Antes no me sentía lo suficientemente bueno. Y también noté que el dinero empezó a llegar.

Una mañana a los pocos días de mi sesión con Bill, recibí un fax de una mujer que me estaba enviando un cheque de varios miles de dólares para empezar a promover su negocio.

¿Qué había pasado?

Ahora que la creencia esencial se había desconectado, había abierto los centros de la energía dentro de mí que permitían que la abundancia del universo fluyera en mi dirección.

Y de verdad que fluyó.

LA CIENCIA DE ENRIQUERSE

En el libro de Wayne Dyer, *Manifest Your Destiny*, él afirma que si no estás manifestando lo que deseas, probablemente es porque hay una ausencia de amor en alguna parte de tu mundo interior.

Ésa es otra forma de descubrir qué no tienes claro. Piensa en lo que sientes por las personas que están involucradas en lo que deseas crear. Si hay una «carga» negativa o un sentimiento incómodo hacia alguien, no te estás aclarando con esa persona.

Perdonar es la mejor forma que conozco para aclararte. Y la mejor forma de perdonar es sentir gratitud. Volveremos sobre el tema de la gratitud un poco más adelante, pero por ahora debes saber que si te centras en lo que te gusta de la gente, te sentirás agradecido, entonces empezarás a perdonar y entonces te aclararás.

Y cuando te aclares, podrás tener, hacer o ser lo que quieras.

He aquí una forma más fácil para aclararte, y es algo que puedes hacer solo. Lo aprendí de mi amigo Bob Proctor, en uno de sus famosos seminarios sobre «La Ciencia de Enriquecerse».

Coge dos hojas de papel.

En la primera hoja, describe la condición negativa en la que te encuentras. Describe la situación como está en este momento y siente fielmente las emociones que van asociadas a ella. Esto no te hará sentir bien con toda probabilidad. Pero quieres entrar en esos sentimientos, porque cuanto más los sientas, más podrás liberarte de ellos. En otras palabras, sea cual sea la emoción que reprimas, tarde o temprano necesitarás

expresarla. Mientras la reprimas, taponará tu vibración interna.

Déjala ir y liberarás tu energía para que pueda atraer aquello que desees. Deja que tus sentimientos afloren a la superficie mientras describes esta situación o condición que no desees.

Ahora deja esa primera hoja a un lado.

Coge una segunda hoja y empieza a escribir cómo te gustaría que fuera esa situación o condición. Sumérgete en el sentimiento gozoso asociado a tener o hacer o a ser lo que desees. Sumérgete verdaderamente en esta energía buena. Describe la situación de la manera que quieres que sea y pinta este maravilloso cuadro tan detalladamente como para que puedas sentirlo mientras lo escribes. Igual que quisiste experimentar la emoción negativa para poder liberarla, ahora quieres experimentar la emoción positiva para que puedas crear una nueva imagen que se ancle en tu subconsciente. Cuanto más te enamores de esta nueva imagen y de estas nuevas emociones, mas rápidamente las manifestarás.

Ahora coge la primera hoja, mírala y quémala.

Coge la segunda hoja, dóblala y llévala contigo durante una semana.

Ya estás preparado. Probablemente te habrás liberado de un bloqueo negativo. Y si volviera a surgir, simplemente repite el ejercicio.

¿Lo ves? ¡Es fácil!

LA SEMILLA DE LA MOSTAZA

Hace años di una charla de espiritualidad en una

conferencia de negocios. En cierto momento le dije a mis oyentes que suelo llevar una moneda de recuerdo con una semilla de mostaza en ella. La moneda tiene una inscripción que dice: «Si tienes una fe tan pequeña como una semilla de mostaza, nada te resultará imposible».

Luego pregunté: «¿Alguna vez habéis pensado en una semilla de mostaza?».

Hice una pausa y añadí: «Una semilla de mostaza no tiene dudas. No se para a pensar en su meta. No se preocupa, ni especula ni se inquieta. Lo tiene claro».

Ésta es la esencia de este paso en el Poder de la Atracción.

Quieres tenerlo claro dentro de ti, no tener dudas, para conseguir atraer exactamente lo que dices querer.

Como escribió Ernest Holmes en *Atraer la riqueza y el éxito con la mente creativa*: «Sólo puedes atraer aquello para lo que primero te hayas mentalizado y que sientas que es una realidad, sin ninguna duda».

Pero ¿cómo aclararte?

CIRUGÍA KÁRMICA

El doctor Marcus Gitterle es un médico de urgencias y un especialista en antienvejecimiento. Nos conocimos porque leyó uno de mis libros, le encantó y me envió un e-mail, diciendo que vivía en el mismo pueblecito que yo. Fuimos a comer juntos y nos hicimos amigos de inmediato.

Un día me habló de una forma de hacer «cirugía kármica». Esto era una novedad para mí, y me hizo darme

cuenta de una nueva herramienta que era casi mágica.

Podía ayudarte a liberar cualquier problema que te molestara o curarte de cualquier estado, o lograr cualquier intención y hacerlo sin que tú hicieras nada. De hecho, otros lo hacían por ti.

Marc me lo explicó de la siguiente manera: «Es igual que cuando tienes un problema y te operas, el problema se extrae mientras duermes. Cuando te despiertas, el problema ya no existe. Puede que te digan que descanses más, que bebas más líquidos, pero en esencia ahora ya no tienes el problema. Todo lo que hiciste es estar de acuerdo para que otros lo extirparan por ti».

Marc habla de *yagyas* o *yagnas*. Son muy populares en Oriente pero poco conocidos en Occidente. No es cirugía, más bien son maestros espirituales que hacen rituales en tu nombre, con el propósito de lograr tu intención.

Sé que esto puede sonar extraño. Pero el *yagya* es una ceremonia religiosa o espiritual ejecutada por un sacerdote hindú para aliviar las dificultades kármicas. Básicamente un *yagya* es el canto de mantras (sonidos) védicos realizados por los Pandits védicos profesionalmente entrenados y dedicados.

Es el método preferido para disolver una situación de crisis, de peligro o de amenaza de vida. Pero también se pueden utilizar los *yagyas* para aclararte, para que puedas tener, hacer o ser aquello que desees.

En lugar de seguir intentando explicar lo que es un *yagya*, permíteme ofrecerte un testimonio de cómo uno influenció a mi mejor amiga.

SALVADA DE LA MUERTE

Mi mejor amiga durante más de dos décadas se encontraba en su lecho de muerte hace un año. Tras un accidente de coche casi fatal, tuvieron que reemplazarle ambas rodillas, tenía rota la espalda, sufría depresión, con intentos de suicidio, y anorexia provocada por medicamentos que nunca debería haber aceptado, se la llevaron en ambulancia al hospital, donde yacía inconsciente y muñéndose.

Ya lo habíamos probado todo. Había ido a sanadores, doctores, terapeutas y psiquiatras. Contraté enfermeras para cuidarla en casa. Rezaba, meditaba, escuchaba cintas. Pedí a 500 amigos que rezaran por ella y le enviaran su energía sanadora. Nada la liberaba. Temí que perdería a la que era mi mejor amiga desde hacía 25 años. En la desesperación concerté un mes de sesiones de *yagya* para ella. A los dos días, se despertó en el hospital, se sentó y se levantó. ¡El día anterior no podía moverse, ni siquiera darse la vuelta en la cama! De repente estaba lista para irse a casa. En el hospital estaban estupefactos. Los doctores no se lo podían explicar. La retuvieron para hacerle más pruebas y para tenerla en observación. Se puso cada vez mejor. A la semana, esta misma mujer que estaba casi muerta, fue dada de alta del hospital. Ahora anda, habla, sonríe, conduce y está feliz de estar viva. Ayer la vi, y había pensado que ya no la volvería a ver. Es un auténtico milagro. Y ése es el poder de un *yagya*.

PUBLICAR EL MILAGRO

El doctor Gitterle hace *yagyas* para sí mismo, para su esposa y su hijo. Yo las he hecho varias veces para mí mismo.

Déjame darte un ejemplo.

Como ya sabrás, el libro que estás leyendo está basado en un famoso trabajo que llevé a cabo hace años llamado *Mercadotecnia Espiritual*. Sabía que el libro contenía un proceso poderoso de cinco pasos para manifestar los deseos de tu corazón, y lo sabía por toda la gente que me enviaba e-mails todos los días contándome sus historias milagrosas.

Lo que me frustraba era el hecho de que el libro sólo se conseguía en internet. Sabía que tenía que llegar a un público más amplio. Así que me impuse la intención de conseguir un editor poderoso, con facilidad de distribución y con el poder para publicar mi libro en todo el mundo.

Para ayudar a que mi intención se llevara a cabo más rápido, concerté un *yagya*. Fui a www.jyotish-yagya.com y pedí que se hiciera un *yagya* por mí. No sabía si esto funcionaría, ni cómo. Pero confié. Y me puse en acción.

¡A las pocas semanas, recibí un e-mail del editor jefe de Wiley, que es quien publicó este libro!

Ahora detente y piensa en ello. Mi libro original cuyo título era *Mercadotecnia Espiritual*, había sido un bestseller número uno en Amazon *dos veces*. En el *New York Times* habían escrito sobre su éxito. El e-book se había bajado un *millón de veces* aproximadamente y había sido traducido a *siete* idiomas. Miles de personas me escribieron sobre él. El mejor agente del país había enviado el libro a editores importantes durante dos años.

¡Y *nada!*

Nunca pasó nada que abriera el libro a una audiencia global, hasta que concerté la ejecución *del yagya* para ayudarme en mi intención, y para aclararme de los bloqueos internos que impedían que mi meta se manifestara.

Ésta es la cirugía kármica. Un *yagya* es la forma de aclararte de tus bloqueos actuales, tanto si esos bloqueos son de una época de tu vida o de otra, para que puedas seguir adelante y atraer aquello que desees.

¡Para que luego hables de sanación sin esfuerzo!

EL GUIÓN

Finalmente déjame darte un método más para aclararte. Éste no cuesta dinero, no te lleva más de un minuto, no es doloroso y te garantizo que funciona cada vez. ¿Estás interesado?

El método requiere un simple guión que dices en voz alta para liberarte de una creencia o un sentimiento que ya no quieres, y para reemplazarlo con algo que prefieres. Lo aprendí de mi amiga Karol Truman, autora del increíble libro, *Feelings Buried Alive Never Die...*

Te daré el guión enseguida. Primero quiero que comprendas que esta herramienta poderosa es tan sencilla, que es fácil descartarla. Lo único que tienes que hacer es decir un par de párrafos. ¡Eso es todo!

Pero lo que hace el guión es reprogramar tu estructura básica del ADN. Le habla a tu espíritu y le pide que te ayude a aclararte en los niveles más fundamentales de tu ser.

No quiero complicar las cosas tratando de explicarte cómo funciona este proceso. Mi trabajo es darte las herramientas y demostrarte cómo utilizarlas. Después de todo, no necesitas saber cómo funciona un fax para poder recibir un fax. Todo lo que haces es meter el papel y la máquina se ocupa del resto.

El guión es igual. Todo lo que debes hacer es decirlo, insertando en el lugar adecuado lo que sientes en el momento que quieres aclararte e insertando en el lugar apropiado lo que preferirías sentir. Esto tendrá más sentido cuando conozcas las palabras del guión, así que aquí están:

Espíritu, por favor, localiza el origen de mi sentimiento/pensamiento negativo en relación a (pon aquí el sentimiento o creencia de la que quieras liberarte)

Lleva todos y cada uno de los niveles, capas, áreas y aspectos de mi ser a este origen. Analiza y resuélvelo a la perfección, con la verdad de Dios.

Adelántate en el tiempo, curando cada incidente que se basara en el origen, de acuerdo con la voluntad de Dios, hasta que llegues a mi presente lleno de luz y verdad, del amor y la paz de Dios, de perdón para cada persona, lugar, circunstancia y hecho que contribuyeran a este sentimiento/pensamiento.

Con perdón total y amor incondicional, elimino el viejo sentimiento de mi ADN ¡y lo libero ahora! ¡Me siento (inserta lo que quieres sentir aquí)_____!!

Permito que desaparezcan rápidamente cada problema físico, mental, emocional y espiritual, y cada comportamiento inapropiado basado en los viejos sentimientos.

Gracias, Espíritu, por venir en mi ayuda y asistirme para conseguir la medida total de mi creación. ¡Gracias, gracias, gracias! Te amo y alabo a Dios, de quien Huyen todas las bendiciones.

¿Fácil, verdad?

Ahora, si no crees que el guión te sirva, usa el guión en esa creencia.

En otras palabras, pon: «Ayúdame a eliminar mis dudas sobre el poder de este guión», en el primer espacio libre del guión. Ahí es donde se inserta la creencia o sentimiento del que desees liberarte.

En el segundo espacio libre del guión, inserta la creencia que desees, que podría ser: «Ahora entiendo que cualquier creencia puede cambiarse en un momento, incluso con una herramienta tan sencilla como este guión».

Un poco antes de entrar en imprenta con este libro, Karol me dijo que tenía una versión nueva y mejorada del guión. Dijo que era aún más poderosa que la anterior. Aquí está:

Espíritu/Súper Consciente, por favor localiza el origen de mis sentimiento(s)/pensamiento(s) en relación a

Lleva todos y cada uno de los niveles, capas, áreas y aspectos de mi Ser a este origen.

Analízalo y resuélvelo a la perfección con la verdad de Dios.

Adelántate a través de todas las generaciones del tiempo y la eternidad, curando cada incidente y sus apéndices basados en el origen. Por favor, hazlo de acuerdo a la voluntad de Dios hasta que llegue al presente, lleno de luz y verdad, de la paz y el amor

de Dios, de perdón a mí mismo por mis percepciones erróneas, de perdón a cada persona, lugar, circunstancia y evento que contribuyeran a este/estos sentimiento(s)/ pensamiento(s).

Con perdón total y amor incondicional, permito que cada problema físico, mental, emocional y espiritual, y cada comportamiento inapropiado que se basara en el origen negativo y se grabara en mi ADN, se transformen.

Elijo Ser Me siento SOY

(Básicamente, utiliza los sentimientos/pensamientos positivos apropiados para cada espacio en blanco, para reemplazar los sentimientos negativos.)

Está hecho. Está curado. ¡Se ha conseguido ahora!

Gracias, Espíritu, por venir en mi ayuda y por asistirme para conseguir la medida total de mi creación. ¡Gracias, gracias, gracias! Te amo y alabo a Dios, de quien fluyen todas las bendiciones.

Cualquiera de los guiones es poderoso. Lee el maravilloso libro de Karol para una explicación detallada de éstos. Mientras tanto, utiliza el guión cuando sientas la necesidad de aclararte.

¡Funciona, casi como la magia!

¡Y una vez que lo tengas claro, podrás en verdad atraer virtualmente cualquier cosa que te puedas imaginar!

¿Acaso no es una forma divertida, alegre y hasta emocionante de vivir?

Aprendemos las lecciones de la vida que hemos de

El poder de la Atracción

aprender de dos maneras: a través de la obediencia de las leyes naturales, o a través de sufrir las consecuencias de no observar esas leyes... Ninguno de nosotros crea conscientemente el sufrimiento que experimentamos.

Karol Truman, *Feelings Buried Alive Never Die.*
..., 1998

PASO CUATRO: «NEVILLIZA» TU META

Uno de mis autores espirituales favoritos es Neville Goddard. Escribió clásicos como *Out of This World* y *The Law and the Promise*. Tiene un carácter encantador que parece tener acceso a un mundo al que la mayoría de nosotros no vemos. Enseñó a la gente a utilizar su mente «imaginal», añadir sentimiento y crear resultados. Una vez dijo en una conferencia: «Te insto a que utilices tu imaginación amorosamente en nombre de todos, y a que creas en la realidad de tus actos imaginales. Si tienes un amigo al que le gustaría tener un empleo remunerado, escucha atentamente hasta que oigas su voz diciéndote su nueva situación. Siente su mano palmeando la tuya. Mira la sonrisa de sus labios. Utiliza cada sentido que puedas para llevarle a la escena imaginal. Persiste hasta que sientas la emoción realmente, después suéltala y deja que la escena se complete por sí misma en el exterior».

Quizá hayas notado que Neville no dijo que te centraras simplemente en la imagen de tu amigo consiguiendo un trabajo. Te aconsejó además que *escucharas* la voz de tu amigo. Y que *sintieras* a tu amigo tocándote. Y que sintieras la emoción de la realidad de la escena después de haber tenido lugar.

La gran contribución de Neville a la ciencia de atraer tu propia realidad fue la idea de que debes sentir primero lo que quieres como si ya se hubiera cumplido. A eso lo llamo yo «Nevilizar» tu meta.

En un viejo libro que tengo de Neville, él lo firmó con la frase: «Supon la sensación del deseo cumplido».

Esa es la clave. Ese es el secreto. Debes aprender cómo «Nevilizar tu meta» asumiendo la sensación del deseo cumplido.

¿Cómo? Comienza ahora mismo respondiendo a la pregunta «¿Qué quiero realmente tener, hacer o ser?». Ahora, siente la sensación de haberlo cumplido ya. En otras palabras, si tu meta es conseguir 200.000 dólares en ventas este año, ¿a qué se parecería esa *sensación* cuando consideres *haberlo conseguido ya?* Supon la sensación de esa intención ya cumplida.

Lo que Neville estaba sugiriendo es que debes sentir lo que quieras atraer.

Puedes verlo en tu mente, pero hasta que no lo sientas como si *ya estuviera completo*, estarás olvidando un paso clave en el proceso de la atracción. Éste es un paso perdido en prácticamente todos los libros de autoayuda, así como en la mayoría de los programas de hipnosis, visualización y otros de expansión de la mente.

Éste es el Paso Cuatro en el Poder de la Atracción.

LA EMOCIÓN TIENE PODER

Los especialistas en marketing saben que la gente no actúa por razones lógicas, sino por razones emocionales. La emoción tiene poder. La emoción también tiene el poder de crear lo que quieras. Busca dentro de ti mismo cómo sentirías tener, ser o hacer lo que desees, y comenzarás a manifestar lo que quieras. La energía de la emoción funcionará para empujarte hacia el objeto de tus deseos a la vez que empuja lo que

deseas hacia ti.

Lo sé, lo sé. Me estoy poniendo filosófico otra vez. Pero estoy escribiendo sobre conceptos espirituales con los que poca gente puede estar relacionada. Es fácil ver el porqué. Desde la cuna se nos ha enseñado a prestar atención a la realidad, a obedecer las leyes del hombre, a adorar a los libros y a los líderes. Aunque eso pueda ayudar a nuestra sociedad a funcionar con más tranquilidad (realmente, eso no ha servido, pero eso es otro libro), te limita a ti. Creer en los líderes, reglas y autoridades externas te limita de crear la vida que quieres.

Una vez le dije a una amiga que creer en un gurú podía limitar su propio poder para manifestar lo que ella quería. (Entenderás lo cierto que era para mí cuando leas el sorprendente capítulo «La sorprendente y cierta historia de Jonathan».) Cuando le das poder a alguien, estás gastando tu propia energía en esa dirección.

Si quieres atraer la riqueza y algo más, necesitas poseer tu propio poder. Necesitas poseer tu propia energía. Puedes pedirle a alguien que piense en alguna de tus metas, pero al final, tú tendrás que decidir. Tú eres la mejor autoridad sobre ti. Como pregunta a menudo mi amiga Mandy Evans: «Después de leer todos los libros y escuchar todas las conferencias, ¿cómo sabes qué hacer para ti mismo?». En resumen, tienes que poseer tu propia energía y decidir por ti mismo.

La energía es un ingrediente clave en el Poder de la Atracción.

UNA ENERGÍA PODEROSA

Una de las energías más poderosas que podrás experimentar jamás es la gratitud. Siente gratitud por todo y cambiarás tu forma de sentir. Siéntete agradecido por tu vida, tus pulmones, tu casa, este libro; no importa. Una vez que te sientas agradecido, estarás en una energía que puede crear milagros.

Jonathan me dijo esto. Recuerdo haber ido a verle cuando yo estaba sin un duro y deprimido. Una de las primeras cosas que hizo fue conducirme a darme cuenta de que tenía muchas cosas en mi vida. Cuando comparas tu propia vida con la de otra gente que vive en el tercer mundo, ves rápidamente que tú estás viviendo como un rey o una reina. Probablemente tienes comida, agua, un refugio, así como una nevera, una televisión, una radio y probablemente un ordenador. Millones de personas no lo tienen. Date cuenta de que estás bendecido con una enorme abundancia ahora mismo, siente gratitud por ello, y atraerás incluso más abundancia.

CURAR ENFERMEDADES

Mi amigo Jonathan Morningstar (otro Jonathan completamente diferente) una vez se curó a sí mismo de una terrible enfermedad con una simple afirmación de gratitud en una línea.

Jonathan tenía una neumonía doble. Nada parecía ayudarlo. Entonces, se sintió animado a escribir una simple pero potente frase que repetía cada hora, grabada en un cassette y emitida para él mismo, y

escribió señales que colgó por toda su casa. Hizo de esta frase parte de su propio ser.

Y en 24 horas, Jonathan estaba curado. ¿Cuál fue la fase que utilizó?

«Gracias, Dios, por todas las bendiciones que tengo y por todas las bendiciones que estoy recibiendo.»

No soy científico, así que no pretendo explicar cómo funciona esto. De alguna manera, tus energías envían señales que atraen más de lo que envías. Cambia tus señales y cambiarás tus resultados. Cambia tu energía y cambiarás tu experiencia. «La energía que envías es el resultado que obtienes.»

Ese es el Poder de la Atracción.

Una vez más, la gratitud puede cambiarlo todo. Comienza simplemente a sentir gratitud sincera por lo que tienes. Mira tus manos, o este libro, o a tu mascota, todo lo que amas y da las gracias por ello. Medita esa sensación.

Eso es la energía que puede ayudarte a manifestar lo que quieras.

IMAGINAR EL RESULTADO

Otra energía que puedes experimentar es la energía que llega de imaginar cómo se sentirá tener, ser o hacer lo que quieres. Puede ser divertido.

Imagina lo bueno que sería tener lo que deseas, ser lo que te apetece, hacer lo que sueñas. Siente las sensaciones electrizantes que llegan con las imágenes.

Estas sensaciones pueden crear la vida que quieres. Pueden manifestarse para ti. De algún modo, estas sensaciones te llevan, te guían, te dirigen a hacer las cosas que realizarán los acontecimientos.

El gran pensador alemán Goethe quizá lo dijo mejor cuando escribió el siguiente mensaje inspirador:

Hasta que se ha cometido, hay indecisión,
la oportunidad de retroceder, siempre ineficacia.

Respecto a todos los actos de iniciativa hay una
verdad

elemental,
la ignorancia de ésta acaba con
incontables ideas e interminables planes:

En el momento en que uno definitivamente lo lleva
a

cabo, la providencia también cambia.

Todo tipo de cosas suceden para ayudarnos, que de
otro modo jamás hubieran ocurrido.

Un completo raudal de acontecimientos manan de la
decisión,

aumentando a favor de uno todo tipo de
incidentes y reuniones imprevistas y

una asistencia material que ningún hombre
podría haber soñado que se le pondría en su
camino.

Sea lo que sea que puedas hacer o sueños que
puedes hacer, ¡empiézalo! La osadía tiene en sí misma
genio, poder y magia.

LA CÁMARA

Una vez estuve en Seattle para ver a unos amigos. Una noche, encendí la televisión y vi el final de una entrevista fascinante de Larry King con el famoso actor y cantante Andy Griffith. Andy estaba hablando sobre una de sus primeras películas cinematográficas. Dijo algo inconscientemente importante para proceso del Poder de la Atracción cuando hablaba sobre un director que le dijo: «La cámara es sólo una máquina. Recibe lo que le das. Todo lo que tienes que hacer es pensar en algo, sentirlo, y la cámara lo grabará».

Entonces pasaron a una escena de la película a la que se refería Griffith, cuando estaba mirando a una mujer con el corazón lleno de deseo. Por los ojos del actor podrías decir que estaba proyectando pensamientos que eran bastante ardientes. Larry King dijo después: «Fue una de las miradas más X en la historia del cine».

El universo es como una cámara de cine. Piensa en algo, siéntelo y el universo lo recibirá y lo proyectará. El consejo que le dieron a Andy Griffith cuando era un joven actor es el mismo consejo que quiero daros a vosotros: *cuando sabes lo que quieres, todo lo que realmente tienes que hacer es pensar en ello y sentirlo*. Eso es. El universo –el espíritu de todo lo que existe– recibirá tu señal y lo proyectará.

FUEGO CONTAGIOSO

Este es un asunto potente. Cuando Jonathan Jacobs y yo lo practicamos, nuestros niveles de energía se dispararon hacia el cielo. Emanaba tanta energía de nosotros que las tomas de corriente eléctrica de

nuestras casas ardieron.

¡Es cierto! Cuando estaba viviendo en el tugurio cuyo alquiler podía pagar a duras penas, el sistema eléctrico de allí ardió. La reparación le costó al casero más de 7.000 dólares.

Cuando Jonathan estaba experimentando por primera vez con la energía, los fusibles de su garaje comenzaron a arder. Aunque ésta no es la razón por la que me llaman «Mr. Fire», demuestra que si haces cambios internamente, verás cambios externamente. Jonathan tuvo que conseguir un nuevo fusible. Mi casero reemplazó todo el sistema eléctrico de la casa. Pero como mi energía aumentaba, también yo tuve que cambiarme a una casa más grande con un mejor cableado.

Una vez más, *lo que abrazas en tu mundo interior crea lo que experimentas en tu realidad exterior.*

TU INTERIOR SE CONVIERTE EN TU EXTERIOR

Un día, estábamos Jonathan y yo comiendo en nuestro restaurante chino favorito, cuando me di cuenta de que no había casi nadie más. Los dueños parecían preocupados. Hablaban apiñados en torno a la caja registradora. Generalmente, se acercaban a nosotros, sonreían, hablaban y nos trataban como si fuéramos de la realeza. Estaba claro que algo pasaba. Se lo mencioné a Jonathan, diciendo: «Parece que están preocupados con el dinero».

Jonathan contestó: «Por eso están preocupados».

Al principio, mi mente dio un frenazo. Pero después comencé a reír. Jonathan me preguntó qué era tan diver-

tido. Se lo expliqué lo mejor que pude:

«¿Fuiste un maestro zen en una vida pasada o algo así?», comencé. «Lo que has contestado es justo una de esas incontestables sentencias mentales que los maestros zen suelen decir.»

«¿Qué quieres decir?»

«Dije que esa gente parecía preocupada por el dinero y tú contestaste que eso era por lo que estaban preocupados por el dinero. En el mundo exterior, eso no tiene sentido.»

«Pero es la verdad», explicó Jonathan. «Su preocupación por el dinero era algo que ya estaba en ellos y se ha manifestado. Ahora ellos están viéndolo en el mundo exterior. Manifestaron su creencia.»

Entonces comenzó a contarme sobre un hombre con el que había trabajado que llevaba un restaurante indio y estaba fracasando. El negocio era pésimo. Hizo una sesión con Jonathan y se dio cuenta de que él no quería llevar un restaurante. Una vez que lo tuvo claro, dejó ir al restaurante y lo vendió. Como resultado, la gente comenzó a ir al restaurante del nuevo propietario.

«Una vez que te cuides del interior, verás los resultados en el exterior», dijo Jonathan.

CORTAR POR MEDIO DEL DOLOR

En otra ocasión me dijo: «Cuando aprendes las lecciones, no necesitas las experiencias».

Por muy tonto que te pueda parecer este diálogo, en mi experiencia también ha sido cierto.

Una vez una empresa me contrató para ayudarles a

promocionar uno de sus seminarios en Dallas. Les aconsejé sobre lo que tenían que hacer, y después me enfadé al ver que habían hecho lo contrario. Estaban, en esencia, fastidiando su propio éxito.

Se lo conté a Jonathan. Me preguntó que qué iba a sacar yo de eso. En otras palabras, ¿cuál era mi beneficio? Asumir que una parte de mí había creado que la empresa hiciera las cosas mal, ¿cómo me serviría? Pensé en ello y obtuve la respuesta.

«Este lío me alivia la presión de triunfar», dije. «Me contrataron para ayudarles a hacer un seminario exitoso.

Yo no estaba seguro de poder conseguirlo. Al no haberme escuchado, tenían casi garantizado que el seminario fallara. Cuando esto ocurre, puedo apuntarles con el dedo y decir: "El error fue vuestro, no mío.".»

Volviendo a que lo que hacemos y sentimos interiormente, juega una enorme baza en lo que finalmente experimentamos.

No importa la situación en la que estés, alguna parte de ti ayudó a crearla.

Toma contacto con ella, libera las viejas creencias y energías, y podrás avanzar hacia la creación de lo que te servirá mejor y te traerá más alegría. Una de las mejores maneras de hacer justamente eso es centrarte en lo que quieres, en cómo te sentirías teniéndolo, siéndolo, haciéndolo. De esta forma, puedes empezar a atraerlo hacia ti.

ESCRIBE TU FUTURO

Una maravillosa técnica que te servirá en este área se llama escritura.

Oí hablar de este método por primera vez a mis viejos amigos Jerry y Esther Hicks. El concepto es aparentemente sencillo.

Imagina sólo que ya tienes lo que quieres y escribe una escena que lo describa. Describe con tantos detalles que puedas sentirlo. Finge que eres un director de cine y escribe un guión de lo que quieres experimentar. Métete realmente en ello mientras lo escribes. Siéntelo. Pálpalo. Experimentalo.

Tengo un cuaderno lleno de guiones. Todos los que he escrito se han hecho realidad. Insisto, cuando lo piensas y lo sientes, se hace realidad.

¿Por qué no te tomas unos minutos y escribes tu propio guión aquí y ahora? Toma papel si no quieres escribir en este libro, pero ahora es un buen momento para crear tu futuro.

El consejo de Neville te puede ayudar aquí. Esto es de su libro, *Inmortal Man*, y funciona tanto para hombres como para mujeres:

«Primero, ten un sueño, y por un sueño me refiero a un sueño consciente, un glorioso y maravilloso sueño consciente. Después pregúntate: "¿Cómo sería si fuera cierto que soy la persona que estoy soñando que me gustaría ser. ¿Cómo sería?" Entonces atrapa el estado de ánimo del deseo cumplido y empápate con esta sensación.»

Ahora, elige lo que quieres experimentar. Sea lo que sea, escribe su descripción, como si *ya* hubiera ocurrido.

En vez de escribir: «Quiero que me llame un cliente

con un gran pedido», escribe: «Un nuevo cliente me acaba de llamar y me ha hecho un pedido de 5.000 dólares. ¡Me siento fenomenal! La llamada llegó hace unos minutos. Aún estoy sonriendo, ya que fue un placer trabajar con el cliente. Incluso me dio su tarjeta de crédito y ahora mismo la estoy pasando».

Tienes la idea. Imagina el día en que se hace realidad y estás escribiendo en un diario la experiencia de lo que quieras que haya sucedido, después de que haya sucedido. Sé detallista. Estate contento. Disfruta el proceso. Descríbelo de la forma que quieras, justo después de suceder. ¡Y hazlo ahora mismo!

¿POR QUÉ NO?

Si no escribiste un guión ahora, ¿por qué no?

Crea tu próximo momento fuera de *este* momento. Lo que realizas ahora mismo es la energía que envías para atraer lo que tendrás después. Eso es el Poder de la Atracción, recuerda. Cuando escribes un guión, dando por sentado que lo haces con emoción, creas una potente «forma pensada» o bola de energía que sale hacia el mundo para hacer que tu guión se haga realidad.

Esto es demasiado importante para que pases por encima. Todos nosotros estamos conectados a un nivel de energía. En 1943, Lucius Humphrey escribió en su extraño librito *On the Beam*, «Mientras que pensemos en nosotros mismos como individuos, no estaremos aislados del conjunto. Somos seres *distintos*, pero no seres *separados*».

El poder de la Atracción

Como todos nosotros estamos conectados en este nivel de energía «entre bastidores», podemos hacer peticiones al universo en general y, si no estamos muy atados

al resultado y estamos abiertos a recibir el resultado que pedimos, ***recibiremos*** eso o algo mejor. La gente involucrada en manifestar tu petición sentirá tu energía en un nivel energético. (Todos estamos conectados, recuerda.) Su espíritu le dará un codazo para ayudarte a conseguir tus metas.

Esta es la fórmula espiritual del éxito que nunca falla, ¡garantizada!

¡Este es el Poder de la Atracción!

¡Vuelve atrás y escribe tu guión!

ESTÁS IMPRIMIENDO TU ENERGÍA

Merece la pena mencionar aquí que tu tarjeta de visita, membrete, folleto, carta comercial, y anuncios —todo lo que produzcas o produzca alguien contratado para comercializar tu negocio— todo lleva tu energía. Como resultado, atraerán —o repelerán— a los clientes que dices que quieres.

Vuelve a pensar en algún folleto o carta que hayas recibido en tu correo. En cuanto lo viste, sentiste algo sobre el servicio ofrecido en un sentido u otro. Puedes haber tenido un sentimiento instantáneo que dijera «Esto parece interesante» u otro que dijera «Basura».

No estoy hablando sólo del aspecto del elemento de

marketing, aunque es parte de ello. Cuando tú o alguien a quien contratas crea un documento de marketing, pone sus pensamientos y sentimientos en lo que crea. La gente no necesita ser un médium para darse cuenta de esa sensación. Si tú no crees inconscientemente en tu producto o servicio, esa creencia aparecerá en tus materiales de marketing. Y la gente lo sentirá. Y tú no conseguirás negocios.

Repito, sentir atrae milagros. Cuando sabes lo que quieres, lo tienes claro y puedes sentir la energía de lo que quieres, comenzarás a atraerlo o repelerlo. Y cuando sientas claramente esta energía, crearás elementos de marketing que lo transmitan. Aquí tienes un ejemplo de lo que quiero decir.

Cuando escribí una carta comercial para un producto de *software* en el que yo creía completamente, obtuve resultados asombrosos. La gente leyó la carta y sintió mi sinceridad y los beneficios del producto. Como resultado, más de un 6 por ciento de ellos enviaron cheques. En el mundo del marketing por correo directo, esto es excelente.

Pero cuando escribí una carta comercial para ofrecer un servicio en el que yo no creía, no obtuve casi ninguna respuesta. ¿Por qué?

El mismo escritor creó ambas cartas. Pero transmití a la gente mi falta de creencia en el segundo producto. Percibieron mi sensación y «simplemente supieron» que era mejor que no lo pidieran.

Otro ejemplo es el folleto que recibí para asistir a un taller en Seattle. Todo lo que vi fue una oscura fotocopia del folleto original. Así que no me deslumhraron los colores brillantes, la tipografía imaginativa, el claro mensaje, o los increíbles

gráficos. Pero algo del folleto me dijo «Inscríbete en este evento». Y así lo hice. Cuando hablé con otros asistentes al seminario, todos ellos dijeron que habían tenido la misma sensación. Muchos añadieron: «Ni siquiera sé por qué estoy aquí. Vi el folleto y supe que yo debía estar aquí». Los que ofrecían el seminario tenían claro lo que querían. Esta confianza apareció en sus folletos. Y la gente acudió.

Esto contrasta con una empresa para la que trabajé una vez que quería ofrecer un seminario sobre marketing en internet. Esta empresa sólo buscaba beneficios. En esta empresa no comprendían su negocio ni había un sincero deseo de servir a la gente. Esta actitud se mostraba en sus folletos. Cuando ofrecieron su evento, esperaban una asistencia de más de 200 personas. Sólo fueron 20.

No se puede engañar al Poder de la Atracción.

LOS ANUNCIOS FUNCIONAN

He observado que mucha gente tiene una actitud negativa hacia los anuncios. Creo que es una visión limitadora. Un anuncio puede ayudar a comercializar tu negocio, puede incluso llegar a ser otra voz trabajando en tu nombre. También puede ser espiritual.

Un día, estaba cenando con Jerry y Esther Hicks, y otro amigo. Hablábamos sobre el marketing en general y los anuncios en particular. Mi amigo dijo: «No tienes que anunciarte».

«Tú tampoco», dije, «pero quizá quieras hacerlo. Un buen anuncio puede aumentar tu negocio.»

«La última vez que pusimos un anuncio en una revista», comenzó Jerry, «obtuvimos tantas respuestas que no podíamos atenderlas todas. Quité el anuncio hasta que contratáramos a más personal.»

«No importa lo que pongas en el anuncio», añadió Esther. «La gente sentirá quién eres y lo que ofreces y tomará una decisión partiendo de esa sensación.»

Jerry y Esther me habían contratado para que escribiera sus anuncios porque ellos sabían que yo creía en su trabajo. Si no creyera en ellos, los anuncios que yo creara lo mostrarían. Y si ellos no creyeran en su trabajo, la persona que contrataran para crear sus anuncios revelaría esa actitud.

Mi amiga Sandra Zimmer, que lleva el Self-Expression Center de Houston, también conoce el poder de los anuncios basados en la espiritualidad.

Sandra infunde conscientemente energía en sus anuncios. Se sienta realmente y medita sobre su anuncio, enviando su energía hacia éste. Como resultado, sus anuncios tienen una cualidad magnética. Una vez me dijo que la gente encontraba apoyo en sus anuncios durante más de siete años. Sé que he visto los anuncios de Sandra durante muchos años antes de conocerla en persona. Aunque no parecen diferentes, se sienten diferentes. Hay algo en ellos que los hace memorables. Ese algo es la propia energía de Sandra.

«Anunciarse es importante», me dijo Sandra una vez. «Pero es la energía que pones en los anuncios lo que hace que funcionen. Es realmente la ley de la atracción en marcha.»

Una vez más, lo que tú eres por dentro crea los resultados de lo que consigues fuera. Tu interior atrae tu exterior. Incluso tus elementos de marketing llevan

tu energía. Tenlo claro, siente la energía de lo que quieres hacer, ser, o tener, y te encaminarás naturalmente en la dirección de atraer lo que quieres.

EL MÉTODO DE JONATHAN

Como trabajé con Jonathan Jacobs durante más de 10 años, viéndole casi cada semana, tengo bastante idea de cómo funciona su método para crear resultados. Como ahora sabes, el me ayudó a mí y a otros a conseguir milagros. Creo que su método de tres pasos merece una ojeada. Esta es una sesión típica con Jonathan:

1. Nos vemos y me pregunta qué quiero. Esta es la etapa de «establecer la intención». Una vez que decides tu resultado, el resto casi se ajustará solo. Así que, Jonathan comienza siempre por concentrarte en tu deseo. *¿Qué quieres?*
2. Entonces nos concentramos en cuál es el camino para conseguir mi deseo. Obviamente, ésta es la etapa de «tenerlo claro» del proceso. Jonathan utilizó sus habilidades para ayudarme a reconocer lo que me estaba bloqueando para conseguir el éxito. *¿Cuál es el camino de tu éxito?*
3. Después canalizamos la energía de la intención. En otras palabras, como ya teníamos un objetivo, y habíamos identificado y aclarado todo lo que estaba bloqueando el camino para que se manifestara, nos pusimos a enviar energía hacia el objetivo a través de nosotros. *¿Cómo puedes recibir la energía que te ayudará a conseguir el*

éxito?

Como probablemente has notado, Jonathan utilizaba el sentimiento en su último paso para ayudar a magnetizar el deseo. Así es como utilizas el Poder de la Atracción. En otras palabras, me ayudó a traer la energía hacia mi cuerpo, con la idea de que eso ayudaría a manifestar mi intención.

Intentaré explicarlo utilizando mis conocimientos de Chi Kung.

SECRETOS DE LOS ANTIGUOS CHINOS

El Chi Kung, o Qi Gong, es un antiguo arte curativo chino. Se parece al taichí en que utiliza los movimientos lentos, la conciencia corporal y la canalización intencionada de la energía interna para producir resultados. El Chi Kung se utiliza para sanar, reconstruir, mejorar la energía y la circulación, y conseguir y mantener un cuerpo y mente saludables.

Puedes utilizar una forma simple de Chi Kung para aprender a introducir la energía en tu cuerpo, con la intención de atraer tu objetivo. Se parece a esto:

1. Decide lo que quieres.
2. Limpia el camino para conseguir el objetivo.
3. Trae energía a tu cuerpo mientras mantienes tu intención en la mente.

Es tan sencillo como parece a simple vista. Todo lo que necesitas hacer es ***respirar***. Mientras inspiras, imagina que el aire es energía. Mira cómo viaja hacia el interior de tu cuerpo y hacia la realización de tu

deseo.

La mayor parte del Chi Kung recae en utilizar tu mente mientras respiras y mueves tu cuerpo. Por eso te pido que lo hagas aquí. En tu mente, ves tu meta. Quizá la veas ya cumplida. Quizá no puedas ver la meta pero sabes a algún nivel cómo se sentirá cuando esté completa. Ve hacia allí. Utiliza tu mente para experimentar tu intención.

Mientras respiras, imagina que el aire es energía que va hacia esa experiencia mental. Siente cómo esa energía la impulsa, haciéndola viva. Supon que tu energía es magia que dará un aliento de vida a tu intención.

Déjalo ir. No necesitas hacer mucho más. Y, como verás en la próxima sección del capítulo final, en la fórmula del Poder de la Atracción, dejarlo ir es muy importante.

ENCENDER EL DESEO

Cuando estuve en Australia en mayo de 1999, aprendí que muchas semillas no se abren y crecen a no ser que se las queme.

En el cuerpo humano, abres tus semillas de deseos con el calor de la emoción. Cuando sientes amor o miedo, dos emociones muy fuertes, estás activando el calor. Ese calor alcanza tu mente más profunda y abre la semilla, la imagen de lo que quieres. La forma en que lo haces es a través del sentimiento.

El punto de este paso es que debes sentir alegremente la energía de lo que quieres hacer, ser o

tener. Como escribió Joseph Murphy en su librito *How to Attract Money*, «El sentimiento de riqueza, produce riqueza».

O como escribió William E. Towne en 1920: «Un pensamiento es poderoso sólo cuando está respaldado por el sentimiento. El sentimiento produce entonces tu reactividad.

Para hacer simplemente una afirmación de lo que deseas, sin fe o sentimiento, conseguirás poco».

Y el juez Thomas Troward escribió en su libro *The Hidden Power*. «Nuestro pensamiento como sentimiento es el imán que arrastra hacia nosotros esas condiciones que corresponden con precisión consigo mismo».

Siente la alegría de tener lo que quieres –siéntelo ahora mismo– y comenzarás a atraerlo hacia ti y a ti hacia ello.

Todo el proceso de riqueza mental, espiritual y material puede resumirse en una palabra: gratitud.

Joseph Murphy, *Your Infinite Power to be Rich*,
1966

PASO CINCO: EL SECRETO PRIMORDIAL

Hay un secreto que puede sorprenderte: cuando quieres algo, pero puedes vivir sin tenerlo, has aumentado las probabilidades de tenerlo.

Ésta es una de las ironías de la vida. Mientras estés deseando algo juguetonamente, pero no fanático por tenerlo, el universo lo traerá muy rápidamente hacia ti.

Pero en cuanto digas: «*Debo* tenerlo», comenzarás a ahuyentarlo de ti.

¿Por qué?

Porque estás enviando una energía que repele lo que dices que quieres.

Porque estás concentrado en lo que necesitas y no en el momento.

Porque no has aprendido el secreto primordial, Paso Cinco: *Déjalo ir*.

EL AMOR DEL EGO

Hace años descubrí que a la mayoría de nosotros, yo mismo incluido, no nos gusta dejarlo ir y permitirlo porque no hay nada con lo que tengamos que lidiar. No hay drama. La mayoría sentimos que si podemos conseguirlo allí y pelear y luchar, no sentimos como si estuviéramos cumpliendo todo o dejándolo ir a cualquier sitio. La batalla da un sentido de cumplimiento. Al menos, puedes decir: «Eh, lo intenté».

El ego consigue mucho de la lucha. El ego consigue

sentir que está haciendo algo valioso. Bueno, está bien. Si tu ego necesita una palmadita en la espalda, déjale luchar por algunas de las cosas que deseas. Pero lo cierto es que no necesitas luchar en absoluto. Una vez más, puede ser de otra manera... una manera más fácil.

Suelo dar una clase llamada «El juego interior de escribir».

Está basada en el trabajo de Tim Gallwey, que escribió *El juego interior del tenis*³ y es coautor de muchos otros libros de «juego interior». Lo que descubrí fue que tenemos al menos dos formas de ser dentro de nosotros, no tanto personalidades sino aspectos de nuestra mente. Gallwey los llamó Ser Uno y Ser Dos.

El Ser Uno se puede comparar a tu ego, la parte de ti que quiere controlar.

El Ser Dos se puede comparar al maestro interior que hay en ti, la parte de ti que está conectada a todas las cosas.

El trabajo del Ser Uno es seleccionar lo que quieres y dejarlo ir.

El trabajo del Ser Dos es traerlo hacia ti.

Gallwey enseñaba que cuando la gente aprendía a dejarlo ir y confiar, conseguían con más frecuencia lo que querían, y llegaba mucho más fácilmente que si luchaban por ello.

El mismo concepto funciona en tu vida. Elige lo que quieres y deja que Dios o el Universo (sea lo que sea que esto signifique para ti) te lo traigan. Déjales

3 Publicado en español por Sirio, Málaga, 2006 . (N. de la T.)

orquestrar los acontecimientos que manifestarán lo que deseas. Deja de necesitar saber cómo lo manifestarás. Saber cómo puede llegar a convertirse en una limitación. Si eliges manifestar algo, pero no puedes ver conscientemente una manera de crearlo, quizá puedas abandonarlo. La mente consciente no puede ver todas las posibilidades. Renuncia al control y dejarás libre al universo para traerte lo que quieras.

¿Duro de tragar? Entonces déjame contarte una historia...

EL MILAGRO DE LOS SECRETOS PERDIDOS

Cuando trabajaba en uno de mis primeros libros, *The Seven Lost Secrets of Success*, estaba obsesionado. Pasé dos años de mi vida con el objetivo de rendir homenaje a Bruce Barton, un hombre que influyó en nuestro país pero que de alguna manera cayó en el olvido de la historia. Un día, recibí una llamada de un médico del oeste de Texas. Quería contratarme como negro para escribir un libro en su nombre. Aunque yo era reacio, fui a verle sintiendo que hacía lo correcto.

Volé hasta allí, le visité, negocié el contrato, y volé de vuelta a Houston con un importante cheque en mis manos, un anticipo no reembolsable por contratarme para escribir su libro.

Pasaron semanas. Después meses. Durante ese tiempo gasté la mayoría de mi energía trabajando en mi libro sobre Barton. Pocas veces trabajé sobre el libro del doctor, y nunca más volví a saber de él. Finalmente decidí que debía ir a verle, y que debería presentarle

algún material. Así que hice una reserva de vuelo y comencé a escribir su libro. Pero ocurrió una cosa extraña. Cada vez que llamaba a la oficina del doctor, nadie contestaba al teléfono. Entonces, el día anterior a que saliera mi vuelo, alguien contestó al teléfono. Era el gerente del doctor.

«Bill, soy Joe Vitale», comencé.

«Hola Joe.» Su voz parecía avergonzada.

«¿Qué pasa? Nadie contestó al teléfono ahí durante días.»

«Bueno, ha habido un cambio de planes.»

«¿Qué?»

Bill farfulló algo. Le pedí que lo repitiera. No podía creer lo que estaba oyendo.

«El doctor está en prisión», dijo.

Decir que me quedé pasmado sería mentir. Estaba conmocionado. Sin habla.

«¿El doctor está en la cárcel?!», solté. «Bill, ¿qué está pasando?»

«Bueno, el doctor quebrantó su libertad condicional.»

Una vez más, me quedé conmocionado.

«¿Quieres decir que había estado en prisión ANTES?!»

«Bueno, el doctor envió una bomba a su ex mujer y fue arrestado y llevado a prisión», explicó Bill. «Le habían dejado salir y volver a ejercer como médico otra vez pero no podría volver a utilizar armas de fuego o explosivos nunca más.»

«No me digas», dije.

«Sí, encontraron bombas en su despacho.»

Me llevó un rato recuperarme del acontecimiento. Pero quiero que te des cuenta del milagro que había

ahí. Cuando firmé el contrato con el doctor, me entregaron una gran suma de dinero. Dinero no reembolsable. Dinero que me permitió trabajar en mi libro sobre Barton.

Y entonces, cuando el doctor fue a prisión, yo quedé libre del contrato. No tuve que escribir su libro. Incluso tratar de devolverle el dinero, lo cual no estaba obligado a hacer, no tenía sentido. El doctor se había ido.

De alguna manera Dios o el Universo (o como quieras llamar a los poderes invisibles que existen) montaron el escenario para este gran acontecimiento. ¿Podría haber orquestado yo tal evento? Es prácticamente imposible. ¿Cómo hubiera escrito el anuncio?

«Se busca doctor: debe ser ex presidiario, que quiera escribir un libro, y esté dispuesto a volver a la cárcel en seis meses para que yo pueda quedarme con su dinero.»

No creo.

TU SOCIO NECESITA TENERLO CLARO TAMBIÉN

De nuevo, cuando sabes lo que quieres y lo tienes claro, serás atraído hacia lo que quieres, y las circunstancias lo empujarán hacia ti.

Jonathan cree que esto pasa todo el tiempo. Cuando dos médicos en Seattle no podían llegar a un acuerdo sobre el espacio que necesitaban para su consulta, fueron a ver a Jonathan. Después de una sesión lo tuvieron claro. Pasadas 24 horas, encontraron el espacio que necesitaban y firmaron el contrato de

arrendamiento.

Yo mismo vi cómo ocurría lo mismo con mi ex esposa cuando quisimos comprar una casa juntos hace muchos años (cuando aún estábamos casados, claro). Si estás intentando manifestar algo que involucra a otra persona, ambos tenéis que tenerlo claro antes de que manifiestes el hecho. Había trabajado conmigo mismo para comprar la casa que yo quería. Pero las cosas no funcionaban aún. Finalmente, mi ex mujer fue a ver a Jonathan. Limpió viejas creencias que tenía sobre su autoestima y el dinero. Al día siguiente, nos llamaron de la agencia inmobiliaria. Al cabo de tres días, nos mudamos a la casa. ¡Y eso fue después de casi 12 meses de retraso!

¿Quieres un ejemplo del mundo de los negocios?

CAMBIAR EL INTERIOR PARA CAMBIAR EL EXTERIOR

Dan Poynter es un querido amigo mío y un experto reconocido internacionalmente en autoedición. Ha escrito muchos libros, incluido el famoso *Self-PublishingManual*. Dan también ofrece seminarios de fin de semana en su sede sobre cómo autoeditar y comercializar tu propio libro. Ha estado ofreciendo este seminario durante más de 10 años, ha ayudado a cientos de personas, pero siempre ha luchado para conseguir gente que se apuntara a los seminarios. Un día Dan me llamó para pedirme ayuda.

«Joe, quiero que me escribas un folleto que sea tan potente que la gente se apunte a mi seminario sin yo tener que hacer nada.»

Fíjate en lo que estaba haciendo Dan. Sabía lo que no quería (apretar los dientes para conseguir gente que fuera a su seminario), y sabía lo que quería (tener gente que llamara y se apuntara fácilmente y sin esfuerzo). Partiendo de estos dos pasos, se sintió guiado a llamarme. Cuando acepté a crear un nuevo folleto para Dan, ¿qué tenía él que hacer?

Dejarlo ir.

Tenía que dejarlo ir. Tenía que confiar en que había contratado al tipo apropiado y todo iría bien. Aunque él no lo sabía, «dejarlo ir» es un paso clave en el proceso del Poder de la Atracción. El lo estaba siguiendo intuitivamente.

Diseñé un folleto para Dan, le encantó y lo imprimió. Unas cuantas semanas después, le llamé y me dijo: «Mi seminario ya está completo».

«¿De verdad?», grité encantado. Pero Dan me salió al paso.

«Pero no ha sido gracias a tu folleto», dijo.

«¿No?»

«El seminario se llenó hace dos semanas, y yo sólo envié el nuevo folleto la semana pasada. Hubo un retraso en el correo.»

«Entonces ¿qué pasó?», pregunté. «¿Por qué se llenó?»

Dan no lo sabía. Pero esto es lo que yo creo. Como sabes, la energía que le das a las cosas proporciona el resultado que consigues. Cuando Dan indicó su nueva intención y me permitió crear un nuevo folleto para él, estaba cambiando la señal interna que enviaba. *Cuando cambias la forma en que eres por dentro, el mundo exterior cambia.* Dan ni siquiera necesitó enviar el folleto. La gente captó las señales en el aire y

respondió.

¿Un disparate? Puede ser. Pero como he señalado a lo largo de este libro, la energía que emites atrae y crea los resultados que consigues. Cambia tu energía interior y cambiarás los resultados.

Y que conste, posteriormente vi a Dan en San Diego, donde me dijo que debido a mi nuevo folleto, su seminario de agosto estaba lleno desde *junio*.

MI MILAGRO DE NIGHTINGALE-CONANT

La siguiente historia revela cómo se hizo realidad uno de mis mayores sueños. Lo voy a compartir contigo con la esperanza de que te inspire a buscar tus propios sueños. Tiene que ver con el poder de establecer una intención y después dejarla ir.

Si no has visto nunca el gigantesco y famoso catálogo Nightingale-Conant de cintas de cásete sobre negocio, motivación, autoayuda, relaciones, salud y espiritualidad, consíguelo llamando ahora mismo al 1-800-525-9000 o visita su página www.nithingale.com. Pide el catálogo. Es gratis y merece la pena echarle un vistazo.

Quise tener un programa en cásete mío en el catálogo de Nightingale-Conant durante años. Quería tenerlo ahí por el prestigio, así como por el beneficio. Quería estar en su lista de éxitos al igual que Tony Robbins, Tom Peters, Deepak Chopra, Bob Proctor, Brian Tracy y Wayne Dyer.

Pero hasta el otoño de 1998, este deseo sólo había sido un sueño. A pesar de que siempre enviaba mis

libros a Nightingale-Conant según salían al mercado, nunca conseguí encender su interés por mi trabajo.

Pero jamás me rendí. Simplemente mantuve el sueño, confiando en que daría algún resultado antes o después, y continué haciendo mi tarea: escribir lo que esperaba que fueran libros inspiradores e informativos.

Y entonces ocurrió algo sorprendente.

Un día, un hombre comenzó a enviarme e-mails, preguntando muchas cosas sobre el marketing en general y sobre P. T. Barnum en particular. Era un fan de Barnum *y* le encantaba mi libro *There's a Customer Born Every Minute*. Respondí a todas sus preguntas, feliz de poder ayudar.

Entonces, un día me llevé un susto. Aquel hombre me envió un e-mail en el que decía: «Si alguna vez quiere que su material sea considerado en Nightingale-Conant, dígamelo. Soy su Gestor de Proyectos de Marketing».

Puedes imaginarte mi sorpresa. O mi placer.

Inmediatamente envié por FedEx todos mis libros, mi vídeo y mi curso de enseñanza a distancia (seis casetes y un libro de trabajo) a mi nuevo amigo en Nightingale-Conant. No le gustó nada de lo que le había enviado. Sin embargo, le *encantó* todo lo que envié. Y desde entonces comenzó el largo proceso de vender mis productos en Nightingale-Conant.

Se convirtió en mi ángel guardián.

En Navidad, quitó la estrella que coronaba el árbol de Navidad y la reemplazó por una foto mía.

Puso fotos mías en todas las oficinas de Nightingale-Conant, incluidos los aseos de señoras y caballeros.

Después de 11 meses de llamadas, faxes, muchos envíos FedEx, y montones de fotos mías, estoy orgulloso

de anunciar que el principal producto de Nightingale-Conant es mío. Se llama *The Power of Outrageous Marketing*. Ha sido su bestseller durante los últimos tres años.

Esta sorprendente historia ilustra muchas lecciones:

- El poder de un sueño (mantuve mi visión de lo que quería durante años).
- El potencial para establecer contactos de internet (mi contacto de Nightingale-Conant me localizó gracias a mi página).
- El milagro que llega por tener a alguien que cree en ti. (Mi contacto creía en mí hasta un punto asombroso, y me lo dijo una y otra vez a lo largo de 11 meses.)
- La verdadera magia ocurre cuando estás alineado con su propósito de vida y trabajando en lo que hace que tu corazón cante...
- Y el poder de dejarlo ir. Estoy seguro de que hay otras lecciones en esta historia, lecciones que tú ves y yo no. Repito, estoy compartiendo esta historia contigo con la esperanza de que encienda tu corazón, despierte algo en tu alma y te incite a seguir —y conseguir— tus sueños.

Y aquí tienes algo más en lo que pensar:

«TU DESEO SERÁ CUMPLIDO»

Según la investigación hecha por la Spindrift Foundation sobre el poder de la oración, la oración «Tu deseo será cumplido» consigue duplicar con creces los

resultados de una oración específica del tipo «dame esto». Por eso es tan importante terminar tu petición de cualquier cosa con las palabras mágicas: «Esto o algo mejor».

Cuanto estaba escribiendo mi libro sobre P. T. Barnum, *There's a Customer Born Every Minute*, fui a la tumba del famoso showman en Bridgeport, Conneticut. Allí tuve una experiencia conmovedora, sobre la que escribí en mi libro. Pero lo que quiero compartir contigo aquí es lo que vi escrito sobre la tumba de Barnum. Para mi sorpresa, en su sencilla lápida de hormigón estaban esculpidas estas mágicas palabras, palabras en las que Barnum había confiado a lo largo de toda su colorida vida:

«No mi deseo, sino el tuyo será cumplido.»

Esas palabras mágicas funcionaron para Barnum, ayudándole a sobrevivir a desastres personales y profesionales y a convertirse en uno de los primeros millonarios de América, y esas palabras también pueden funcionar para ti.

En otras palabras, confía en el universo.

¿QUIERES ALGO MEJOR?

Puedes pedir lo que quieras tener, ser o hacer, pero también puedes desear que el universo te dé algo mejor. Finaliza todas tus peticiones con la frase: «Eso o algo mejor» y estarás haciendo saber al universo que «Tu deseo será cumplido» es de mayor importancia.

¿Por qué es así? Porque el universo puede ver una imagen global mientras que tu ego no.

Tu trabajo es pedir lo que quieres y después seguir las corazonadas internas que tengas para hacer cosas, como llamar por teléfono, visitar a cierta persona, o lo que sea. Bob Proctor, en su maravilloso libro *You Were Born Rich* lo dice de esta forma:

«Aprende a seguir la silenciosa voz interior que habla con sentimientos más que con palabras; sigue lo que "oigas" dentro, más que lo que otros te puedan estar diciendo que hagas.»

El universo actuará para moverte hacia lo que quieres, y mover lo que quieres hacia ti. Todo lo que tienes que hacer es dejarlo ir, mientras sigues tus propios avisos internos. Deja ir el miedo, la duda, la preocupación, la decepción y cualquier otra emoción negativa que pueda hacerte sentir mal.

El famoso poeta y sabio Rumi escribió algo que puede ayudarte en esto: «Algunas cosas que no suceden consiguen que no ocurran desastres».

Piénsalo. Lo que se te pide es que confíes. Confía que cuando algo ocurre, es bueno; y confía en que cuando algo que quieres no ocurre, también es bueno.

Wayne Dyer tiene un interesante libro llamado *El poder de la intención*.⁴ Pretende enseñarte cómo conseguir lo que quieras. Un amigo leyó el libro y dijo que el título debería ser *Cómo conseguir lo que quieres queriendo lo que consigues*.

¡Exacto!

El truco para manifestar lo que quieras es confiar en que lo que consigas es lo que querías manifestar en primer lugar. Lo atrajiste. Cuando más puedas entender este equilibrio entre esperar y permitir, o desear y

⁴ Publicado en español por Grijalbo, Barcelona, 2005 . (N. de la T.)

dejar ir, más feliz serás en todo momento.

Déjame explicarte esto con una historia...

EL CISNE

Terri Levine es una coach mundialmente famosa, autora de bestsellers, y una querida amiga mía.

A principios de 2004, los estudios Fox de televisión contactaron con ella para que fuera coach de uno de sus nuevos programas. A Terri la vería semanalmente la audiencia de una televisión nacional. Su nombre se haría famoso. Ella quería ser seleccionada como coach, y como su asesor de mar-keting, yo también quería que lo fuera.

Después de semanas de entrevistas, intercambio de e-mails e indirectas de los estudios que hicieron creer a Terri que iba a ser la coach del espectáculo, un día recibió una triste llamada. Había sido rechazada. Los ejecutivos de la Fox habían decidido seguir un Camino diferente y utilizar a un coach distinto.

Terri se enfadó. Debes entender que Terri es una de las personas más positivas que conozco. Es animada, efervescente, alegre y siempre está buscando el lado positivo de cada situación. Pero la noticia de su rechazo la machacó. Nada de lo que yo pudiera decir le hacía sentir mejor. Con el tiempo, dejó pasar la experiencia, pero siempre se sentía decepcionada.

Entonces, meses después, se emitió el nuevo espectáculo de la Fox para el que habían considerado a Terri. Trataba sobre mujeres normales o poco agraciadas que se habían transformado gracias a la cirugía

plástica, los consejos y el asesoramiento (coaching). Terri vio el programa y sintió repulsión. Dijo: «No representa nada de lo que yo creo o con lo que yo quisiera que se me asociara. Me alegro de que no me eligieran para hacerlo».

Ese día le envié un e-mail a Terri que le gustó tanto, que me dijo que lo guarda en su «Carpeta de Sabiduría». Yo había escrito:

«Algunas cosas que parece que son lo mejor para nosotros a menudo no van a servirnos cuando veamos la imagen global. Tenemos que confiar y dejarlo ir, conscientes de que todo ocurre para nuestro mayor bien.»

EL SECRETO DE CEAB

Estoy fascinado por *A Lifetime of Riches*, la biografía de Napoleon Hill, el autor del clásico libro *Piense y hágase rico*.⁵

Este hombre no sólo luchó durante 20 años para escribir la guía definitiva del éxito, sino que experimentó la pobreza, su vida fue amenazada, sus seguidores asesinados, sufrió ataques de desesperación y su familia sufrió más allá de toda comprensión.

No tuvo éxito de la noche a la mañana.

Una cosa que destaca en la historia de la vida de Hill fue su habilidad para convertir lo negativo en positivo. Siempre buscó lo que cierta gente llama ese resquicio de esperanza en la nube más oscura. Pensando

⁵ Publicado en español por Nuevas Ediciones de Bolsillo, Barcelona, 2006. (N. de laT.)

en la vida de Hill, me di cuenta de que yo he estado observando esta habilidad para ver lo bueno en lo malo practicado también por otros.

Estaba en una reunión con mi amigo Mark Joyner, pionero en internet y autor de best sellers. Escuché a Mark hablando con un hombre que se acababa de arruinar debido a FTC. Mark escuchó la triste historia del hombre y después dijo: «Conviértalo en algo bueno».

Fue un consejo extraordinario. Es el tipo de frase que hubiera dicho Napoleon Hill. Va contra lo que la mayoría de la gente jamás haya intentado probar. La propia idea de tomar lo que te suceda y convertirlo en algo bueno parece, a primera vista, absurda.

Pero también parece ser la clave del éxito. Recuerdo a P. T. Barnum ofreciendo comprar un elefante de su competidor. Envío un telegrama proponiendo su oferta. Su rival tomó el telegrama de Barnum y lo utilizó como anuncio, diciendo: «Esto es lo que Barnum piensa de nuestro elefante».

En lugar de enfadarse, Barnum decidió unirse a su competidor. De ahí nació el famoso Circo Barnum & Bailey. Barnum tomó la experiencia y la convirtió en algo bueno.

El otro día, Nerissa, mi compañera, hizo público su primer e-book en www.freevideoediting.com. Tenía un pequeño error en su página. Cuando quise promocionarla su página, utilicé el error como forma de llamar la atención hacia su e-book. Podría haber dicho: «Corrige tu página». En lugar de eso envié un e-mail que decía: «Hay un error en su página. Si logras localizarlo, te haré un regalo». Esto hizo que la gente sintiera curiosidad, un potente motivador. Dirigí el tráfico hacia su página. Las ventas aumentaron.

Lo que Barnum, Joyner, Hill y yo estamos haciendo es una cosa: tomar las llamadas experiencias negativas de la vida y convertirlas en algo bueno. Yo lo llamo CEAB, que viene de Conviértelo En Algo Bueno.

Tienes habilidad para hacerlo. Es una elección. Sea lo que sea que ocurra, respira y pregúntate: «¿Cómo puedo convertir esto en algo bueno?».

La pregunta redirige tu mente. En lugar de mirar el problema, estarás buscando soluciones. Es una forma maravillosa de aprender cómo funciona tu propio cerebro. Te convertirás en el maestro, no en el esclavo, de tu vida.

Andrew Carnegie —el magnate que retó a Napoleon Hill a emprender su búsqueda de 20 años para descubrir los secretos del éxito— confesó que la clave principal de su propio éxito fue la habilidad de manejar su mente.

Le dijo a Hill: «Ya no sufro más la pobreza porque tomé posesión de mi propia mente, y esa mente me ha proporcionado todas las cosas materiales que quiero, y mucho más de lo que necesito. Pero este poder de la mente es universal y está disponible tanto para la persona más humilde como para la más grande».

Todo comienza con la pregunta básica CEAB: «¿Cómo puedo convertir esto en algo bueno?».

La respuesta te dará nuevas oportunidades, felicidad, y puede llevarte a la riqueza con la que jamás hayas soñado antes.

Recuerda sólo CEAB.

TODO ES BUENO

Asistí al curso de tres días de Bob Proctor llamado «La ciencia de enriquecerse» en Denver en junio de 1999. Fue una experiencia que expandió mi mente. Te animo a que hagas el curso en vivo si es posible o al menos a que inviertas en el curso a distancia. Sacarás tantísimas cosas del material que donde estás ahora te parecerá pobre después de que hayas absorbido las enseñanzas y te hagas rico.

Pero una idea que saqué del curso de Bob que quiero darte ahora mismo es esta cita: «Todo lo que ocurre en tu vida te está llevando en la dirección de tus objetivos».

Ahora piensa en ello. Esta afirmación dice que todo, sin falta, sin excepción, te está llevando hacia tus sueños.

Así que si ocurre algo que sientes que es malo, recuerda que sucede para llevarte hacia delante. Tu trabajo es buscar lo positivo en lo negativo, o al menos confiar en que hay algo positivo ahí, incluso si no puedes verlo de momento.

Esto puede ser duro de aceptar, al principio. Pero lo cierto es que es una forma ilustre de vivir tu vida. Me encanta la frase y agradezco a Bob que la haya dicho. Lo que me dice a mí es que tengo que dejar ir y confiar en que la propia vida me está llevando hacia las cosas que deseo. Y como lo dejo ir, confío y doy las gracias por mi vida, me siento diferente, irradío una vibración diferente al mundo, y me llegan mejores cosas y experiencias.

De nuevo, todo el secreto está en aprender a dejarlo ir simplemente.

PERO ¿QUÉ HACES?

Desde que mi libro *Mercadotecnia Espiritual* se convirtió en número uno en ventas en Amazon, la gente me escribe constantemente. La mayoría de las veces simplemente elogian el libro. En ocasiones, la gente hace preguntas sobre el proceso de cinco pasos del libro para crear riqueza desde dentro afuera. Pero las preguntas más frecuentes de todas son acerca del Paso Cinco, el que se llama «Dejarlo ir».

«Pero ¿qué *hago* si lo dejo ir?» es la pregunta más común. «Si lo dejo ir, ¿me siento a esperar?»

Lo que no expliqué completamente en ese libro es que normalmente aún tienes que hacer algo para conseguir tus sueños. Eso puede ser tan nimio como responder al teléfono. O hacer una llamada. O comprar un libro. O unirte a una asociación. O contestar un e-mail. No tengo ni idea de cuál será la acción para que consigas tu sueño. Pero normalmente tienes que hacer algo, ya sea un gran paso o uno pequeño.

Pero la respuesta mágica a la pregunta de cuál será la siguiente acción es ésta: deberás hacer lo que yo llamo «Acción Inspirada».

La Acción Inspirada es cualquier acción que hagas basada en una corazonada interior.

En otras palabras, una Acción Inspirada es cuando de repente sientes el deseo de conducir hasta la tienda. Puede que no tengas ni idea de por qué necesitas ir a la tienda en ese preciso momento, pero algo dentro de ti te anima desde fuera de la puerta. Sigue esa corazonada. Puede llevarte a tu objetivo. En

la tienda, puede que te encuentres con la persona correcta. O que encuentres el producto apropiado. O que compres la revista adecuada que te conducirá a completar tu sueño.

Por ejemplo, hace unos 20 años yo estaba trabajando para una gran empresa petrolera. A la hora de comer, siempre iba a la zona de restaurantes del centro comercial más cercano. Siempre. Digamos que estaba estancado en una rutina.

Un día, decidí hacer algo diferente. Cuando me marché para comer, sentí un impulso que me hizo girar hacia la izquierda donde yo siempre giraba a la derecha. Esto puede que no signifique nada para ti, pero significó un mundo para mí. Fue como dejar el planeta e ir a Marte. De repente estaba en una aventura.

Para mi total asombro, sólo unos cuantos bloques más allá había una tienda de comida italiana. Ahora trata de imaginarte esto: soy un italiano que vive en Texas. No he conseguido comida italiana buena desde que dejé Ohio hace 20 años. Tropezar con una tienda de comida italiana, por «accidente», durante la hora de comer, fue casi milagroso.

Entré y encontré al dueño. Era de Italia. Me hizo un sándwich tan rico que aún hoy se me hace la boca agua cuando pienso en él. Estaba tan agradecido que me llevé su carta de comidas a la oficina, cerré la puerta y creé una nueva para él. Escribí un nuevo texto, diseñé la carta e imprimí quinientas copias. Después puse carteles de esa nueva carta en todo el edificio de la empresa.

Al día siguiente, cuando volví a la tienda, el propietario me saludó con lágrimas en los ojos. Su

negocio había estado todo el día abarrotado. La hora de la comida estuvo repleta de clientes. No sabía cómo agradecermelo. No necesitaba que me lo agradeciera. Todo lo que quería era un sándwich.

Pero este milagro no acabó ahí. Nos hicimos amigos.

Cuando mi mujer en aquel momento y yo quisimos cambiarnos y buscamos un lugar para irnos, el propietario de la tienda vendió su casa. Quería mudarse pero como había construido la casa él mismo, no quería que nadie más estuviera en ella. Cuando se enteró de que yo necesitaba una nueva casa, acordó con nosotros vender-nos la suya. Vivimos en ella durante 10 años, y Marian aún vive allí hoy.

¡Y todo porque hice una Acción Inspirada!

OBSERVAR LAS SEÑALES

Una vez que expongas tu intención y trabajes en los demás pasos del proceso del Poder de la Atracción, necesitas observar las señales que recibes y seguirlas instantáneamente cuando las veas.

Cuando estuve trabajando para una de las principales empresas petroleras y odiaba mi trabajo, solía rezar para encontrar una salida. Eso fue hace 20 años y me sentía perdido. Me sentía atrapado en mi prisión de nueve-a-cinco. Conducía 56 kilómetros en cada trayecto hacia un trabajo que odiaba tanto que lloraba mientras conducía. Era bastante triste. Pero expuse mi intención de liberarme. Entonces busqué las señales.

Todos los días pasaba por un cartel que rezaba

QUITMAN . Nunca me había fijado mucho en él, hasta que me di cuenta de que era una señal para mí. El letrero estaba en la autopista para la gente que quería saber por dónde salir. Pero para mí quería decir: «Quit, man».⁶ Y dejé mi trabajo. Desde entonces soy feliz. Hoy soy un autor bastante conocido, doy conferencias, soy celebridad en internet, y muchas más cosas. Todo porque hice una Acción Inspirada.

MENTE INFINITA

Aquí tienes otro ejemplo: mientras escribía este libro una querida amiga nos hizo una visita inesperada. Debes saber que esto es muy poco frecuente. Vivimos en Hill Country, a las afueras de Austin, Texas. No es fácil encontrarnos.

Y normalmente no nos gusta que nos hagan visitas sin anunciar. Después de todo, trabajamos en casa y preferimos que no nos interrumpen. Yo podría estar haciendo un programa de radio por teléfono, o Nerissa podría estar editando un vídeo. Normalmente nuestra casa está vibrante de actividad.

Pero nuestra amiga llamó en el momento oportuno, diciendo que estaba en la zona, así que le dijimos que viniera. La conversación giró en torno a la energía, la visión remota, la mente sobre la materia, y otras cosas esotéricas. Durante nuestra conversación, nuestra amiga alardeó de un libro llamado *Infinite Mind*. Nos dijo que lo había leído una y otra vez, subrayado pasajes, y pensaba que era realmente genial.

⁶ En inglés, «déjalo, hombre». (N. de la T.)

Inmediatamente tomé esto como una señal para que yo comprara el libro. ¿Por qué? Porque toda la situación apestaba a sincronicidad. El hecho de que nuestra amiga apareciera mientras estaba escribiendo esto me pareció extraño. La conversación se refería a algunos de los principios del Poder de la Atracción. Y el libro parecía ser absolutamente necesario para mi investigación.

Inmediatamente hice una Acción Inspirada. En cuanto se fue nuestra amiga, corrí escaleras arriba, me conecté y pedí el libro a Amazon para que me lo enviaran urgente. No sólo eso, sino que en ese mismo pedido encargué también *Manifesting Your Heart's Desires, Book*, y *Manifesting Your Heart's Desires, Book II*. Todos ellos resultaron contener información clave para ayudarme a comunicarte mejor el Poder de la Atracción.

Y todo esto forma un acontecimiento inocente ¡que otros podrían haber pasado por alto!

CÓMO HACER ESTO

Así que aquí tienes cómo hacer que una Acción Inspirada te funcione:

Paso Uno: Establece una intención. Una intención es tu declaración sobre tu sueño o meta, de lo que quieras ser, tener o hacer. Es la petición de tu subconsciente, inconsciente y del universo mismo.

Cuanto más clara sea tu intención, mejores serán los resultados. Una de mis intenciones fue: «Intento tener un programa de audiocasetes best seller con Nightingale-Conant». Otra fue: «Intento que mi libro

Mercadotecnia Espiritual se convierta en un número uno en Amazon». Y otro más: «Intento buscar un nuevo lugar para comer».

Paso Dos: Seguir tus corazonadas. Observar las señales. Escuchar a tu intuición. Si tienes el deseo de realizar un plan de acción, sigúelo. Hazlo. Pero si tienes un deseo de ir a caminar, o mirar la televisión, o navegar por internet, entonces haz eso otro. Nunca sabes dónde te encontrará tu Acción Inspirada, pero como estableciste una intención (Paso Uno), tu intuición encontrará un atajo para tus sueños.

La Acción Inspirada funciona porque tu ego sólo logra ver un terreno limitado, mientras que el universo puede verlo todo. Tu ego puede decir: «Escribe un plan de negocios». La Acción Inspirada viene de la imagen global, la cual no siempre puedes ver hasta que hayas emprendido las acciones que te están inspirando a emprenderlas.

Finalmente, cuanto más puedas tranquilizar tu mente, incluso tus pensamientos, y relajar tu cuerpo, más oirás tu voz interior llamándote en la dirección de tus sueños.

Cuando hable, muévete.

Ésa es la Acción Inspirada.

Hazlo y encontrarás atajos sorprendentes directos al cumplimiento de tus deseos establecidos. Es un camino fácil, más divertido, más relajado, y generalmente más provechoso, que la acción planificada y la constante lucha.

Inténtalo y verás.

UN SECRETO SOBRE EL DINERO

Déjame contarte un secreto sobre el dinero:

Un día, Pat O'Bryan, un maravilloso músico de Texas muy conocido en Europa, fue a un grupo Master Mind en el que estamos nosotros y anunció: «Un día voy a escribir un libro llamado *The Mith of Passive Income*».

Estaba bromeando. Todos nos reímos. Había estado trabajando duro en su página www.InstantChange.com y se dio cuenta por su propia experiencia de que hay poca pasividad en los ingresos pasivos.

Esperé una oportunidad.

«Debes escribir ese libro ahora mismo», dije.

Todo el mundo se quedó callado. Me miraron.

«Es una gran idea», expliqué. «La gente cree que los ingresos pasivos implican no hacer nada en todo el día y conseguir dinero mientras duermes. Nada más lejos de la realidad. Así que hagamos sonar el silbato y digámosle a la gente la verdad.»

Pat estaba comenzando a aprender cómo actuar cuando aparece una oportunidad.

«Lo haré», dijo.

Nos encontramos en el aparcamiento después de la reunión del grupo. Me preguntó: «¿Darías un paso más para pedir a la gente que está ganando dinero *online* si contribuiría con un artículo para nuestro libro? Sólo queremos saber cómo es un día típico para ellos. Apuesto a que no están sentados todo el día sin hacer nada».

De repente, yo era el coautor de este proyecto. Bueno, yo también veo las oportunidades y salto sobre ellas. Acepté.

Me fui a casa, a mi ordenador, e hice el borrador de una carta. Era simple. Pedía a la gente que tenía éxito con internet si nos contaría a qué se parecía su trabajo «pasivo». Envié la carta a Pat. La aprobó casi instantáneamente. Entonces la envié a todos los propietarios cotizados que conocía. Todo esto sucedió en unas tres horas.

En 24 horas teníamos unos maravillosos artículos de David Grafinkel y Tom Antion. El mismo, día más tarde, tuve noticias de Jim Edwards, Yanik Silver, Jo Han Mok, y otros gigantes *online*, todos ellos aceptaban enviar artículos para nuestro libro.

Ahora observa lo que pasó entonces:

Un chiste espontáneo se convirtió en un proyecto. Ese proyecto comenzó a tomar forma en tres horas. Y en un día el libro estaba escribiéndose... y no por Pat o por mí.

Así es como creé tales productos digitales hacedores de dinero como mis clases *online*, varios e-books de éxito, e incluso unas cuantas campañas promocionales *online*.

Me levanto con ideas y en unos minutos actúo en ellas. El resultado: éxito.

Así que, ¿qué le gusta al dinero?

Al dinero le gusta la velocidad.

Ese es el secreto que pocos conocen sobre el dinero.

El dinero llega a los que actúan rápido. Si lo piensas, te preguntas, cuestionas, dudas, planificas, reúnes, discutes, o das largas al tema de cualquier otra forma, el dinero se irá a la siguiente persona de la lista.

Si quieres saber cómo he conseguido escribir tantos

libros y artículos, la respuesta es porque actúo rápido. Esta misma sección es un ejemplo. Hace 20 minutos tuve la idea de escribir algo acerca de que «al dinero le gusta la acción». Pensé que debería escribirlo algún día. Entonces pensé, «¿Por qué no *ahora?* ».

Bueno, aquí lo tienes.

Está hecho.

Ahora tú también conoces el secreto. Cuando tengas una corazonada para realizar algo, *realízalo*. No esperes. Actúa. Actúa *ahora mismo*.

¿A qué estás esperando?

CUIDA TU JARDÍN

Mucha gente dice que no quiere hacer ninguna acción, que quieren sólo «Dejarlo ir y que Dios decida».

Eso me recuerda la historia de un hombre con un precioso jardín en la parte trasera de su casa. Un día un hombre paseaba por allí, lo vio y se paró a admirarlo.

«Tiene usted un jardín sorprendente aquí», dijo el extraño.

«Gracias», replicó el propietario.

«Es realmente el jardín de Dios, ¿verdad?»

«Sí, lo es», contestó el propietario. «Pero debería haberlo visto cuando Dios lo cuidaba personalmente.»

La cuestión es que Dios (Universo, Espíritu, o el nombre que te haga sentir bien a ti) nos proporciona lo básico, y nosotros tenemos que hacer algo con lo que se

nos da.

Si sólo permitimos que crezcan las cosas en la parcela, tendremos una jungla, no un jardín. Alguien tiene que cuidar de la tierra.

Tomemos como ejemplo a Jesús. Según Bruce Barton, autor del bestseller de 1925, *The Man Nobody Knows*, Jesús era un hombre de negocios. El «tomó» a 12 empleados, los inspiró y los envió a difundir su mensaje. Eso suena a marketing. Eso es una Acción Inspirada.

O tomemos a Phineas Parker Quimby, el hombre acreditado como el padre del Nuevo Pensamiento, o moderna espiritualidad. Martin Larson llama a Quimby «El terapeuta publicitario» en su libro *New Thought or A Modern Religious Approach: The Philosophy of Health, Happiness, and Prosperity* (Nueva York: Philosophical Library, 1895):

Desde 1847 al 1859, entonces, el incansable investigador Quimby fue de ciudad en ciudad ofreciendo terapia mental a través del poder de la fe. Distribuyó un folleto en 1855 que repudiaba el mesmerismo (hipnosis) y que decía en parte: «El doctor P. P. Quimby anuncia respetuosamente... que... atenderá a aquellos que deseen consultarle sobre su salud, y, ya que su práctica es distinta a otras prácticas médicas, es necesario decir que no da medicinas ni hace aplicaciones externas, sino que simplemente se sienta con sus pacientes, les habla de sus sentimientos y que lo que ellos piensan es su enfermedad. Si el paciente admite lo que él dice de sus sentimientos, etc., entonces su explicación será la cura; y si él triunfa en corregir sus errores, cambia los fluidos del sistema y establece la verdad o salud. La verdad es la cura».

Como puedes ver, incluso el gran padre de la curación metafísica hacía folletos para conseguir un nuevo negocio. No se sentó sin hacer nada. La cuestión es que dejar ir no significa no hacer nada. Significa realizar la acción basada en tu inspiración. Si te sientes movido a realizar una llamada, o a poner un anuncio, o a dar un paseo, o formar una comunidad, entonces hazlo. Sólo ten el espíritu del no apego mientras lo haces. No tener apego es dejarlo ir. De nuevo, cuando quieres algo y no te obsesiona si lo consigues o no, entonces estás más cerca de recibirlo. Debes dejar ir tu *apego* al éxito para atraer éxito.

IR HACIA LA LUZ

Dejarlo ir no significa renunciar.

Cuando fui a Italia en 2004, visité a mucha gente y muchos lugares, desde la tumba de Miguel Ángel en Florencia, hasta al Papa en el Vaticano. Me pareció que Italia era un país rico en historia antigua pero pobre en prosperidad actual. Conocí a gente estirada y a gente cariñosa.

La Hermana María Isabel es una de las personas cariñosas. Es la secretaria personal de la Madre Superiora de la orden de las Hermanas de San Felipe, que sirve a las mujeres y los niños más desfavorecidos de los países del tercer mundo. La tengo en mi lista de correo y es una ferviente seguidora de mis libros. Una vez me dijo que mis ideas, según las expresaba en los e-books *Hypnotic Writting* y *Hypnotic Marketing*, la ayudaron a aumentar sus ingresos para acoger a niños hambrientos y sin hogar de todo el mundo. Ten por seguro que es algo muy gratificante de escuchar.

Pero empezaron a ocurrir cosas extrañas. Mientras estaba en Roma, comprobé mi correo. Me quedé sorprendido al ver un e-mail de mi ingeniero de sonido, diciéndome que el máster de las cintas de un programa en el que yo había invertido miles de dólares para crearlo, había desaparecido. Él no tenía explicación. Aunque lleva uno de los mejores estudios del mundo, ¡perdió los masters! Y allí estaba yo, en la otra punta del planeta, incapaz de hacer nada al respecto. No lo podía creer.

Las cosas fueron incluso más extrañas. Contratamos un conductor en Italia para llevarnos de Pompeya a Nápoles. Pasamos un día maravilloso. Pero al final de la jornada, mientras descargaba el coche, me dijo de repente que quería más dinero de lo que habíamos acordado. Esto hizo que todo el día pareciera desagradable.

Más tarde por la noche, fuimos a cenar. Era nuestra última noche en Roma. Tuvimos una agradable cena, pero cuando fuimos a pagar, un antipático camarero francés que sólo hablaba en italiano nos dijo que su aparato de tarjetas de crédito no funcionaba. Bueno, nosotros no teníamos efectivo. Acabamos marchándonos con la promesa de enviarles el dinero de nuestra comida.

Volvimos a Estados Unidos sin incidentes, pero el extraño mundo parecía estar con nosotros. Me dijeron que debía miles de dólares de impuestos atrasados sobre mi propiedad. Se suponía que mi agente negociaría un trato con un editor y acabó siendo despedido.

Decidimos ir a Las Vegas y ver algún espectáculo para relajarnos. Pero en el vuelo hacia allí, comencé a tener dolores en el pecho y no podía respirar bien.

Pensé que estaba teniendo un ataque al corazón. Aterrizamos sin problemas pero yo continuaba teniendo los dolores de pecho. Al día siguiente, el doctor del hotel The Venecian me visitó y me envió a urgencias. Yo nunca había estado en un hospital, así que estaba asustado. Y con mis dolores de pecho, pensé que no iba a volver a casa jamás. Unas cuantas horas después, y 5.000 dólares más ligero, me dijeron que tenía asma.

Regresamos a casa pero la extrañeza continuó. Un día, mientras estaba tecleando un capítulo de este libro, una frase se repetía en mi pantalla. Al principio pensé que yo me la estaba imaginando. Borré la frase. Pero según miraba la pantalla, la frase se reescribía en ella. ¡Decía tonterías! Supuse que tenía un virus y sacudí mi cabeza.

¿Qué demonios estaba pasando?

LA VERDAD

Un día salí de la ciudad y pasé el día con mi quiropráctico y amigo el doctor Rick Barrett, autor de varios libros, incluido, *Healed by Morning*. Necesitaba refrescarme, relajarme y distanciarme un poco. Le conté todas estas desgracias. Me sentía estresado al máximo mientras le contaba todo lo que acabo de compartir contigo. Añadí: «Me siento como si me hubiera caído una maldición en Italia. Desde entonces nada ha salido bien».

Entonces, Rick me miró a los ojos y dijo: «Quizá todo esté vinculado».

«¿Cómo dices?»

«Quizá estás siendo atraído por las fuerzas oscuras», explicó. «Fuiste a Roma, fuiste al Vaticano, y viste al Papa, que son todo cosas santas.

Ya estás concentrado en escribir tu nuevo libro, que podría cambiar realmente el mundo.»

«¿Y?»

«Bueno, quizá avanzar hacia la luz está provocando que la oscuridad intente detenerte.»

«No sé si te sigo.»

«Cada vez que queríamos ir a México para hacer nuestro trabajo de misioneros, algo malo sucedía», explicó. «Yo, mi mujer, otros médicos, y otros voluntarios, estábamos planeando ir a algunas áreas empobrecidas *y* donar nuestro tiempo, medicina *y* práctica para ayudar a la gente del lugar. Era una buena causa. Aunque cada vez que lo planeábamos, sucedía algo. Una vez, me caí de una escalera una semana antes de ir. Otra vez a una mujer se le denegó la entrada en México porque sus papeles no estaban en regla. Parece que cuando vas hacia la luz, a veces la oscuridad viene hacia ti.»

No estoy de acuerdo con su afirmación. Desde un punto de vista del Poder de la Atracción, diría que una parte de nosotros está mostrando su cara desagradable. Cuando se cayó de la escalera, era la parte de él que se oponía a su otra parte buena que quería hacerlo. El atraído la experiencia.

Es lo mismo que pasa conmigo. Cuando estaba cerca de completar este libro, casi saboté mis propios esfuerzos para convertirlo en un éxito. Ninguna fuerza del mal estaba intentando engancharme. Simplemente era una parte de mí que se oponía a mi intención.

La doctora Valerie Hunt, escribió en su libro

Infinite Mind «Admitir entidades diabólicas que poseen el poder de las personas y a las personas mismas sin la participación directa de éstas, creo que es incorrecto y destructivo». Y añade: «Asegura la protección de descubrir el negocio inacabado de uno, porque uno está mirando para el sitio equivocado».

En resumen, tenía que tenerlo claro. Tenía que descubrir por qué una parte de mí se resistía a lo que realmente quería atraer. También hice eso, o de otra manera no podrías estar leyendo este libro terminado.

Pero retomemos la conversación con el doctor Barret.

«¿Cómo nos reforzamos a nosotros mismos para que la luz gane?», pregunté.

«Debes decirte a ti mismo que nada te detendrá, que no te rendirás, que no cederás», respondió Rick. «A veces sólo tienes que darte la vuelta hacia Dios o el Universo y decir: "No veo el camino".»

Y ahí está el secreto: *Mantén tu meta global y ve hacia ella*, siendo siempre sensible a algo mejor que se te pueda ofrecer, pero sin estar apegado tampoco al resultado.

EL SECRETO FINAL

Una vez más, *el secreto final para atraer lo que quieras es quererlo sin necesitarlo*. Cuando te separas del resultado, desconectas de todo lo que podría sabotear tu éxito. El Poder de la Atracción te pone al límite cuando estableces tu intención y eres feliz

tanto si la consigues como si no. Es un equilibrio delicado. Pero es el mayor secreto sobre cómo funciona el universo.

En otras palabras, en el mundo de la realidad de cada día, luchar para conseguir algo provoca que las fuerzas opuestas *dentro de ti mismo* entren en juego. Pero cuando vienes de un lugar interior de serenidad y fluyes hacia tus deseos, aumentas las posibilidades de conseguirlas. Tu paz atrae paz. Como escribió Deepak Chopra en su libro *The Spontaneous Fulfillment of Desire*: «La intención no es simplemente un capricho. Requiere atención y también requiere desapego. Una vez que hayas creado atentamente la intención, debes ser capaz de desapegarte del resultado y dejar que el universo maneje los detalles de la realización». En resumen, activas completamente el Poder de la Atracción cuando *lo dejas ir*.

Preocuparse por los milagros es comportarse como alguien intrépido, bien intencionado, inocente, y, en última instancia, invulnerable. Ella o él está atento interiormente a una orientación y sigue todos y cada uno de los impulsos hacia la acción amorosa y constructiva, aunque pueda parecer extraña e impropia al ego.

Carolyn Miller, *Creating Miracles: Understanding the Experience of Divine Intervention*

FÓRMULA SECRETA DEL MILLÓN DE DÓLARES

«¿Cuál es la parte más difícil de crear la vida de la forma que tu quieres?», me preguntó una amiga durante un almuerzo.

Pensé un momento y respondí: «Aprender a dejar de imaginar *cómo* conseguirás lo que quieres».

Mi amiga me miró confusa.

Preguntó: «¿Qué quieres decir?»

«Si tratas de imaginarte cómo conseguirás ese coche nuevo, o esa casa nueva, o esa nueva relación, te limitarás a ti misma a lo que tu ego puede ver y hacer», expliqué. «Devuelve tu objetivo a tu inconsciente, que está conectado con el espíritu de todas las cosas y todas las personas, y déjale que atraiga la meta hacia ti y a ti hacia la meta. Sigue solamente tus impulsos interiores y actúa sobre las oportunidades que llegan a tu camino, y lo conseguirás.»

Bueno, no estoy seguro de que mi amiga comprendiera lo que yo estaba diciéndole. Pero unos días después, estaba sentado en una limusina, siendo conducido a una cena con ocho ricas y sorprendentes personas hechas a sí mismas. Toda esa gente comenzó con nada. Muchos comenzaron como yo, con los bolsillos vacíos y esperanza en sus corazones.

Cuando estaba sentado en la limusina, una parte de mí no podía creer que yo estuviera allí.

«¿Cómo conseguí llegar aquí?», recuerdo que pensé de mí mismo. «Estoy en una preciosa limusina, con gente preciosa a mi lado, yendo a una preciosa cena que alguna otra preciosa persona va a pagar. Soy sólo un joven don nadie de Ohio que dejó su hogar para buscar fama y fortuna. Solía cavar zanjas, conducir camiones, trabajar en el barro, la lluvia y el calor, y nunca tenía suficiente para pagar mis facturas. ¿Cómo conseguí estar en esta limusina?»

Mientras pensaba en ello, me di cuenta de que el

El poder de la Atracción

secreto estaba en la fórmula de los cinco pasos que te he revelado en este libro. Es el Poder de la Atracción. En resumen, el secreto de aumentar tu negocio, encontrar amor, conseguir una salud mejor o manifestar cualquier cosa que desees es:

1. Saber lo q u e no quieres.
2. Seleccionar lo que quieres.
3. Limpiar todas las creencias negativas o limitadoras.
4. Sentir cómo sería tener, hacer o ser lo que quieres.
5. Dejarlo ir mientras actúas sobre tus impulsos intuitivos y permites que se manifiesten los resultados. Sí, eso es.

La verdad es que no hay un único camino para conseguir cualquier cosa en este mundo. Algunas personas consiguen coches nuevos ganándoselos; otras, luchando para pagarlos; otras, pagando felizmente por ellos, y algunas por otros medios.

Lo que le dije a mi amiga durante el almuerzo es la verdad: no puedes orquestar el mundo para que cumpla tu oferta. En cambio, establece tus intenciones y deja que el mundo se las arregle para traerte tus metas.

En otras palabras, tú no fabricas tus resultados, tú participas en ellos. Y tú participas mejor cuando permites que tu espíritu interior haga la mayor parte del trabajo.

Yo estaba en esa limusina porque no tenía planeado estar ahí.

Permití, actué, confié, y acepté. Seguí la fórmula de los cinco pasos. Activé el Poder de la Atracción. Y

cuando la limusina se detuvo, me subí.

SEIS PUNTOS CLAVE

Antes de terminar este libro, pasemos a algunos puntos clave finales en el proceso del Poder de la Atracción:

1. *Eres totalmente responsable de tus experiencias en la vida.* Eso no significa que tú las provoques. Pero a cierto nivel las atraes. Eres responsable de ellas. Esto no es ni bueno ni malo. Simplemente utiliza las experiencias para aprender sobre ti mismo. Tenlo claro y elige lo que prefieres experimentar.
2. *Estás absorbiendo creencias de la propia cultura.* Si ves películas sobre violencia, o lees periódicos, o miras las noticias, estás llenando tu mente con la misma vibración que atraerá más de lo que estás empapándote.
La Madre Teresa decía que nunca asistiría a una reunión contra la guerra. ¿Por qué? Porque contiene la misma energía que crea más guerra. Observa lo que absorbes. Elige lo que quieres atraer. Sé consciente.
3. *No eres el soberano de la Tierra, pero tienes más poder del que jamás hayas pensado.* Puedes mover montañas con el pensamiento correcto y la acción. Mantén un equilibrio entre tu ego y tu espíritu en tu vida, esforzándote siempre a permitir que tu ego obedezca a tu espíritu.
4. *Puedes cambiar tus pensamientos.* Con frecuencia,

esto parece imposible de creer porque no es lo normal para la inmensa mayoría de la gente. Pero tus pensamientos son, en gran parte, hábitos. Comienza a observar qué pasa por tu cabeza. Si no te gusta, empieza a cambiarlo conscientemente. Elige nuevos pensamientos.

5. *Puedes hacer lo imposible.* Lo que creas que son las restricciones de tiempo y espacio ahora mismo pueden ser simplemente los límites de nuestra comprensión actual. Nadie sabe lo que es imposible. Si tienes una inclinación por intentar algo nuevo y diferente, eso puede ser. Ve a buscarlo. Hazlo. Puedes estar creando un camino nunca visto antes. Atrévete a hacer algo importante.
6. *Cualquier imagen a la que le añadas sentimiento se manifestará.* Si temes algo, o amas algo, estás poniendo energía en ello. Cualquier cosa que temas o ames tenderá a ser atraído hacia tu vida. Elige tus pasiones con sabiduría.

CUANDO SE DETENGA TU LIMUSINA

Finalmente, no puedo encontrar una mejor manera de acabar este libro que con esta cita de Francés Larimer Warner, escrita en 1907. En una ocasión, cuando fui entrevistado en un programa nocturno, me pidieron que les leyera esta cita dos veces. Entonces se quedaron en silencio un momento mientras el sentido de estas palabras causaba gran efecto. Terminaré este libro con estas mismas palabras, y deseándote «velocidad divina» para hacer que todos tus sueños se hagan realidad. Y

cuando tu limusina se detenga, isúbete!

Si plantamos una semilla en la tierra, sabemos que el sol brillará y la lluvia caerá, y dejamos que la Ley dé sus resultados... Bueno, el deseo que imaginas es la semilla, tu ocasional cierre de ojos en imágenes es el sol, y tu constante, aunque no ansiosa, esperanza es la lluvia y el cultivo necesarios para conseguir resultados absolutamente seguros.

Francés Larimer Warner, *Our Invisible Supply: Part One*,
1907

LA SORPRENDENTE Y CIERTA HISTORIA DE JONATHAN

Casi a diario recibo una llamada, un e-mail, o una carta de alguien preguntando: «¿Qué le pasó a Jonathan?».

Todas las personas que me preguntan se quedan maravilladas con las historias de mi milagroso e incluso sorprendente trabajo con Jonathan Jacobs (que no es su nombre real), y ahora quieren conocer al hombre en persona.

Lo que pasa es que Jonathan ya no está disponible. Te diré por qué, pero mejor debes prepararte para la noticia. Puede no ser fácil de leer para ti.

Jonathan marcó claramente una diferencia en mi vida. Fue mi entrenador de milagros y mi mejor amigo durante 10 años. Las historias que has leído en este libro son todas ciertas. Jonathan fue una verdadera ayuda para co-crear milagros para mí, y para mucha otra gente.

Pero Jonathan también era humano. A lo largo del camino, comenzó a dejar que el ego tomara el control de su éxito. Observé pequeños detalles al principio. Cuando conversábamos parecía más presumido. Quería toda la atención para él y hablaba de su trabajo más de lo que la mayoría de la gente quería oír. Dejé de preocuparme por eso, porque estaba demasiado implicado en disfrutar de los resultados que había conseguido de mi trabajo con él.

Pero fue peor. Comenzó a tener relaciones íntimas con algunas de sus dientas. En cierto momento, estaba trabajando en una clínica, realizando su trabajo de

curación, y le despidieron por tener conductas inapropiadas con sus clientes. Le apoyé durante esa fase oscura de su vida, porque era mi amigo.

Pero no acabó aquí. Jonathan perdió a su padre y cayó en depresión. Pensó en suicidarse. Fui su salvavidas e hice todo lo mejor que pude para ayudarlo. Quería estar con él y lo hice. Le aconsejé. Utilicé los mismos métodos que había aprendido de él para ayudarlo. Después de unos cuantos meses, Jonathan cambió, volvió a la vida y comenzó otra vez a atender clientes.

Pero aún estaba estancado en su ser y de nuevo sedujo a sus dieras.

Al menos una de ellas estaba casada, y su relación con Jonathan le causó una depresión por la culpa que sentía.

Pero esta espiral hacia el infierno aún no acabó ahí.

El punto de giro para mí llegó cuando un día Jonathan manipuló y molestó a mi mejor amiga de aquel momento. Las palabras no podían convencerle del daño que esto me estaba causando a mí. Me sentí traicionado. Mi mejor amigo, mi gurú, se había convertido en un criminal.

La mujer a la que había molestado no podía manejar esta experiencia. Su sanador y amigo la había manipulado y molestado. Puedes imaginarte lo que supuso eso para su pensamiento. Llamó al teléfono de la esperanza. Llamó al teléfono de mujeres violadas. Comenzó una larga serie de borracheras con profunda depresión; después, accidentes de coche; luego, visitas al hospital, y acabó con un accidente de tráfico casi fatal.

Esto tampoco finalizó ahí para ella. Comenzó a ir a

la consulta de varios médicos que no paraban de prescribirle medicinas que la insensibilizaban de lo que estaba sintiendo. Más tarde, las medicinas le causaron ataques. Fue hospitalizada en repetidas ocasiones, y casi se muere en una sala de urgencias. En cierto momento, estuvo clínicamente muerta.

Fue una época horrible.

Durante ella, Jonathan se fue. Nunca ofreció ayuda. Nunca se disculpó. Y desapareció de nuestras vidas.

Mi gurú me había apuñalado y abandonado sangrando. El dolor no se podía explicar con palabras. Tenía que buscar mi propio consejo. Incluso hoy, la memoria aún escuece. Es la primera vez en mi vida que escribo sobre esta experiencia de una forma abierta.

Ahora, comprenderás que yo intente ver las experiencias de la vida como un símbolo. Así que me preguntaba por qué pasó esto. ¿Por qué Jonathan se volvió malo? ¿Por qué me hirió a mí y a las personas que le querían? ¿Qué hay de positivo en esto negativo? ¿Cómo puedo *convertir esto* en algo bueno?

Recuerdo que leí un pasaje que me ayudó mucho en uno de mis libros favoritos, *Breaking the Rules*, de Kurt Wright. Decía así:

«¿Te has dado cuenta alguna vez lo fácil que es mirar atrás sobre las situaciones que ocurrieron hace un año o más y ver la perfección que hay en ellas? Para la mayoría de nosotros es cierto hasta en situaciones que parecieron trágicas, horribles o incluso devastadoras en ese momento. Ahora, si es posible ver la perfección en aquellas cosas de hace un año, ¿no parece tener sentido que la perfección estuviera también allí en el momento en que ocurrieron?»

¡Uau! ¡Qué declaración tan liberadora! Te provoca a

buscar lo positivo en cada cosa, y buscarlo *ahora mismo*.

Así que di luz a la situación con Jonathan. Todo lo que puedo sacar en conclusión es que fue un regalo de libertad. Durante más de 10 años acudí a Jonathan cuando necesitaba ayuda. Bueno, había llegado el momento de ser mi propio sanador, mi propio mejor amigo y mi propio gurú. Era libre.

Me sentí mejor que antes. Estoy agradecido a Jonathan por ayudarme durante el tiempo que lo necesité, y le deseo lo mejor, donde quiera que esté. Ya no lo quiero o necesito en mi vida, pero estoy agradecido por el tiempo que pasamos juntos.

En cuanto a mi amiga maltratada, murió el 2 de octubre de 2004. Nunca se recuperó completamente de la traición, el dolor o la humillación de su experiencia con Jonathan. Trató de curarse a sí misma, y trató de olvidarle, pero durante los últimos tres años de su vida, sufrió. Sólo encontró paz en la muerte.

Mientras tanto, mis aventuras continúan y mi vida está llena de magia y milagros. ¿Cómo puedo permanecer claro y concentrado? Trabajo con mucha gente estos días para mantenerme en mi camino. Muchos de ellos están listados en la parte trasera de este libro.

Hay otros muchos sanadores, por supuesto. Mi único consejo es que confíes en tu intuición y no te conviertas en un adicto a tu sanador. La meta es la libertad. El único camino es tu conexión con el Espíritu.

Confía en ti mismo.

EL EXPERIMENTO: FUNDACIÓN DE MEDITACIÓN INTENCIONAL

¿Te unirías a mí para transformar el mundo?

Estoy buscando gente en todo el mundo para ayudar a cambiar la energía del planeta. Con la suficiente gente practicando el Poder de la Atracción, y utilizando la meditación que pretendo enseñar más abajo, podemos reducir el crimen, disminuir la violencia y aumentar la riqueza y la prosperidad de todo el que esté cerca de nosotros.

Cuando estaba en un programa de radio una noche y anuncié mi colosal plan para cambiar el mundo, me quedé sorprendido de saber después de gente de África, India, Irlanda, Nueva Zelanda, Australia, y de todas partes de Estados Unidos, que estaban dispuestos a ser voluntarios para ayudar.

Tuve la idea de este más que noble proyecto mientras leía *Permanent Peace: How to Stop Terrorism and War*

Now and Forever, de Robert Oates. Ese libro revela 19 estudios científicos que probaban que cuando había grullos de gente meditando, el crimen y la violencia de esa zona descendían. Oates escribe:

«La idea básica es simple: como las ondas de un charco i adiendo hacia fuera cuando cae un guijarro, las ondas tic orden y armonía irradian hacia fuera desde los grupos concentrados de expertos meditadores. Y la evidencia de esta idea se ha repetido en las estadísticas significativamente. No sólo consiguen que las señales de los problemas sociales disminuyan –como el crimen violento, los incendios, los accidentes de

tráfico, guerras, y terrorismo—, sin embargo las señales de la coherencia y el progreso aumentan. Con aplicaciones evidentes, por ejemplo, los niveles del mercado de valores, y los indicadores económicos se ha demostrado que todos ellos crecen.»

Observa esta última frase. Sugiere que la meditación ayuda a incrementar la riqueza. Con esto en la mente, decidí crear un conjunto global de «cubos» donde la gente aprendería cómo meditar para atraer riqueza intencionadamente. La idea es que cuantos más de vosotros os ayudéis a vosotros mismos, más ayudaréis también a los que os rodean. Y mientras los ayudáis, ayudáis al planeta.

Este es el noble propósito de la Fundación de Meditación Intencional. Es una fundación sin ánimo de lucro diseñada para enseñar una técnica específica de meditación a gente de todas partes del mundo, con el propósito de disminuir la violencia e incrementar la riqueza donde quiera que se practique. En el centro de este movimiento está el acontecimiento de 30 días que yo llamo El Experimento.

Cuando le conté a una amiga cercana que planeaba llevar a cabo un experimento de 30 días para ver si la meditación podía aumentar el nivel de prosperidad de la gente que estaba meditando, así como influir a todos los que estuvieran cerca de ellos, me preguntó algo interesante:

«¿Te has dado cuenta de que vas a llevar a cabo este experimento durante una guerra, cuando la gente está preocupada por su trabajo, su próximo día de paga, y quizá incluso su vida?»

«Realmente, eso es *por lo que* voy a hacer el experimento», contesté.

Esta breve conversación me intrigó, porque su pregunta asumía que los acontecimientos exteriores tienen el control. Por el contrario, tus ingresos no tienen que verse afectados por la guerra, la recesión, los recortes salariales, o el paro. No tienes que ser una víctima de las circunstancias. En mi mente, los acontecimientos externos son simplemente el resultado de lo que ya hemos hecho dentro de nosotros.

Repito: *Los acontecimientos externos son simplemente el resultado de lo que ya hemos hecho dentro de nosotros.*

Quizá atrajimos nuestra situación económica actual inconscientemente, pero ciertamente la atrajimos. No hay nada bueno ni malo en esta perspectiva. Simplemente, es.

Lo realmente maravilloso es que una vez que te hayas dado cuenta de que tú eres el creador, puedes crear la clase de vida que prefieras

Y eso me lleva al tema de este capítulo.

Estoy buscando gente que me ayude en lo que yo llamo El Experimento. Este acontecimiento de 30 días está diseñado para traerte más dinero, casi de manera mágica, pero solamente si haces tres cosas:

1. Registra dónde estás ahora en tus finanzas, y después, cuando El Experimento haya acabado, registra los cambios.
2. Medita cada día durante 20 minutos utilizando la técnica que voy a enseñarte.
3. Sigue las inspiraciones que recibas y/o las oportunidades que se presenten en tu camino.

Eso es todo.

Antes de contarte la técnica «MI», tratemos algunas bases para establecer el escenario de lo que está a

punto de suceder.

1. *Tú eres el creador.* Tal y como le dije a mi amiga, tú eres la fuerza creativa predominante de tu vida. Lo que te sucede está siendo creado en parte por ti. Lo estás atrayendo. Eso son buenas noticias. Esto quiere decir que puedes cambiar las apariencias para que encajen con lo que prefieres conscientemente. También significa que puedes ser, hacer o tener lo que puedas imaginar, porque la persona responsable de todo ello eres tú mismo.
2. *Tu creencia crea tu realidad.* Si haces esta técnica MI cada día pero aún crees que no funcionará para ti, entonces no te servirá. Tienes que creer que es posible cambiar. La creencia manda. La intención es el rey. Somos seres creyentes y los resultados son creaciones creyentes. Cambia tus creencias y cambiarás tu vida.
3. *Tus sentimientos son el combustible.* Tus sentimientos son lo que aprovisiona de combustible a tus creencias, deseos, esperanzas y sueños. Cuando estás preocupado, estás dando combustible a tu creencia de un resultado negativo. Cuando tienes fe, estás dando combustible a un resultado positivo. Tus sentimientos son las motivaciones que hacen que sucedan las cosas. Una creencia sin sentimiento es un pensamiento. Con sentimiento, es una intención.
4. *Cualquier cosa que digas después de «Yo soy» te define.* Te creas a ti mismo a través de cómo te defines a ti mismo. Pregúntate a ti mismo: «¿Quién soy?» y presta atención a tus respuestas. Eso es lo que estás creando. Cambia tus respuestas y

cambiarás los resultados.

Ahora veamos el proceso MI en sí.

«MI» viene de *Meditación Intencional*. La mayoría de la meditación no está dirigida. Es decir, la meditación es simplemente una quietud de la mente. En sí mismo y por sí mismo, esto es maravilloso.

Una vez tuve una camiseta que decía «Meditar no es lo que piensas». ¡Exacto! Si estás pensando, no estás meditando. La meditación tradicional está más allá del pensamiento, o detrás de él.

Pero la Meditación *Intencional* es una variación de la meditación tradicional. En el método MI, estás concentrado en un resultado específico. *Estás* pensando, y estás pensando con sentimiento. Una MI es una petición al universo, a través de tu intención consciente, para atraer un resultado específico.

En otras palabras, los que hacen meditación tradicional se sientan y simplemente observan sus pensamientos. Eso es la meditación de mi camiseta: «Meditar no es lo que piensas». Es un método maravilloso. Te animo a hacerlo.

Los Beatles hacían una forma de meditación popular en los sesenta llamada «MT», o *Meditación Trascendental*. En la MT se te da un mantra, o frase especial, para que la repitas una y otra vez mientras estás sentado. Este mantra mantiene tu mente ocupada para que tu ser pueda calmarse y relajarse. La MT es poderosa. Cuando la gente utilizaba la meditación para bajar los índices de criminalidad, como dijeron los 19 estudios independientes del libro de Oates, estaban haciendo MT.

La *MI* es diferente.

La MI está enfocada en conseguir un resultado. En-

tras en la meditación con una petición mental y un sentimiento, que amplificarás durante tu meditación. En otras palabras, una MI puede ser algo parecido a esto:

«Me veo a mí mismo al final de nuestro experimento de 30 días con mis objetivos de negocio mensuales conseguidos, estoy sintiéndome fenomenal, sonriente, quizá cantando o silbando, mientras siento el efecto vigorizador de haber atraído mágicamente más dinero fácilmente y sin esfuerzo.»

La declaración es tu intención.

Tu intención es lo que utilizas como una especie de mantra en tu meditación.

¿Estás conmigo?

Te pasearé a través de un método MI para ayudarte a hacer esto más claro:

1. ***Decide qué quieres conseguir.*** Hazlo creíble para ti. Recuerda, la creencia manda. Si no crees que puedas hacerlo, probablemente no lo conseguirás. Deja que lo sea un rato, pero también sé honesto contigo mismo. De nuevo, ¿qué quieres conseguir al final de los 30 días? ¿Cuánto más negocio o ingreso?
2. ***Escribe una declaración clara.*** Por ejemplo: «Al final del experimento de 30 días, tengo un ingreso extra de 15.000 dólares en el banco procedente de fuentes inesperadas». O quizá: «Al final del experimento de 30 días, tengo 20 nuevos clientes». Escríbelo ahora.
3. ***Siente cómo sería haber conseguido tu intención.*** Si ya tuvieras lo que dices que quieres, ¿cómo te sentirías? Entra en esos sentimientos. Saboréallos. Rodéallos. ¿Cómo los verías? ¿Cómo actuarías? ¿Cómo

sonreirías? Siente las sensaciones ahora.

Eso es todo.

Aquí lo tienes otra vez resumido:

Simplemente toma tu intención (lo que escribiste de lo que quieres), y toma los sentimientos de haberlo conseguido ya (siente el éxito ahora) y pasa 20 minutos al día empapándote de ello, simulando que ya ha sucedido todo.

Y nuevamente, eso es todo.

Así que, ¿cómo trabaja este simple método? ¿Cómo hace que tus intenciones se hagan realidad?

Brevemente diremos que estás haciendo una petición al universo. Estás situando tu pedido. Porque tienes claro lo que quieres y sientes lo que quieres, has racionalizado el proceso. El universo te escuchará y comenzará a orquestar los acontecimientos para ayudarte a atraer el deseo intencionado. Todo lo que tienes que hacer es prestar atención y seguir tus corazonadas. Confía en el proceso.

Como mencioné anteriormente, 19 estudios independientes probaron que la meditación puede reducir el número de crímenes. Estos estudios se referían todos a la Meditación Trascendental. Los que practicaban la meditación crearon un campo de paz que irradiaba y calmaba a todos, incluida mucha gente potencialmente violenta.

En la fórmula MI que acabo de describir para ti, estás aquietando la mente como en la meditación, e incluso mezclándola con todo lo que es, pero también estás poniendo una petición al universo. Esa petición irradiará y alcanzará a la gente que pueda ayudarte a conseguirlo. A partir de aquí, sucede la magia. Sé que

gran parte de esto puede parecer extraño, pero lo llamo un Experimento para que puedas averiguar conmigo cuán poderoso puede ser este sistema.

Ahora, si quieres algunas fuentes más para ayudarte a comprender este proceso, aquí tienes algunas importantes:

1. Regístrate en www.tut.com para ver las «Notas desde el Universo» de Mike Dooley. Sus mensajes te ayudarán a permanecer concentrado en tus objetivos. Son gratis.
2. Si tienes problemas para permanecer positivo, busca formas que eliminen esos bloqueos y tenerlo claro. Un buen e-book sobre este tema es de Stuart Lichtman y Joe Vitale (sí, yo). Visita www.anything-fast.com/?fid=outrageous.
3. Si estás interesado en investigar sobre los 19 estudios en los que la meditación hizo descender los índices de criminalidad, mira la versión mini e-book del libro *Permanet Peace* de Robert Oates, disponible en www.mumpress.com/p_k03.html#.
4. Si crees que es difícil conseguir dinero en tu vida, comienza a fluir dando dinero. Así es, da algo. Esto está explicado en mi libro *The Greatest Money-Making Secret in History*, disponible en www.Amazon.com.

Recuerda lo que tienes que hacer: 1. Escribe dónde estás en términos de ingresos actuales, y después del Experimento escribe los resultados.

2. Medita utilizando el método MI durante 20 minutos al día.

3. Sigue los impulsos, ideas y oportunidades que se presenten en tu camino.

¿Es fácil o no?

Sí, puedes crear cambios en tu vida.

Todo comienza ahora mismo.

Finalmente, para más información, incluidos recientes estudios de investigación *y* casos, o si estás interesado en ser el anfitrión de un centro de meditación en tu zona, por favor, visita ***www.IntentionalMeditationFoundation.com***.

*Debemos no hacernos dependientes de ninguna forma de riqueza en particular, o insistir sobre la llegada de ella a través de un canal específico, que es a la vez imponer una limitación *y* cerrar otras formas de riqueza y otros canales; pero debemos entrar en su espíritu.*

Juez Thomas Troward, *The Hidden Power*, 1902

LECTURAS Y AUDIOS SUGERIDOS

Libros, audios, cursos a distancia, e incluso *software* pueden ayudarte a mantener tu mente concentrada en lo positivo para que puedas atraer la riqueza (u otra cosa) que quieres. Los siguientes son mis sugerencias para que te diviertas más. Toma sólo el título que te llame la atención y disfrútalo. Cuando termines ese libro, audio, *software*, o curso, podrás seguir con los demás. Disfruta el viaje, amigo. Te espera una sorpresa. ¡Espera milagros!

LIBROS

Barrett, Dr. Rick. *Healed By Morning*. Houston, TX: Dream Weaver, 2002. Libro inspirador de mi amigo y quiropráctico. Véanse también sus otros libros.

Barton, Bruce. *What Can A Man Believe?* Nueva York: Bobbs-Merril, 1927.

Behrend, Genevieve. *Attaining Your Desires*. Austin, TX: Hypnotic Marketing, 2004. Un extremadamente raro libro que revela los secretos del universo. Léelo.

Bristol, Claude. *The Magic of Believing*. Nueva York: Pocket Books, 1994. Mi favorito de todos los tiempos sobre el poder de utilizar tu mente para atraer lo que deseas. Está publicado desde 1948. La primera vez que lo leí yo era un adolescente. Una obra maestra.

Butterworth, Eric. *Spiritual Economics: The Principles and Process of True Prosperity*. Lees Summit, MO: Unity, 1993. Una visión magistral de la riqueza. Excepcional.

Chopra, Deepak. *The Spontaneous Fulfillment of Desire*. Nueva York: Harmony, 2003. Bestseller que revela cómo todos nosotros estamos conectados y podemos atraer lo que elijamos.

Cutright, Layne y Paul. *You're Never Upset for the Reason You Think*. San Diego, CA: Enlightened Partners, 2004. Explica un proceso para tenerlo claro y liberar cualquier emoción limitadora.

Dahl, Lynda Madden. *Ten Thousand Whispers: A Guide to Conscious Creation*. Boston: Red Wheel, 1995. Expande la conciencia, lee también su libro, *Beyond the Winning Streak*.

Di Marsico, Bruce. *The Principles and Philosophy of The Option Method*. Nueva York: Option, 2004. El Método Option me ha influido más que cualquier otra técnica para tener claras mis creencias limitadoras. Cualquiera que desee explorar sus creencias necesita esta pequeña joya. Véase www.OptionMethod.com.

Dooley, Mike. *Notes from the Universe*. Orlando, FL: Tut, 2003. Inspirador. Vale oro.

Doré, Carole. *The Emergency Handbook for Getting Money Fast!* San Francisco: Celestial Arts, 2002. Un libro increíble. Lo que revela la autora son caminos estratégicos para aumentar tu energía y atraer literalmente el dinero hacia ti como si fueras un imán.

Doyle, Bob. *Wealth Beyond Reason*. Duluth, GA: Boundless Living, 2004. El mejor libro para manifestar la riqueza que yo conozco. Léelo. www.WealthBeyondReason.com.

Dwoskin, Hale. *The Sedona Method: Your Key to Lasting Happiness, Success, Peace and Emotional Well-Being*.

Sedona, AZ: 2003. Un precioso libro que explica un método simple y clarificador.

Dyer, Wayne. *Manifesting Your Destiny*. Nueva York: HarperCollins, 1997.

Dyer, Wayne . *El poder de la intención*. Barcelona: Grijalbo, 2005.

Evans, Mandy. *Travelling Free*. San Diego, CA: Yes You Can Press, 1990. Una pequeña guía sobre cómo tus creencias crean tu realidad y cómo cambiar tus creencias a través de un suave proceso de preguntas.

Fengler, Fred, y Todd Varnum. *Manifesting Your Heart's Desires, Book I and Book II*. Burlington, VT : HeartLight, 2002. Dos libros excelentes de expertos científicos que enseñan a la gente cómo manifestar sus deseos.

Ferguson, Bill. *Heal The Hurt That Sabotages Your Life*. Houston, TX: Return to the Heart, 2004. Ayuda a aliviar el problema clave que más afecta a tu vida.

Gallwey, Tim. *El juego interior del tenis*. Málaga: Sirio, 2006.

Gillett, Dr. Richard. *Change Your Mind, Change Your World*. Nueva York: Simon & Schuster, 1992. Una guía profunda para cambiar las creencias limitadoras en realidades positivas.

Muy recomendado.

Grabhorn, Lynn. *Excuse Me, Your Life Is Waiting: The Astonishing Power of Feelings*. Charlottesville, VA: Hampton Roads, 2003. Un libro realmente maravilloso sobre cómo tus sentimientos atraen tu realidad.

Gregory, Eva. *The Feel Good Guide to Prosperity*. San Francisco: LifeCoaching, 2005.

Harris, Bill. *Thresholds of the Mind*. Beaverton, OR: Center-pointe, 2002. Muestra un mapa hacia el

éxito.

Hawkins, David. *Power vs. Force: The Hidden Determinants of Human Behavior*. Carlsbad, CA: Hay House, 2002. Explica cómo la prueba muscular puede ayudar a revelar la verdad sobre cualquier cosa.

Hicks, Jerry y Esther. *Ask and It Is Given: Learning to Manifest Your Desires*. San Antonio, TX : Abraham-Hicks, 2004. Soy un verdadero seguidor de Abraham, conocido a través de mis amigos Jerry y Esther Hicks. Éste es su último libro.

Hicks, Jerry y Esther. *Sara and the Foreverness of Friends of a Feather*. Con una introducción de Joe Vitale. San Antonio, TX: Abraham-Hicks, 1995. Un delicioso trabajo de ficción que enseña cómo crear tu propio mundo a través de la ciencia de la creación deliberada.

Holmes, Ernest. *Atraer la riqueza y el éxito con la mente creativa*. Barcelona: Ediciones Obelisco, 2004. Clásico inspirador sobre cómo atraer riqueza a través del uso correcto de tu mente.

Houlder, Kulananda y Dominic. *Mindfulness and Money*. Nueva York: Broadway, 2002. Muestra un camino budista hacia la abundancia.

Hunt, Valery. *Infinite Mind*. Malibú, CA: 1996. Una visión científica de los sistemas de energía y las vibraciones humanas.

Jahnke, Roger. *The Healing Promise of Qi*. Nueva York: McGraw-Hill, 2002. Explica el Qi Gong y el taichí como sistemas de energía para mejorar la salud.

Kramer, Carolyn Miller. *Creating Miracles: Understanding the Experience of Divine Intervention*. Tiboron, CA: 1995. Este libro que te eleva la espiritualidad te enseña a crear tus propios milagros.

Una lectura fascinante.

Lichtman, Stuart, y Joe Vitale. *How to Get Lots of Money for Anything FAST*. E-book, 2002. Increíble e-book que revela los métodos de un genio para aclararse y poder conseguir resultados rápidos, www.anything-fast.com/?fid=outrageous.

Martin, Art. *Your Body Is Talking, Are You Listening?* Penryn, CA: Personal Transformation, 2001. Fascinante libro sobre cómo tenerlo claro a través de la medicina energética.

Murphy, Dr. Joseph. *El poder de su mente subconsciente*. Sevilla: Open Project, 2000. Merece la pena leer cualquier cosa de Murphy. Éste es un clásico.

Myss, Caroline. *Anatomy of the Spirit*. Nueva York: Three Rivers Press, 1997.

Neville, Goddard. *Immortal Man*. Amarillo, TX: DeVorss, 1999.

Oates, Robert. *Permanent Peace: How to Stop Terrorism and War—Now and Forever*. Fairfield, VA: Gates, 2002. Revela cómo un grupo de meditación puede disminuir el crimen. Fascinante.

O'Bryan, Pat, y Joe Vitale. *The Myth of Passive Income: The Problem and the Solution*. E-book, 2004. Un e-book sólo disponible en www.mythofpassiveincome.com.

O'Bryan, Pat, y Joe Vitale. *The Think and Grow Rich Workbook* es un e-book gratuito basado en el clásico de Napoleon Hill. E-book, 2004. Descárgatelo en www.InstantChange.com.

Pauley, Tom. *Im Rich Beyond My Wildest Dreams, I Am, IAm, IAm*. Nueva York: Rich Dreams, 1999. Simple e inspirador formulario para enviar tus peticiones al universo.

Ponder, Catherine. *The Dynamic Laws of Prosperity*.

Amarillo, TX: DeVorss, 1985. Un clásico. Lee todo lo suyo.

Proctor, Bob. *You Were Born Rich*. Toronto, Canadá: Procter, 1999. Un libro increíble sobre cómo desbloquear tus potenciales. También disponible como curso a distancia. Visita www.bobproctor.com.

Ritt, Michael, y Kirk Landers. *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*. Nueva York: Dutton, 1995. Inspirador.

Roazzi, Vincent. *Spirituality of Success: Getting Rich With Integrity*. Dallas, TX: Ñamaste, 2001.

Rutherford, Darel. *So, Why Aren't You Rich?* Albuquerque, NM: Dar, 1998.

Si quieres leer un libro que sacuda tus cimientos, toma una copia de su bomba nuclear del ego. Considerada como la continuación no autorizada del famoso libro de Napoleon Hill, *Piense y hágase rico*.

Ryce, Michael. *Why Is This Happening to Me—Again?* Theodosia, MO: Ryce, 1996. Implacable y maravilloso. Un poderoso libro para explorar los acontecimientos recurrentes de tu vida. De obligada lectura.

Scheinfeld, Robert. *The 11th Element: The Key to Unlocking Your Master Blueprint for Wealth and Success*. Hoboken, NJ: Wiley, 2004. Muestra cómo tu «Consejero Delegado Interno» puede ayudarte o detener tu progreso hacia la riqueza.

Staples, Dr. Walter Doyle. *Think Like A Winner!* Hollywood, CA: Wilshire, 1993. Excepcional.

Truman, Karol. *Feelings Buried Alive Never Die... Olympus, UT: 1991*. Revela un poderoso proceso de un solo paso para liberar los asuntos esenciales de tu vida para que puedas tenerlo claro para atraer lo que quieres.

Tuttle, Carol. *Remembering Wholeness*. Salt Lake City, UT: Elton-Wolf Publishing, 2003. Enseña un nuevo camino para tenerlo claro.

Vitale, Joe. *Adventures Within: Confessions of an Inner World Journalist*. Indianapolis, IN: AuthorHouse, 2003. Mi a veces sorprendente vida con gurús y sanadores.

Vitale, Joe. *The Greatest Money-Making Secret In History!* Indianapolis, IN: AuthorHouse, 2003. Este best-seller revela el antiguo secreto para aumentar tu riqueza.

Vitale, Joe. *The Hypnotic Library*. Dallas, TX: Nitro Marketing, 2003. Una enorme colección de e-books sobre escritura hipnótica y marketing hipnótico. Véase www.HypnoticLibrary.com.

Vitale, Joe. *The Seven Lost Secrets of Success*. Austin, T X : Hypnotic Marketing, 1992. Ahora va por la 11.^a edición y aún está cambiando el mundo, una persona cada vez.

Wilde , Stuart. *The Trick to Money Is Having Some*. Carlsbad, CA: Hay House, 1995.

Wright, Kurt. *Breaking the Rules*. Boise, ID: CPM, 1998.

AUDIOS

Anthony, Dr. Robert. *Beyond Positive Thinking* Hypnotic Marketing, 2004. Un audioprograma (leído por Joe Vitale). Quizá sea la mejor información de superación personal de todos los tiempos. Siete horas de sabiduría. Puedes escuchar una muestra en [www.BeyondPositive Thinking.com](http://www.BeyondPositiveThinking.com).

AttractWealth Automatically. Instant Change, 2004.

Un revolucionario audioprograma con música original de Pat O'Bryan que contiene información subliminal de este libro. Véase www.InstantChange.com.

The Holosync Solution. Centerpointe, 1997. Un probado set de audios para despertar tu cerebro hacia el autocontrol. Véase www.Centerpointe.com.

Think and Grow Rich Automatically. Instant Change, 2004. Es un maravilloso audio con música original de Pat O'Bryan que contiene información subliminal del trabajo clásico de Napoleon Hill. Véase www.InstantChange.com.

Vitale, Joe. *The Power of Outrageous Marketing/* Un programa de audiocasetes, con libro de trabajo. Nightingale-Conant, 1998. Te enseña los 10 secretos probados para la fama, fortuna e inmortalidad. Llama al 1-800-525-9000 o visita www.nightin-gale.com.

SOFTWARE

Abundance Activator. Una herramienta fácil para despejar los bloqueos para atraer la riqueza (o cualquier otra cosa), www.dreamsalive.com/abundance.htm.

The Journey to Wild Divine. Es el primero de una serie de aventuras interactivas para combinar la ciencia de la retroalimentación con una preciosa, encantadora y entretenida experiencia multimedia. Véase www.wilddivine.com.

Vitale, Joe, y Calvin Chipman. *Intention Creator.* Este *software* está diseñado para ayudarte a establecer tus intenciones y conseguirlas. Gratis en

www.intentioncreator.com.

CURSOS A DISTANCIA

Gage, Randy. *The Midas Touch*. Este es un curso de reprogramación para la prosperidad en 30 días. Véase *www.MyProsperitySecrets.com*.

O'Bryan, Pat, y Joe Vitale. *Meditate for Success*. Contiene un libro de trabajo y muchos audioprogramas diseñados para experimentar en 30 días, *www.instantchange.com*.

Proctor, Bob. *The Science of Getting Rich*. Es un curso (libro, libro de trabajo y 8 casetes), basado en el libro de Wallace Wattles de 1903 sobre la utilización de tu mente para aumentar tu riqueza, *www.bobproctor.com*.

Bob Scheinfeld. *The Invisible Path to Success*. Consigue una introducción gratuita de cinco lecciones de sus método en *www.buildbiztips.com/t.cgi/105588*.

Vitale, Joe. *Mercadotecnia Espiritual: Cómo ganar 1.000.000 de dólares o más en sólo este año*. Es un curso a distancia de Joe Vitale y un elenco de millonarios. Véase *www.mrfire.com*.

WEBSITES

www.AttractorFactor.com

www.MyProsperitySecrets.com

www.emofree.com

www.BobProctor.com

www.InstantChange.com

www.IntentionCreator.com

www. BeyondPositive Thinking. com
www. richbits. com
www. OptionMethod. com
www. TUT. com
www. Centerpoin te. com
www. totalsuccess4u. com
www. dreamsalive. com
www. WealthBeyondReason. com
www. HypnoticLibrary. com
www. MrFire. com
www. jyotish-yagya. com
www. yagna. by-choice. com
www. yajna. com
www. caroltuttle. com
www. Abraham-Hicks. com
www. prosperitynetwork. com
www. IntentionalMeditationFoundation. com

SANADORES, MENTORES Y ASESORES

Ann Marcus	<i>miracles22@aol. com</i>
Bill Ferguson	<i>bill@billferguson.</i>
<i>com</i>	
Kathy Bolden	<i>kj bolden @earthlink.</i>
<i>net</i>	
Mandy Evans	<i>mandy @mandyevans. com</i>
Dr. Roopa Chart	<i>info@charicenter. com</i>
Karol Truman	<i>Karol@healingfeelings.</i>
<i>com</i>	
Craig Perrine	<i>craig@easymiracles.</i>
<i>com</i>	

El poder de la Atracción

Carol Tutrie
com

carol@caroltuttle.

John Burton
net

jkburton @charter.

ACERCA DEL AUTOR

El doctor Joe Vitale, presidente del Hypnotic Marketing, Inc., una empresa de marketing de internet en Texas, ha escrito demasiados libros para nombrarlos aquí. Es autor del bestseller internacional *The Greatest Money-making Secret in History!*, el e-book bestseller *Hypnotic Writing*, y el audioprograma best seller en Nighthingale-Conant, *The Power of Outrageous Marketing* y muchos otros trabajos. Ha escrito libros para la Asociación Americana de Marketing, incluida *The AMA Complete Guide to Small Business Advertising*

There's A Customer Born Every Minute. Su más reciente libro, del que es coautor Jo Han Mok, es *The E-code: 47 Secrets for Making Money Online Almost Instantly.*

Joe también ha creado algunos programas informáticos, tales como *Hypnotic Writing Wizard* e *Intention Creator*. Recientemente ha hecho un curso a distancia titulado *Mer-cadotecnia Espiritual: cómo ganar 1.000.000 de dólares en sólo este año.*

El doctor Vitale vive actualmente en el Hill Country, a las afueras de Austin, Texas, con sus mascotas y su amada, Nerissa.

Para solicitar un catálogo *online* de sus libros y casetes, leer decenas de artículos suyos gratuitos o registrarse para recibir su popular e-newsletter, visita su página principal en

<http://www.MrFire.com>.

ELOGIOS A EL PODER DE LA ATRACCIÓN

«Tenía unas deudas enormes y había perdido mi trabajo y mi coche. Tras 48 horas de conocer los cinco pasos de Joe en *El poder de la atracción*, conseguí otro coche, que no me costó nada, y recibí mi primer proyecto como escritor *freelance*. En menos de cinco meses, la deuda estaba resuelta, pagué en efectivo un SUV nuevecito, comencé mi propio negocio en internet con éxito, encontré a mi futura mujer, y me trasladé al lugar soñado en Texas Hill Country. Este libro te ayudará a atraer lo que desees traer a tu vida, ¡rápido!»

Bill Hibbler, propietario, www.Gigtime.com

«Este libro realmente da capones a las personas y les hace pensar. Es el manual definitivo de autopermisio y ¡va a sorprender a muchos!»

Nerissa Oden, www.TheVideoQueen.com

«¿Por qué algunos tienen toda la suerte y consiguen todo lo que quieren, mientras que otros deben luchar por ello? ¿Hay un "secreto" que, sólo si lo sabes, puede cambiarte todo? Sí, claramente, y Joe Vitale sabe lo que es. Recomiendo enormemente *El poder de la atracción* a todo el que quiera cambiar su relación con el dinero y la prosperidad, o que sólo quiera divertirse leyendo a un gran escritor.»

Bill Harris, presidente, www.Centerpoint.com

«Comprende que esto no es sólo un libro. Tiene la llave para liberar al "genio" que hay en ti para que

El poder de la Atracción

puedas concederte tus propios deseos a medida que los necesites. Simplemente, éste es el único libro que necesitas para conseguir lo que quieras en tu vida. Cómpralo ya.»

Craig Perrine, www.easymiracles.com

«Si "trabajar duro" funcionara como estrategia para conseguir riqueza, entonces todos los que trabajan duro serían multimillonarios. Si simplemente soñar te hiciera conseguir todos tus deseos de corazón, entonces todos seríamos delirantemente felices (ya que todos soñamos, al menos cuando estamos dormidos).

Así que, ¿cuál es el secreto de la salud, riqueza y felicidad duradera? Joe Vitale lo sabe; yo lo probé; ambos hemos hecho que funcione (al igual que otro grupo selecto), y ahora itú también lo puedes hacer! Sólo tienes que leer este libro y seguir sus directrices sorprendentemente sencillas.»

David Garfinkel, autor, *Copywriting Templates*

«La extraordinaria habilidad de Joe Vitale para enseñar a través de este relato poderoso y agradable nunca ha sido tan eficaz como con *El poder de la atracción*. Todos los seres humanos de este planeta deberían leer este libro ya que la mejor lección que podemos aprender es la de nuestra infinita habilidad para atraer abundancia a través de vivir nuestros propósitos y pasiones. ¡Excepcional!»

Bob Doyle, creador, programa www.WealthBeyondReason.com

«Me encantan todos los libros de Joe Vitale y cuando leí *El poder de la atracción* supe, sin duda alguna, que él tenía otro libro ganador. Este es el

El poder de la Atracción

libro que todos habíamos estado esperando... que explica con simples términos los porqués y cómo atraer las cosas que quieres a tu vida. En su inimitable estilo, Joe cumple sin exageraciones. Es simplemente un libro brillante y de obligada lectura que responde a todas las preguntas y que dará la vuelta a tu vida.»

Terri Levine, M C C , PCC, autor y director general de

www.CoachingInstruction.com

«¡Adoro el trabajo de Joe Vitale! *El poder de la atracción* proporciona los secretos del éxito desde alguien que a través de fallar salió triunfante. Es una verdad profunda en una lectura fácil y divertida. ¡Utilízalo y cambia tu vida para siempre!»

Jillian Coleman, presidente, *www.GrantMeRich.com*

El espíritu es una sustancia que se forma a sí misma según tus peticiones, y debe tener un modelo sobre el que trabajar. Una cazuela de masa sirve tanto para hacer pan como para hacer galletas. Al espíritu le pasa lo mismo en cuanto a lo que pedimos.

Francés Larimer Warner, *Our Invisible Supply: Part One*,
1907

AGRADECIMIENTOS

Estoy agradecido a mis amigos Jerry y Esther Hicks por sus propuestas sobre el proceso de crear lo que se quiera. Estoy, desde luego, agradecido a Jonathan Jacobs por su trabajo como sanador, coach de milagros y amigo. Estoy también agradecido por la magia de

Ferguson. Linda Credeur fue la primera en creer en este proyecto, tal vez incluso antes que yo. Quiero agradecer a Bob Proctor su apoyo y creencia en mí y en este libro. Unos amigos especiales leyeron las primeras versiones de este material y me hicieron valiosas observaciones. Todos ellos merecen una ronda de aplausos: Jonathan Morningstar, Jennifer Wier, Blair Warren, David Deutsch, Bryan Miller, Nerissa Oden, Rick y Mary Barrett, y Marian Vitale. Jenny Meadows me ayudó con la primera edición. Matt Holt de Wiley me buscó y me convenció de crear este libro para ti. Mi grupo de Master Mind me apoyó y me aconsejó. Entre ellos están Bill Hibbler, Pat O'Bryan, Nerissa Oden, Jilian Coleman, Craig Perrine, Irma Facundo, Bryan Caplovitz, y Jay McDonald. Finalmente, estoy agradecido al Espíritu de la vida por dirigirme en cada momento.