

**ANDRES PIRA**  
CON EL DR. JOE VITALE

# **DE INDIGENTE A MULTIMILLONARIO**

**Los 18 principios para atraer la riqueza  
y crear oportunidades ilimitadas**

*Prólogo de Jack Canfield*



EDICIONES OBELISCO

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

Puede consultar nuestro catálogo en [www.edicionesobelisco.com](http://www.edicionesobelisco.com)

### **Colección Empresa**

DE INDIGENTE A MULTIMILLONARIO

*Andres Pira*

1.ª edición: mayo de 2021

Título original: *Homeless to Billionaire*

Traducción: *Raquel Mosquera*

Corrección: *M.ª Jesús Rodríguez*

Diseño de cubierta: *Isabel Estrada*

© 2019, Andres Pira

(Reservados todos los derechos)

Obra original publicada en inglés por Forbes Books,  
Charleston, Carolina del Sur, Estados Unidos

© 2021, Ediciones Obelisco, S. L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S. L.

Collita, 23-25. Pol. Ind. Molí de la Bastida

08191 Rubí - Barcelona - España

Tel. 93 309 85 25

E-mail: [info@edicionesobelisco.com](mailto:info@edicionesobelisco.com)

ISBN: 978-84-9111-720-9

Depósito Legal: B-8.219-2021

Impreso por CPI Black Print - Barcelona

*Printed in Spain*

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 por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org))

# Índice

Agradecimientos . . . . .	9
Prólogo . . . . .	11
Introducción. Historia de un milagro . . . . .	15
¡Demuestra que me equivocó! . . . . .	19
Principio #1. Lleva una vida enfocada . . . . .	23
Todos venimos de algún lugar . . . . .	23
Vivir sin enfoque . . . . .	24
Las elecciones dictan los resultados. . . . .	25
La voz que oyes cuando tocas fondo. . . . .	25
El día que creí haber despertado muerto . . . . .	26
Saber cuándo volver a empezar. . . . .	27
Empezar con un objetivo . . . . .	28
La diferencia del éxito . . . . .	29
Aplicar la definición de los objetivos a los negocios . . . . .	29
Los empleados que se fijan objetivos rinden mejor. . . . .	30
La anatomía de la atracción de la riqueza . . . . .	31
Estudio: Tocar el piano en tu mente. . . . .	31
Objetivos detallados «a todo color» . . . . .	32
Principio #2. Asume riesgos, responsabilidades y actúa . . . . .	33
¿Cómo les dices a tus padres que te vas y que no sabes si volverás? . . . . .	33
Riesgo más acción igual a crecimiento . . . . .	34
Pon tu vida en acción. . . . .	36

Riesgo y fracaso . . . . .	37
Pasa a la acción . . . . .	38
La ciencia del riesgo . . . . .	38
El arte de asumir riesgos. . . . .	39
Crea felicidad y seguridad . . . . .	40
El control mental lleva a la seguridad. . . . .	41
Actúa «como si» . . . . .	41
Principio #3. Céntrate en el «soy» . . . . .	43
Visualizar con emoción . . . . .	45
El poder del «soy» . . . . .	46
Cinco puntos de enfoque importantes del «soy». . . . .	47
Meditación y visualización. . . . .	49
Principio #4. Tiempo para pensar: Conviértelo en una prioridad. . . . .	51
Mi peor «fracaso» empresarial. . . . .	51
Aprender de los errores. . . . .	52
Tiempo para pensar . . . . .	54
Tiempo de respuesta . . . . .	54
Pasar tiempo a solas es una forma de autocuidado . . . . .	55
Principio #5. La celebración crea adicción al progreso . . . . .	57
Celebra los éxitos con los demás. . . . .	59
Celebra las cosas cotidianas . . . . .	59
Crea adicción al progreso . . . . .	60
Principio #6. La ley de la donación vibracional . . . . .	61
Da sin esperar nada a cambio. . . . .	62
Da esa emoción, recibe esa emoción. . . . .	63
Da primero lo que quieras recibir. . . . .	64
El budismo y dar con intención . . . . .	65
Dar es saludable. . . . .	65
Dar es adictivo. . . . .	66
Dar empieza por ti mismo . . . . .	67
Dar hace crecer a las empresas . . . . .	68
Principio #7. Gratitud. . . . .	71
Mostrar gratitud es muy fácil . . . . .	73
El efecto de la gratitud . . . . .	73
Gratitud en los negocios. . . . .	74

Activa tu actitud de gratitud. . . . .	75
Ejercicio: «Práctica de gratitud» . . . . .	75
Principio #8. Ten ideas tan descomunales que los demás se sientan incómodos. . . . .	79
Caso de estudio: Pensar a lo grande . . . . .	80
Café Famous . . . . .	82
Caso de estudio: Actuar con rapidez ante grandes ideas . . . . .	84
Siempre hay un camino más fácil. . . . .	84
Grandes ideas: Un juego de números . . . . .	86
Para pensar a lo grande, empieza poco a poco . . . . .	87
Principio #9. Sé apasionado. . . . .	89
Encontrar tu pasión . . . . .	90
Ejercicio: «Descubre tu pasión» . . . . .	91
Combina habilidades para descubrir tu pasión . . . . .	91
Principio #10. Domina tus emociones. . . . .	93
Encontrar una fuente de positividad. . . . .	94
Las emociones son positivas y negativas . . . . .	95
Acepta la negatividad y supérala. . . . .	95
Pierde el miedo para eliminar la negatividad . . . . .	96
Escala una montaña, literalmente. . . . .	96
Salta de un avión sin dudarlo . . . . .	97
Deja de preocuparte. . . . .	98
Rodea los objetivos de positividad . . . . .	99
Principio #11. Despierta esperando problemas . . . . .	101
Transformar los problemas en oportunidades. . . . .	102
Reformula la pregunta . . . . .	103
Haz una lluvia de malas ideas. . . . .	104
Desafía las reglas . . . . .	104
Usar a tu equipo para solucionar problemas. . . . .	105
Decisiones precipitadas . . . . .	107
Principio #12. Acoge la disculpa . . . . .	109
Pon energía positiva en disculparte. . . . .	111
Los beneficios de pedir disculpas . . . . .	112
Pedir disculpas es una habilidad. . . . .	113

Principio #13. Cuerpo en forma, mente más fuerte . . . . .	115
Las personas de éxito dan prioridad al ejercicio . . . . .	116
Hacer que el ejercicio te funcione. . . . .	119
Principio #14. Paga más, da más, gana más . . . . .	121
Paga más . . . . .	122
Los resultados de pagar más . . . . .	122
Aprender pagando menos. . . . .	123
¿Puedes permitirte pagar más? . . . . .	123
Da más . . . . .	124
Da más fe, confianza y vía libre . . . . .	125
Llena las experiencias del empleado de propósitos . . . . .	126
Gana más. . . . .	127
La microgestión te roba tiempo . . . . .	128
Principio #15. Imitación y orientación perfectas . . . . .	129
Imitar: El camino rápido hacia el éxito. . . . .	130
El éxito de Blue Horizon . . . . .	131
Encontrar un mentor . . . . .	131
Principio #16. Invierte en tus empleados. . . . .	135
Averigua qué es lo importante . . . . .	136
Los beneficios de invertir en tus empleados . . . . .	138
Principio #17. Valora la positividad por encima de los resultados . . . . .	141
Identificar el cáncer . . . . .	141
Cuando el cáncer en el lugar de trabajo es incurable. . . . .	143
La negatividad se oculta en la complacencia . . . . .	144
No toleres los chismes . . . . .	145
Los chismes destruyen la confianza y minan la moral. . . . .	145
Las habladurías obstaculizan el trabajo en equipo. . . . .	145
Política antichismorro. . . . .	147
Dejar ir la negatividad a través de la positividad. . . . .	148
Principio #18. Hacer. Estar. Ir. Tener. . . . .	151
Traer el futuro a tu presente. . . . .	152
No es una cuestión de dinero. . . . .	152
Crear una cultura basada en «Hacer. Estar. Ir. Tener» . . . . .	153
Al final «ellos dirán». . . . .	153
Empieza de inmediato pese a tu tamaño. . . . .	154

Voluntariado en grupo . . . . .	155
Habla alto y claro cuando hagas un reconocimiento. . . . .	156
Sé espontáneo . . . . .	157
Promueve el tiempo libre remunerado . . . . .	157
Ofrece formación continuada. . . . .	158
Aplícalo a nivel personal y profesional . . . . .	159
En conclusión . . . . .	161
Acerca de los autores . . . . .	163
Índice analítico . . . . .	165

*A mi querida madre, que falleció mientras terminaba este libro*

ANDRES



## Agradecimientos

¡Gracias al doctor Vitale por hacer realidad este libro! Eres mi mentor, mi modelo a seguir y mi amigo de por vida, y te estaré eternamente agradecido.

Gracias a Jack Canfield, Brian Tracy, Napoleon Hill, Bob Proctor y Charles Haanel. Fuisteis mis primeros maestros reales en la vida y a través de vuestros libros emprendí un largo camino de aprendizaje.

Gracias a mis hermanas y hermano: Anette, Linda, Alejandra y Kristian.

Gracias a mi padre por enseñarme desde muy pequeño la habilidad de la disciplina; me ha servido de mucho.

A mi querida hija, Valentina, por hacerme querer ser mejor padre y una mejor versión de mí mismo. Me inspiraste para guiar a muchas personas en este planeta hacia un nuevo despertar y para hacer que te sientas orgullosa de mí como padre. Es por ti que quiero ser una fuerza positiva.

## Prólogo

Tuve el placer de ser el tutor de Andres durante más de dieciséis años. La parte más interesante de ese proceso de tutoría es que ni siquiera sabía que lo estaba haciendo. Andres había estado estudiando mi trabajo durante muchos años y poniendo en práctica mis lecciones mucho antes de conocerlo y, cuando finalmente lo hice, ya era un hombre de éxito. Al hablar con él, descubrí que había leído tanto mi trabajo como el de otros maestros y había hecho todo lo posible para refutarlo (así es: *refutarlo*). He trabajado con millones de personas en todo el mundo que en general quieren aprender los principios que enseño, pero Andres era diferente: quería pruebas.

Un gran amigo mío, W. Clement Stone, dijo una vez: «La determinación del propósito es el punto de partida de todo logro». No podría haberlo expresado mejor. Un hombre sin propósito está perdido. Perdido, sin sentido de dirección. Me sorprendía que alguien tan joven como Andres entendiera perfectamente esta cita.

El famoso autor y presentador de radio Earl Nightingale decía que si un barco salía del puerto con alguien al mando que tuviera instrucciones precisas y un sentido claro de propósito, llegaría a su destino el 99 % de las veces. Sin una guía y sin nadie al mando, ni siquiera llegaría a salir del puerto. Andres lo sabía de forma innata, incluso en sus peores momentos. A muchas personas les lleva una vida adquirir este tipo de sabiduría. Como maestro de toda la vida, la historia de Andres me intrigaba mucho.

Hace años, comencé a crear el Consejo de Liderazgo Transformacional con algunos de los líderes, tutores, autores y cineastas transformacionales más poderosos que, como yo, querían abrir las mentes y los corazones de las personas

en todas partes. En mi sala de estar, formé un grupo de maestros que buscaban estudiantes a los que transformar. Nos hemos encontrado frente a muchos estudiantes en todo el mundo y me siento eternamente agradecido por ello. Imagínate mi sorpresa al conocer a un estudiante que comenzó tratando de refutar mis enseñanzas para acabar alabándome en público por ser parte de su transformación.

Durante años, Andres pasó sus días como un barco sin nadie a los mandos. Sin embargo, cuando finalmente encontró ese propósito y deseo, aplicó todo lo que había aprendido leyendo libros como *El secreto* de Rhonda Byrne y a partir de ahí continuó hacia delante pasando por altibajos, éxitos y fracasos. ¿Podría haber predicho que, como antiguo miembro del grupo, se convertiría en uno de los promotores inmobiliarios más célebres del sur de Tailandia y en multimillonario a una edad en la que la mayoría de las personas todavía están intentando decidir su carrera?

Cuando leí *De indigente a multimillonario* por primera vez, se me ocurrió que estaba surgiendo una nueva generación de líderes transformacionales. Líderes que exigen pruebas antes de acreditar conocimientos. Pruebas de que los conocimientos que adquieren en los libros pueden marcar la diferencia cuando se aplican en la vida real. Cuando leas la historia de Andres, te encontrarás pensando: «Eso ya lo sabía, pero nunca se me había ocurrido aplicarlo como él». *De indigente a multimillonario* es una recopilación de los principios del éxito más poderosos, mezclados con escenarios de la vida real, que proporcionan las pruebas que busca la nueva generación a la hora de decidirse por un líder al que seguir.

En los negocios, Andres desafía la lógica. Mientras que la mayoría de las empresas se centran en el resultado final, a menudo reduciendo los salarios de los empleados para ahorrar dinero, él cree en pagarles más. Si bien muchas empresas tratan a los empleados como trabajadores, Andres los trata como si fueran su familia con un sincero deseo de verlos triunfar y ayudarlos a comprender cómo deben aprovechar el poder del universo para mejorar todas las facetas de sus vidas.

Además, en una época en la que una generación de mileniales exige pruebas antes del cumplimiento, Andres ha dominado la fórmula para hacer que sus empleados crean en lo imposible. No he conocido a nadie que sepa ganar dinero, inspirar y potenciar el éxito como él. Cuando nos vimos por primera vez,

me reconoció (junto con otros, como el doctor Joe Vitale y Bob Proctor) su formación y su sed de aprender más.

El libro que tienes entre tus manos pone en primer plano la convincente historia de Andres y los principios modificados del éxito en una época en la que es más fácil ser escéptico que sentirse inspirado. *De indigente a multimillonario* trata sobre la donación vibracional, el poder de establecer objetivos, cómo pensar a lo grande, cómo aumentar las ganancias a través de la motivación de los empleados y cómo controlar tus emociones y eliminar cualquier aspecto negativo de tu vida. Su historia cruda y honesta es convincente y está ligada a prácticas y desafíos comerciales específicos para ayudarte a enfrentar tus miedos. Captura todo lo que ha aprendido de los gurús del desarrollo personal y todo lo que ha demostrado ser real en el mundo de los negocios. El resultado es un libro de negocios como ningún otro y unas memorias que te hacen dar un paso atrás.

Cuando escribí *Sopa de pollo para el alma*, nunca imaginé que más de un millón de personas leerían mi libro. Mi predicción es que cuando un millón de personas hayan leído el libro de Andres, no se sorprenderá porque él ha aprendido a esperar el éxito. Andres pide el éxito, cree que sucederá y lo logra. Así es como comenzó su viaje cuando no era más que un indigente en una playa, esperando que le llegara el éxito.

Lo que me ha enseñado Andres, el chico de la sopa de pollo, es que si el maestro hace bien su trabajo, es inevitable que éste se convierta en alumno.

JACK CANFIELD

Jack Canfield es el coautor de la serie  
*Sopa de pollo para el alma* y *Los principios del éxito:  
Cómo conseguir lo que deseas a partir de lo que tienes.*

## Introducción

### Historia de un milagro

*Todo lo que la mente de un hombre puede concebir, lo puede lograr.*

NAPOLEON HILL, *Piense y hágase rico*

¿Se puede aplicar esto al secreto de la riqueza?

¿Realmente puedes transformar tu vida y pasar de la supervivencia al éxito con sólo cambiar de opinión?

¿Es posible crear tus propias oportunidades?

La gente siempre me pregunta si *La ley de atracción*, *El secreto*, *Piense y hágase rico* y otros libros sobre los principios del éxito realmente funcionan de la manera en que están escritos.

La respuesta a todas estas preguntas, en resumen, es un sí rotundo. Este libro, *De indigente a multimillonario*, es una prueba de ello, de cómo un hombre pasa de una vida de indigencia en una tierra extraña a convertirse en multimillonario gracias tan sólo a él mismo, mejor dicho, en millonario no, en multimillonario.

Conocí a Andres Pira en 2017 cuando acepté participar en su primer seminario presencial en Tailandia.

A los veinte años, sin hogar, durmiendo en las playas de Tailandia, hambriento, frustrado y enojado por su situación, Andres no tenía ni idea de que en el peor momento de su vida encontraría la salvación. Por caprichos del destino, alguien le regaló un ejemplar del libro *El secreto*.

Si bien su éxito no tuvo lugar de la noche a la mañana, hoy dirige diecinueve empresas, tiene más de 200 empleados y es el constructor inmobiliario más

grande del sur de Tailandia. Andres continúa aplicando lo que aprendió en *El secreto* para obtener resultados más destacados y significativos. Esto es sólo el principio.

Aunque yo estaba allí para participar en su evento junto a otros conferenciantes invitados, lo convencí para que subiera al escenario por primera vez en su vida y compartiera su historia de cómo pasó de la supervivencia al éxito.

Luego, también lo convencí para que escribiera los 18 principios que usó para lograr su éxito. A continuación, le pregunté si podía ayudarlo a escribir un libro acerca de su historia, y aceptó.

Ahora mismo tienes ese libro entre tus manos.

A los treinta y seis años, aunque yo casi le doblaba la edad, ambos teníamos muchas cosas en común.

Yo también fui una vez indigente y estuve luchando contra la pobreza durante más de diez años. Pasé de no tener nada a tener algo, de no haber publicado nada a publicar, e incluso a aparecer en una película, lo que me llevó a obtener más logros de los que puedo enumerar aquí.

Pero yo sabía que todavía había mucho más que aprender de él. Quería saber exactamente qué había descubierto en su viaje desde las playas solitarias en las que vivía cuando estaba sin hogar hasta los increíbles y lujosos complejos turísticos de playa que ahora construye por todo el mundo. Apuesto a que tú también quieres saber cuáles son esos descubrimientos.

Andres es una inspiración para todos nosotros.

Déjame contarte una historia que Andres no te contaría; es una lección de amor y gratitud y de por qué tú también debes esforzarte por ser rico.

A principios de 2008, la madre de Andres contrajo una enfermedad terminal. Su madre se había sacrificado por él toda su vida y finalmente fue la persona que liberó su alma torturada al permitirle fracasar. Andres se enteró de que estaba enferma y dejó todo para estar con ella. Tras llevarla de Suecia a Bangkok, consiguió la mejor atención médica y se aseguró de que estuviera rodeada de las personas a las que amaba.

Su enfermedad era agresiva y los médicos le advirtieron de que le quedaba muy poco tiempo de vida, así que ella hizo dos peticiones antes de morir. En primer lugar, quería ver a su familia unida. La segunda petición era que quería morir en Suecia, el país que se había convertido en su hogar durante muchos años.

Andres comenzó a hacer llamadas telefónicas de inmediato. Contrató un avión privado, a un equipo de soporte vital de médicos y enfermeras para volar con ella y otros sanitarios para quedarse con ella en Suecia. No escatimó en gastos para cumplir con las últimas peticiones de su madre, incluso trajo a sus hermanas y su hermano de vuelta para que estuvieran junto a la cama de su madre en Suecia. Como familia, pasaron cuatro semanas con ella, día tras día, hasta que, finalmente, falleció en rodeada de su familia.

Cuando lees su historia, comprenderás por qué esto era algo que Andres tenía que hacer por su madre. Su capacidad para mantenerla, al final, fue una experiencia significativa para él en honor al impacto que tuvo su madre en su vida. Lo que aprendí de esta historia que me hizo llorar cuando me la contó fue que el amor y la gratitud son liberadores. El hecho de haber podido hacerle esos regalos a su madre no tenía precio. Su capacidad para tomar medidas tan extraordinarias para que eso sucediera, naturalmente, provino de su riqueza. La historia de su madre es un ejemplo de cómo el dinero es neutral, ni bueno ni malo; lo que marca la diferencia es cómo eliges usarlo. La riqueza te ofrece la opción de hacer cosas extraordinarias. Te animo a que aprendas sus principios de la atracción de la riqueza.

Mientras lees este libro, recuerda algo que realmente creo y me gusta decir: «Espera milagros».

DR. JOE VITALE

El doctor Joe Vitale es colaborador de *El secreto*

## ¡Demuestra que me equivoco!

Probablemente ya hayas escuchado los principios de la riqueza que estoy a punto de describir. Los leerás y pensarás: «Ah, ya lo sé». O tal vez nunca hayas leído sobre estos principios y los desestimarás por considerarlos de sentido común. Ambas reacciones son buenas.

Ya hace tiempo que aprendí por las malas que el conocimiento no es lo que nos da lo que queremos en la vida, sino el hecho de poner ese conocimiento en práctica.

Estás a punto de aprender a poner en práctica con claridad y facilidad los 18 principios para liberar todo tu potencial y obtener los logros que deseas.

Tardé años en aprender a fondo estos principios para atraer la riqueza. Como leerás, no comencé mi vida como multimillonario; tuve suerte de llegar a cumplir los dieciocho años. En uno de mis momentos más bajos, descubrí el poder del conocimiento a través de un libro. Al estudiar, aprender y poner en práctica los conocimientos adquiridos a través de muchos libros, convertí mi «estilo de vida de supervivencia» en una vida de abundancia y posibilidades. Los resultados que experimenté fueron asombrosos. Me sentía humillado y ahora me siento agradecido.

Quizás seas escéptico en cuanto a la ley de la atracción y la manifestación, especialmente en los negocios. Después de todo, millones de personas en todo el mundo han leído libros de motivación y no todas han podido ver los resultados como yo. La diferencia radica en llevar a cabo una *acción* específica.

Estás leyendo un libro de negocios elaborado a partir de un viaje de autodescubrimiento. Los principios que utilicé para la atracción de la riqueza y la creación de oportunidades ilimitadas en mi negocio estaban inspirados por el



enorme cambio que experimenté al usarlos en mi vida personal. La razón por la que mi historia conecta con personas de todo el mundo, así como con conferenciantes de prestigio mundial como el doctor Joe Vitale, es que estos principios no son teóricos, sino el resultado de años de estudio, de ensayo y error, y de ser lo suficientemente disciplinado como para mostrarme siempre abierto a los resultados. Como empresario de éxito, puedo decirte que aplicar estos principios a tu negocio generará resultados, y espero que compartirlos a través de mi historia personal te muestre cómo pueden ser sumamente efectivos también en tu propia vida.

*Tu pasado no se puede cambiar. El futuro es tuyo para moldearlo de cualquier forma que puedas imaginar.*

Las enseñanzas que contiene este libro no son mías. La mayoría han sido documentadas durante siglos y muchas, en estudios de investigación clínica recientes.

Son una combinación de más de veinte años de mi sed de conocimiento y comprensión extraídos de seminarios a los que he asistido y conversaciones individuales que he tenido el privilegio de mantener con algunos de los mejores expertos en éxito del mundo.

Lo que he hecho es modificar estos conocimientos para adaptarlos a mi propia vida y a mi negocio actual. He destilado la información y he agregado cosas. Lo más importante es que he vivido lo que enseño.

Toda esa información la he sintetizado en 18 principios, cada uno de los cuales está diseñado para crear oportunidades y atraer abundante riqueza. Puede resultar un poco incómodo al principio, pero confía y sé paciente. Pronto te darás cuenta de lo fácil que es aplicar cada uno de los principios. No te agobies tratando de poner en práctica los 18 a la vez. A medida que vayas leyendo, verás de forma clara cuáles puedes poner en marcha de inmediato y cuáles incorporarás más adelante. Cada principio tiene un valor único.

He pasado una década con algunas de las personas más exitosas del mundo que practican estos mismos principios. Ahora es tu turno. Al final, puede que los descartes todos. Recibiré de buen grado tus comentarios sobre tales afirmaciones y me reiré, porque eso es lo que pensé cuando comencé mi viaje. Tratar de desacreditar esos conocimientos me llevó a vivir una vida con la que la ma-

yoría sólo podía soñar. ¡Te reto! Adelante, demuestra que mis 18 principios no funcionan. Me muero de ganas por escuchar cómo han cambiado también tu vida para siempre.

*La mayoría de las personas sueñan con grandes logros; muy pocas despiertan y los cumplen.*

## Principio #1

# Lleva una vida enfocada

*Puedo ser lo que decido ser.*

CHARLES F. HAANEL, *La llave maestra*

### Todos venimos de algún lugar

Crecí convencido de que nunca llegaría a ser alguien a quien mis padres pudieran estar orgullosos de llamar «hijo». Este pensamiento negativo, injustificado, casi me mata antes de cumplir los dieciocho años y me llevó a la indigencia.

Nací en una pequeña isla colombiana en el mar Caribe llamada San Andrés, de ahí el origen de mi nombre. Mi padre había abandonado Suecia, su país natal, cuando era bastante joven y abrió un restaurante en esa isla rodeada de hermosas aguas azules. Fue allí donde conoció a mi madre. En ese momento, la isla no era un lugar seguro. Mi padre llevaba un revólver dondequiera que iba. Además, mis padres trataban de conseguir que sus hijos tuvieran una educación sueca. Estas dos cosas (la falta de seguridad y el deseo de una mejor educación para sus hijos) fueron las razones por las que mis padres hicieron el gran sacrificio para regresar a Suecia cuando mi madre se quedó embarazada de mi hermana.

Yo tenía tres años cuando mi familia se mudó, y sólo cuatro cuando mis padres se divorciaron. Nunca me explicaron por qué, pero podía escuchar vidrios y adornos rompiéndose tras la puerta de mi habitación mientras yo lloraba, me tapaba los oídos y rezaba para que aquello se acabara. Tenía muy claro que las cosas no iban bien entre ellos. Pensando en mi infancia, sólo tengo recuerdos fragmentados y muy pocos detalles de los lugares donde comenzó mi vida.

*A veces, un pasado más oscuro debe permanecer en el pasado para poder avanzar y crear un futuro más brillante.*

Mi padre era una persona estricta y me exigía que hiciera los deberes inmediatamente después de llegar de la escuela. Todas las tardes, cuando salía de mi habitación, tomaba uno de mis libros del colegio y me hacía preguntas para asegurarse de que había hecho bien los deberes. Quería pruebas de que conocía la información que necesitaba para aprobar mis exámenes. Una respuesta incorrecta y me enviaban de vuelta a mi habitación hasta que dominara todos mis deberes para esa tarde. Aunque había días en los que me molestaban los métodos duros y estrictos de mi padre, entonces, realmente, aprendí habilidades valiosas que entrarían en juego más adelante en mi vida. Le debo a mi padre mi sentido de la dedicación y de la disciplina a la hora de estudiar y adquirir conocimientos.

Las lecciones de mi madre, las que darían forma a mi vida, eran las que no se podían aprender en la escuela. Me las enseñó después de haberme marchado de casa.

Aunque mis padres estaban divorciados, vivían cerca el uno del otro. Los veía a los dos con regularidad y, si por casualidad me peleaba con uno de ellos, podía quedarme con el otro. En consecuencia, pasé innumerables noches vagando entre las dos casas y en algún lugar entre ellas, tratando de averiguar cuál era mi sitio.

Cuando era niño, me sentía consumido por la idea de que no tenía control sobre mi existencia diaria. De ese modo, en el espacio existente entre las casas de mis padres, forjé comportamientos impropios de alguien que escoge emprender el camino hacia una vida exitosa.

## **Vivir sin enfoque**

Mi reputación de chico duro era más importante para mí que la de chico inteligente. Aunque supiera las respuestas a las preguntas del maestro, nunca levantaba la mano. Era parte de la fachada que había creado y a menudo me castigaban por mal comportamiento en la escuela.

El famoso filósofo alemán Arthur Schopenhauer dijo una vez: «Los dos enemigos de la felicidad humana son el dolor y el aburrimiento». Sé que tenía

razón acerca del aburrimiento. El aburrimiento, junto con una mentalidad impulsiva, no me condujeron a tomar decisiones inteligentes. Me gané reprimendas por jugarretas como colocar pescado sueco de verdad (no los caramelos con forma de pez) en el conducto de aire de la escuela, lo que provocó tal hedor que tuvo que permanecer cerrada durante tres días.

¿Por qué estaba empeñado en dar valor a las cosas que me perjudicaban?  
¿Por qué me resultaba tan deseable ser destructivo?

La respuesta simple era que estaba viviendo una vida sin enfoque, sin saber lo que quería hacer, ser o tener en la vida. Caminaba por la vida sin conectar mis elecciones con las consecuencias.

## **Las elecciones dictan los resultados**

A los quince años abandoné la escuela secundaria y me volví adicto al estilo de vida juerguista. Cuando no tienes metas y sí una fuerte necesidad de sentir que te pasen cosas (buenas o malas), la fiesta siempre te encuentra, y mi vida era una gran juerga.

Rara vez pasaba un día sin beber en las calles de Estocolmo mientras la mayoría de los niños de mi edad estaban en la escuela. Desarrollé la capacidad de pasar los días con el cerebro nublado por el alcohol.

Mi pandilla de amigos compartía mis limitadas ambiciones, haciendo que pasar el rato en las calles fuera fácil. Pronto, los grupos de amigos que se iban juntos de juerga se convirtieron en bandas de amigos que peleaban, a veces entre ellos, a menudo con otras bandas. Había una regla en las calles de los barrios de Estocolmo: nunca muestras debilidad o miedo. Me gané mi credibilidad callejera al encajar numerosos golpes y nunca mostrar dolor, sin importar cuán destrozados estuvieran mis nudillos por golpear huesos.

## **La voz que oyes cuando tocas fondo**

La embriaguez continua embota los sentidos. De mi adolescencia, recuerdo tres acciones: evitar, beber y justificar. Como ya he dicho, no confiaba en llegar a ser algo de lo que mis padres se sintieran orgullosos, así que vivía sin metas es-

pecíficas. Me sentía como si ya hubiera fracasado, entonces, ¿por qué trabajar para lograr algo? Me encontraba, por defecto, en el camino de convertirme en un alcohólico de por vida, a uno o dos errores más de acabar en la cárcel o, peor aún, en la tumba. Sabía lo que era ser arrestado, pelearse, dejarse llevar por los excesos o causar problemas sin motivo alguno. A los dieciocho años, me preguntaba si llegaría a cumplir los diecinueve.

## **El día que creí haber despertado muerto**

A medida que crecía y me fortalecía físicamente, también lo hacía mi rabia.

Las peleas callejeras y en los bares eran cada vez más frecuentes e intensas. El primer punto de inflexión en mi vida fue despertarme en los escalones de un edificio abandonado, con la cabeza palpitando, la ropa sucia y sin tener ni idea de dónde estaba ni cómo había llegado allí, preguntándome en voz alta: «¿Estoy muerto? ¿Me he muerto?».

Pasé un día entero en esos escalones. Sentía que mi cuerpo estaba desconectado de mi cabeza y estaba tumbado sobre vidrios rotos. No podía quitarme de la cabeza la idea de que me había despertado muerto y estaba sentado en la escalera de los difuntos.

Cuando regresé a mi casa, la expresión del rostro de mi madre era indescribible. Sin que ella dijera una palabra, pude sentir su dolor, preocupación, decepción, desesperación e ira fluir a través de mí. Aquello me dolió más que cualquier golpe que hubiera recibido.

Cuando mi padre se enteró de que había regresado, él y mi madre discutieron sobre «qué hacer con Andres». Me llevaron de nuevo a mi antigua habitación de inmediato, como si fuera un niño pequeño, lloraba a mares y me tapaba los oídos con las manos.

Estaba en una encrucijada. Comencé a temer que mi madre se sintiera responsable si me pasaba algo, que de alguna manera ella pudiera creer que había apoyado las formas de diversión que habían matado a su hijo. Por otro lado, no quería vivir según las estrictas reglas de mi padre. Lo más importante era que ya no quería ser el centro de sus discusiones. Tenía que empezar a asumir responsabilidades por mí mismo, así que decidí conseguir mi primer trabajo. Cuando has tocado fondo, ésa es una decisión monumental.

## Saber cuándo volver a empezar

El primer trabajo que conseguí en Suecia fue en una oficina de telemarketing que vendía tarjetas SIM de prepago, debía hacer entre doscientas y trescientas llamadas durante ocho horas todos los días. Odiaba mi trabajo. Me encontraba en una oscuridad constante, de forma metafórica en mi mente, pero de forma literal en mi existencia, ya que mi horario laboral era desde el mediodía hasta las nueve de la noche. Cuando terminaba de trabajar ya había oscurecido y hacía frío afuera. Odiaba todo de ese trabajo. También me había comprometido a salir de fiesta sólo los fines de semana, por lo que tenía un contacto mínimo con otras personas durante la semana. Para conservar un trabajo, no salir de fiesta, beber ni pelear tuve que separarme de los amigos con los que me divertía durante nuestros tiempos de pandilleros. Me aislé y no tenía vida social fuera de mi horario laboral.

Mi nuevo estilo de vida responsable me llevó a un estado de depresión que nunca creí posible. Me faltaba motivación, así que estaba dispuesto a permanecer en un trabajo que me deprimía. Tenía que alejarme de mis amistades y dejar de salir de fiesta para mantener el rumbo, pero me encontraba solo y aislado.

Peor aún, la situación creó un espacio en mi mente que albergaba resentimiento, frustración, autocompasión e ira. Mis pensamientos siempre estaban impregnados de esos sentimientos.

Encontraba cualquier excusa para no ir a trabajar, lo que provocó mi despido. Culpé de inmediato a la empresa, a mis superiores y a los clientes. Me decía a mí mismo que el resultado no era culpa mía. Es lo que todos nos decimos cuando no asumimos responsabilidad alguna.

Creía que, sin una educación excelente, nunca podría conseguir un buen trabajo, así que me sentía estancado.

Mi médico me recetó tres antidepresivos diferentes. Feliz de escapar de mi día a día, empecé a tomar los medicamentos, lo cual empeoró las cosas. Me aislé completamente del mundo, estaba tan paranoico con la idea de que alguien iba a venir por mí que me quedaba junto a la puerta de mi casa, a menudo durante horas, esperando a que «ellos» llegaran. Sufría una auténtica crisis mental.

En la oscuridad, en mi punto más bajo, escuché una voz que decía: «Tú eres alguien mejor». Esa voz que escuchaba se volvía cada vez más persistente.

La voz, que ahora sé que es el universo, intentaba decirme algo, pero yo no estaba preparado para oírlo. Podía escuchar a la voz diciendo: «Eres alguien mejor», pero no sabía qué hacer con esa información. Entonces, como suele suceder, el universo cambió de táctica.

Ese mismo año falleció mi abuelo. Así, sin esperarlo. El impacto fue como si hubiera caído sobre mí una tonelada de ladrillos. Su muerte dio paso a un pensamiento estruendoso en mi cabeza: «Nunca seré alguien mejor a menos que escape de aquí».

Sabía que tenía que dejar todo aquello atrás si quería tener alguna posibilidad de supervivencia. En el fondo, mi instinto sabía que tenía que desaparecer y encontrar lo que realmente quería en la vida. Necesitaba distanciarme de todo para obtener una nueva perspectiva.

Dos meses después, el universo volvió a llamar a mi puerta. Mi abuelo nos había dejado a mi hermana Linda, a mi hermano Kristian y a mí, 2 000 dólares a cada uno. Cuando mi padre me entregó el cheque, me dijo que lo guardara para mi educación o en una cuenta de ahorros para años posteriores. Mientras sostenía los 2 000 dólares en mi mano, tuve una idea inspiradora. Podía usar ese dinero para volar, comprar un billete de avión y desaparecer. Podía obligarme a mí mismo a empezar de nuevo.

No tenía ni idea de adónde me llevaría ese billete de ida, o qué haría cuando llegara allí, o cómo sobreviviría sin conocer a nadie. Descarté cualquier duda presente en mi cabeza. La voz que escuchaba ahora decía: «No te preocupes por el “cómo”».

## **Empezar con un objetivo**

Saber *exactamente* lo que quieres en la vida es el primer principio de la atracción de la riqueza. Debes decidir los objetivos específicos que quieres alcanzar y tener muy claro esos objetivos y cuál es su importancia en tu vida. La clave es mantener ese objetivo en primer plano y estar abierto a ajustarlo a medida que surjan nuevas oportunidades. ¿Acaso yo tenía claro esto cuando compré ese billete de avión? ¡Para nada!, pero estoy agradecido de que el universo lo supiera por mí.

Lo que sí entendía era que tenía que enfocarme exactamente en lo que quería hacer, ser y tener.



## La diferencia del éxito

He estudiado a maestros del éxito como Jack Canfield, el doctor Joe Vitale, Brian Tracy, Napoleon Hill y otros, leyendo sus libros y asistiendo a sus seminarios. Hace tiempo descubrí que estos exitosos líderes comparten un rasgo con algunas de las personas más ricas del mundo: suelen escribir sus objetivos. La investigación lo respalda, los maestros lo predicán y mi propia experiencia me lo ha demostrado: anotar los objetivos no es negociable. Cada año escribo ciento un objetivos que lograré en los próximos doce meses. ¡Funciona! Y hago que este acto sea una gran parte de la gestión de mis empresas.

Abandoné mis estudios en la escuela secundaria y me convertí en un miembro de una banda callejera que no tenía el apoyo de una familia adinerada. He estado sin hogar, en bancarrota y deprimido, pero he logrado un éxito increíble a pesar de estas limitaciones. No soy tan diferente a los demás. El enfoque que tengo en mis objetivos y la disciplina que aplico sobre ellos me permite atraer riqueza y oportunidades ilimitadas a mi vida. La definición de los objetivos es una acción poderosa.

## Aplicar la definición de los objetivos a los negocios

Cuando se le pregunta a la mayoría de las personas acerca de sus metas, no están seguras de ellas o no pueden articularlas de una manera claramente definida. Parte de mi éxito en los negocios proviene de enseñar a mis empleados cómo soñar e identificar sus metas a través de un ejercicio de definición de objetivos:

1. Escribe todas las cosas que no quieres en la vida.
2. Una vez que no te quede nada por escribir, dibuja una línea después de la última cosa que no quieres en la vida.
3. Luego, en otra hoja de papel, escribe lo contrario de lo que acabas de escribir. Por ejemplo, si escribiste: «No quiero ser pobre», en la otra hoja de papel escribe: «Quiero ser rico». Si escribiste: «No quiero estar solo», escribe lo contrario: «Quiero tener una relación». Y así sucesivamente: no quiero estar enfermo – quiero estar sano; no quiero quedarme atrapado aquí para siempre – quiero viajar y ver cosas nuevas...

4. Una vez que hayas completado tu lista opuesta, haz una tercera lista: «¿Qué puedo empezar a hacer hoy?». Esta lista está destinada a aportar detalles específicos a cada cosa que deseas en la vida. Por ejemplo: «¿Qué puedo hacer hoy que me guste y me haga rico?». Otra opción sería: «Si no quiero estar solo, ¿qué tipo de actividades, trabajos y pasatiempos podría hacer hoy que me permitan tener una gran presencia social y vida amorosa?»; o: «Si quiero estar sano, ¿qué deportes o ejercicios disfrutaría que tengan un impacto positivo en mi salud?».
5. Una vez que hayas creado la lista «¿Qué puedo hacer hoy?», marca con un círculo las cinco frases principales que más te inspiren y agrega una línea de tiempo razonable para dar pasos hacia estos objetivos. Luego, marca con un círculo las siguientes cinco y así sucesivamente hasta que todo esté marcado con fechas límite.
6. Haz que tu lista final sea accesible para que, cuando comiences a tomar medidas, puedas ajustar los detalles y los plazos de la lista.
7. Pensar en lo que no deseas y transformarlo en lo que sí deseas crea una base para la construcción de metas con intenciones y acciones reales. También te prepara para vivir en la positividad, que es algo más que tener pensamientos positivos. La ciencia apoya la definición de objetivos.

## **Los empleados que se fijan objetivos rinden mejor**

Sentarse con los empleados para discutir sus objetivos tiene un impacto sustancial en los resultados, tanto desde una perspectiva motivacional como desde una perspectiva de rendimiento.

Uno de mis mejores agentes comenzó en nuestra organización hace seis años sin metas o deseos reales en la vida. Estaba ansioso por aprender y se adaptó bien a las lecciones que le ofrecí. Terminó escribiendo 92 objetivos que quería cumplir y poner en práctica. Con esta estrategia probada, había logrado 83 de 92 objetivos en menos de seis años.

## La anatomía de la atracción de la riqueza

Existe una conexión entre lo que visualizamos en la mente y lo que hacemos realidad con nuestras acciones físicas. A través de la visualización, podemos alterar la fuerza de nuestras ondas cerebrales para ayudarnos a conectar lo que deseamos con nuestra capacidad física para lograrlo. A esto lo llamo «anatomía de la atracción de la riqueza».

### Estudio: Tocar el piano en tu mente<sup>1</sup>

Una investigación de la Universidad de Harvard se centró en el cerebro y en cómo lo afectan los pensamientos haciendo tocar el piano a dos grupos de personas, uno en realidad y otro mentalmente. Los integrantes de ambos grupos tenían el mismo intelecto y ninguno había sido preparado para tocar el piano. A un grupo se le dijo que tocara escalas todos los días. El otro grupo debía tocar simplemente pensando en tocar las mismas escalas en el piano que el primer grupo.

Antes del estudio se realizaron exploraciones para medir la actividad cerebral y, después, a los participantes de ambos grupos se les escaneó el cerebro por segunda vez. Los escaneos medían cualquier cambio estructural como resultado de tocar el piano, tanto de forma imaginaria como real.

En ambos grupos, la parte del cerebro correspondiente a los movimientos de los dedos (al tocar el piano) mostraba un crecimiento considerable. Esto evidenció que el simple hecho de pensar en tocar el piano tenía el poder de cambiar el cerebro de los participantes como si hubieran estado tocando las escalas físicamente durante todo el tiempo.

*Dar forma a tu realidad requiere visualizar tu futuro con detalles a todo color.*

---

1. Pascual-Leone, A., Nguyet, D., Cohen, L.G., Brasil-Neto, J.P., Cammarota, A. y Hallett, M.: «Modulation of muscle responses evoked by transcranial magnetic stimulation during the acquisition of new fine motor skills», *Journal of Neurophysiology*, 74, n.º 3, septiembre, 1995, pp. 1037-1045, doi: 10.1152/jn.1995.74.3.1037

## Objetivos detallados «a todo color»

No seas poco preciso al establecer tus objetivos como, por ejemplo: «Quiero ser rico» o «Quiero estar sano». Ésas son sólo las primeras frases del párrafo que detalla tus objetivos. Cuando establezcas un nuevo objetivo, pregunta y responde siempre estas tres preguntas:

1. ¿Cómo será esa cosa o experiencia en detalle cuando lo reciba?
2. ¿Cuánto tiempo me doy para alcanzarlo?
3. ¿Cómo me sentiré y actuaré cuando lo consiga?

Un ejemplo podría ser: quiero ser rico, quiero ganar 50 000 dólares extra este año y quiero hacerlo en los próximos cuatro meses a más tardar. Quiero poder comprobar el balance de mi cuenta bancaria y ver 50 000 dólares adicionales este año y todavía en la cuenta. Sentiré alivio, felicidad, alegría y paz por tener esos ingresos extras y poder cuidar de mi familia y saldar mis deudas.

Las imágenes mentales claras y vívidas son esenciales para crear oportunidades en tu vida. No es necesario que comprendas cómo alcanzar tus metas, sólo ten claro lo que quieres exactamente y cómo te sentirás cuando las alcances.