

# La voz de mi alma en negocios del siglo XXI

- El acceso a la propia persona y a las demás personas-  
Automotivación
- Gran meta, gran resultado.
- Confía en ti.
- Tener el estado de ánimo que se desee.
- El arte de comunicar y de hablar en público.
- Los secretos de la salud y de la larga vida.
- La excelencia espiritual y física.
- La contribución útil para la sociedad.
- El ahorro y los ingresos.
- Amor por el trabajo y profesionalidad.
- Pensar siempre en positivo.
- Un episodio sobre nuestro gran cambio.

## Capítulo 1.

El acceso a la propia persona y a las demás personas-  
**AUTOMOTIVACIÓN**

He observado que cualquiera de nosotros desarrolla aptitudes y hace esfuerzos inimaginables cuando no tiene elección, cuando todas las cartas están sobre la mesa y la victoria es la única salida.

A través de los milagros de nuestra mente demostramos la capacidad fantástica de trabajar que tenemos. Si nos paramos a pensar, observamos lo que sucede en nuestra propia vida o a nuestro alrededor cuando la salud de algún familiar o alguien cercano depende de nuestras acciones.

Personalmente he empleado muchas veces este simple método de automotivación. Las circunstancias me las ha puesto la vida misma. Cuando tengo que hacer algo insignificante, aburrido, o arriesgado y mis emociones y fuerzas llegan al límite, me digo a mi misma:

“¡Si no puedo hacerlo entonces me obligaré a hacerlo!” Se que el estilo de vida de mis más cercanos depende de mi inteligencia, mi capacidad, mi trabajo, de mi resistencia y que tengo el deber de llevar a cabo esta carga agradable o no tanto, aburrida y difícil. Me lo imagino todo en colores vivos, como un juego, iy entonces algo sucede!, aparecen soluciones para cualquier situación.

Hoy se que las posibilidades del ser humano no conocen limites. Nosotros mismos nos ponemos limites y buscamos fuerza en el exterior, cuando ella existe desde siempre en nuestro interior y por eso nos cuesta tanto reconocerla.

El problema de la automotivación normalmente aparece para aquellos que han subido un nivel en su evolución y han salido de su zona de confort.

La mayoría tiende a pararse en aquel escalón intermedio. Parece ser que lo ven como un nivel sin vida (una voz en su interior les dice que no es esto lo que desean) pero que no pueden hacer nada. ¿Por qué serán así de inertes? La primera y principal causa es la pereza, la segunda es el miedo de perder aquel poquito que ya se tiene, el miedo ante lo desconcido, la tercera es el estereotipo “vive igual que los demás”, y la cuarta causa es un concepto erroneo sobre qué y cómo se obtiene.<sup>[1]</sup><sub>[SEP]</sub>

Las personas no han sido educadas qué es más fácil ganar mucho dinero que poco dinero, qué lo mejor es fijarse desde el principio una meta importante.

Supongamos que das un pequeño paso hacia delante. Empiezas a ganar el doble y tu vida cambia ligeramente. Si, vas a conducir un coche mejor, te vas a comprar una casa más grande que satisfaga tus crecientes necesidades, y todos los gastos que estas necesidades generen absorberán sin sentido los ingresos extra.

Los cambios importantes se producirán cuando tú ganes cien o mil veces más que ahora. Podrás entrar en un interesante juego de autodesarrollo, tu nivel de libertad crecerá, podrás recomendar a otras personas algunas de las obligaciones que hoy en día te agobian

(como, por ejemplo: contratar a alguien que cuide tú casa, que cocine para ti...).

Para ser franca yo he tenido suerte, la automotivación nunca representó un problema para mí. En mi infancia, no se por qué, no me han insuflado “las verdades evidentes” como: sé una persona de perfil bajo, no destaques, vive como los demás...al contrario me parecía que me pedían demasiado.

Toda mi vida, al principio por instinto después de manera consciente, incluso me vi obligada a no perder el tiempo con pequeñeces...no recuerdo muchos momentos dedicados a las pequeñeces ni siquiera en mi infancia.

Las personas se limitan a metas mediocres de la vida: “construye una casa, planta un árbol, educa a tu hija o hijo”. Nada de esto me representaba, recuerdo una conversación en mi casa; me decían que me limitara igual que mis hermanas, a tener un marido, una casa y cumplir las tareas típicas de ama de casa. Intenté encontrar respuestas a lo que veía u oía a mi alrededor, pero no había nada que me contentara, sabía que podía más, que existía algo que pudiera llenar el vacío que sentía por dentro. Quiero dejar verdaderas huellas, que se vea mi paso por esta vida y en este mundo. La vida sin acción, sin éxitos sería mi fin.

Para mí el descanso es algo peor que la muerte. Estar en plena acción, las ideas nuevas y brillantes, los resultados inmediatos, son el oxígeno que he respirado toda mi vida y no me cansaré de respirar nunca.

¿Cómo puedes tú obtener semejante impulso? Cualquier gesto de automotivación empieza con el deseo de tener una **vida mejor, interesante, brillante, feliz.**

Supongamos que sabes que existen cinco claves. Y estas claves son unas llaves mágicas que te van a ayudar en este proceso de automotivación. ¿Crees que abrirías las cinco puertas secretas correspondientes para cambiar tu vida?

Te voy a explicar cual es el papel de las cinco llaves y cuales son estas. ¿Estás preparado? Si sigues leyendo, supongo que sí.

---

**La primera clave.** La primera clave para el comienzo del proceso de automotivación son **tus SUEÑOS**. Alguien dirá: “sueños en mi vida he tenido bastantes. Soñaba con ser rica, feliz, tener buena salud, ser amada. Han quedado heridas profundas que causan mucho dolor, por culpa de la sórdida y monstruosa realidad.

Me gustaría mencionar y definir la categoría propiamente dicha. **“SUEÑO”**. No es solo una ilusión, es pasión, son las imágenes más claras que tú dibujas una y otra vez en tu mente. Los símbolos de tú éxito son los objetos y bienes que sueñas obtener.

Esta es la cima del desarrollo espiritual.

Un verdadero sueño te inspira, te llena de energía. Permíteme hacerte una sencilla sugerencia: sueña lo más a menudo posible, sueña de tal forma que las emociones estén a flor de piel, que en tu corazón se encienda la llama y tu alma esté repleta de pasión y ambiciones. Este es un ejercicio básico, de iniciación para despertar tu *yo* más profundo y ponerlo en acción.

No te desanimes si en los primeros días de la semana o del mes tus ejercicios no te determinarán a emprender acciones excepcionales. No te asustes. Sigue soñando, hazlo muchas veces, hazlo con pasión, y llegado el momento, se encenderá la llama de tu energía. Empezarás a hacer cosas que no has hecho nunca antes. No sentirás cansancio alguno, el tiempo te va a parecer poco, todo va a ser muy interesante. Empezarás a trabajar con cien veces más eficacia y energía.

El límite de las posibilidades de los seres humanos es el límite del pensamiento y de los sueños.

¡Aspira con ímpetu! Ignora el pensamiento de que falta algo; esto es algo extremadamente importante. Para las personas más ricas del mundo las carencias no fueron un impedimento. Ellas transformaron los obstáculos en oportunidades para triunfar. Los milagros no existen, pero nosotros podemos transformar nuestra vida en un milagro. Todas las cosas grandiosas se hicieron porque un soñador lo intentó una y otra vez hasta que encendió la llama de aquella energía vital para cumplir los sueños. De igual manera, tu gran sueño es capaz de encender una energía sin precedentes y de inspirarte para emprender acciones de grandes proporciones.

**La segunda clave.** La segunda clave importante es **La fé en uno mismo.**

Que sepas y recuerdes qué tú eres una persona especial, distinguida, talentosa y que tus sueños se harán realidad.

La fé es una cualidad que no depende de las circunstancias externas, sino de un entrenamiento interno y depende de tu propia persona. La fé se puede acumular y entrenar muy fácil.

Repite cien veces al día: **“Tengo fé en mí”** y tu vida cambiará para bien. Las herramientas más útiles para el desarrollo de la fé son: los libros, los videos, los audios, los cursos que tienen analogías. He leído mucho y he escuchado muchos audiolibros con este tema y podría recomendar lo que a mí me ha sido muy útil: los libros escritos por Niculina Gherghita, Louise L. Hay, John C. Maxwell, Antony Robins y otros más.

Lee libros que te ayudarán a recuperar la autoconfianza. Te recomiendo con todo mi cariño que leas un libro a la semana.

**La tercera clave.** La tercera clave es la **CLARIVIDENCIA.**

Es tu capacidad de ver tus metas, es una mirada al futuro de tu mente. Imagina que tus pensamientos son un rayo de luz capaz de dispersarse incluso en la oscuridad y focalizar un objetivo lejano. La mayoría nos equivocamos, damos importancia a lo que tenemos en

cierto momento: cuanto dinero, cuantos bienes, que tipo de estudios, que relaciones, la edad, etc.

Creeme, todo esto no es tan impoartante. Si piensas una y otra vez en lo que no tienes entoces estas condenado al fracaso.

Centrate en lo que DESEAS y no pienses en lo que no tienes, de otra forma entrarás en un circulo cerrado e infernal. Si sobrecargas tu cerebro analizando tus carencias, irás debilitandolo y no podrás desarrollar su potencial creativo o lo bloquearás con información negativa.

¡Recuerda! Nuestra intención es distinta: dar un impulso al consciente y subconsciente. Según algunos estúdios resulta que solo usamos el 5% de la capacidad total de nuestro cerebro. Nuestro ebjetivo es darle un impulso, cargarlo de energía espiritual para que él pueda trabajar por lo menos con medio punto más. La única forma de acceder a esta energía suplementaria para el consciente y el alma es focalizar nuestros pensamientos en las perspectivas de futuro. Solo entonces vas a ser el mejor en tu campo. Podrás superar personas como Henry Ford, Bil Gates. Los limites dejarán de existir para tí.

**La cuarta clave: LA REPETICIÓN.** Esta representa los intentos ininterrumpidos de buscar soluciones y de resolver problemas. Pongamos un ejemplo: te enfrentas a otro fracaso. Di: “Vale, he dado otro paso hacia la solución correcta. Ahora se algo más de lo qué no debo hacer.” El inventor Edison hizo cientos de intentos sin éxito alguno hasta que consiguió fabricar la bombilla electrica. En el intento número 994 se ha producido una explosión seguida de un incendio. Acto seguido el asistente que tenia llamó loco a Edison y renunció al experimento. “¡Has fracasado 994 veces!” Edison le contestó: “No, he descubierto 994 maneras de cómo no hay que hacer con lo cual estoy cada vez más cerca de la solución correcta.” <sup>[L]</sup><sub>[SEP]</sub> Y la solución definitiva estaba ya muy cerca. El intento número 1006 de Edison le trajo el éxito.

Repite una y otra vez: “¡Conseguiré mis metas! ¡Tengo fé en mi!” [Sōichirō Honda](#), una persona con una suerte asombrosa, un campesino analfabeto contruyó un imperio automovilístico y el

motor más ecológico e inofensivo del mundo: “La felicidad significa noventa y nueve fracasos y una victoria.” Es necesario aguantar con fuerza noventa y nueve fracasos y el éxito te alcanzará. Todos los días tienes que repetir miles de veces:

***“¡Soy una persona de éxito!, ¡Yo lo conseguiré!, ¡Yo tengo fé en mi!”***

**La quinta clave.** La quinta y última clave es **LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**, una planificación de tus acciones, de tu tiempo, de tus medios, de tu conocimientos. A esta clave le dedicaremos un capítulo aparte.

## **LA MOTIVACIÓN DE LAS PERSONAS**

La experiencia de los administradores mediocres del siglo pasado puede ser simplemente destructiva para ti cómo líder.

Porque mi objetivo es crear un gran negocio, estoy obligada a impartiros mis pensamientos e ideas, tal y cómo yo las veo, con respecto a la motivación de los socios y compañeros.

Puede que algunos digan que soy utopista, romántica, que lo veo todo de color rosa. Que digan: “Mirar cuanta injusticia, cuanto dolor, sufrimiento alrededor y nosotros vivimos en el infierno. Qué respeto, qué amor podemos mencionar hoy en día, cuando la mayoría no tiene trabajo y acepta cualquier cosa. Muchas personas con carreras trabajan en condiciones de esclavitud.”

No condeno a los que piensan diferente. Al contrario, los entiendo. Veo que todo a mi alrededor es una gran metira, falta de respeto, maldad, odio, amargura; tú y yo juntos apostemos por la atención, el respeto, el amor y el éxito. Ponerte esta meta te traerá mucho dinero y éxito, tengas la edad que tengas, seas jubilado o estudiante, tengas un diploma o no lo tengas.

Seguramente todos hemos oído hablar del gran líder militar Napoleón. Su ejército sufría por culpa de los robos por parte de los intendentes; no tenía ropa, ni calzado, ni provisiones, ni siquiera dinero para mandar cartas.

En aquel entonces en la Francia revolucionaria predominaba el terror, se extendía el odio y la maldad. Napoleon empezó a prohibir a los oficiales pegar a los soldados. Él dijo:

**“El soldado que perdió su dignidad no puede ser admirable.”**

No tomes cómo ejemplo a personas débiles sino a los mejores empresarios cómo Andrew Carnegie qué se fijó como objetivo dedicar la mitad de su vida a hacer dinero y dedicar la otra mitad a las personas. Dejó a su paso unas 4034 bibliotecas y fundó unas cuantas organizaciones caritativas y algunas universidades.

En aquellos tiempos la biblioteca y la universidad eran las fuentes más importantes de información. Por este motivo el niño irlandés qué por un dólar y vintitres centimos a la semana bobinaba carretes, pudo convertirse en el hombre má rico del mundo en aquel entonces.

Tu sabiduría y tu fuerza se van a manifestar a través de un nuevo estilo de liderazgo y no copiando a esos lideres falsos qué se complacieron en intréguas, avaricia, orgullo, grosería. Ahora los tiempos han cambiado, estamos en épocas de grandes ascensos, de éxitos, de levantar los negocios más grandes y rápidos en cualquier compañía estable qué tiene cómo objetivo principal la relación entre las personas, en la cual se mezcla el aprendizaje, el desarrollo de la personalidad, la elaboración de prodctos excelentes, la unificación de las ideas magníficas y de los cálidos corazones.

Con respecto a la motivación moderna, yo creo en cinco categorías básicas:

**LA ATENCIÓN, EL RESPETO, EL AMOR, LA JUSTICIA, EL TRIUNFO.**

**La primera categoria de la motivación es LA ATENCIÓN permanente hacia las personas.**

Comportate con tus compañeros de trabajo o de equipo, tus subalternos, tus empleados justo cómo te gustaría que ellos se comportásen contigo.

Hemos entrado en una época sorprendente de la competición espiritual, del pensar, de las ideas, de las emociones. Los mejores de nosotros demostrando su derecho o su papel de líder, tienen que llevar a los demás al éxito.

Presta atención a las personas y a sus problemas.

Existen momentos cuando los problemas personales tapan lo demás del mundo entero: la política, los negocios, la moneda, los intereses sociales. Si tu socio tiene dolor de muelas o tiene a su hijo malo, entonces puede que se olvide de la planificación de producción, de los objetivos de la empresa y del equipo. Primero se tiene que ayudar a sí mismo, ayudar a su hijo, familiares, etc. En estos momentos está bien que le ofrezcas atención y ayuda. Para las personas la atención es el factor esencial de la estabilidad, del éxito a largo plazo y de la compañía.

No dudes de que recuperarás en varias ocasiones la atención hacia las personas y volverá hacia ti diez veces más.

Yo estoy encantada y me enorgullezco de que he decidido mirar estas cosas desde muy joven y así he podido accionar, desarrollarme en aquella compañía y con aquellos compañeros donde tenía a mano el mejor arsenal, la motivación efectiva de corazón a corazón, donde el interés moral y material se transmitía a todos para ayudarlos con tus conocimientos hasta a los más nuevos.

¿En el negocio clásico los líderes tienen que???????? el espíritu y los sentimientos de los compañeros, esconder información o ofrecerla de forma parcial para mantener la supremacía de las cosas. Cuanto más listo es el líder de una compañía tradicional, más sabe exprimir a sus subordinados a favor de su propia avaricia, satisfacción, carrera.

En el negocio de hoy en día si los líderes no muestran respeto hacia sus compañeros, les va a enseñar mal, gastarán su energía, su bondad, su amor y se convertirá en un mendigo.

En conclusión: se amable con los demás.

Si sientes una incomodidad en tu vida, un potencial estancado y tienes un deseo, por muy pequeño que sea, de enfrentar las

dificultades de la vida, de ganar mucho dinero, entonces mis consejos te van a servir.

**La segunda categoría es EL RESPETO para las personas,** para el equipo, el respeto para los colaboradores que dependen de ti. No puedes engañar a la gente con falsa amabilidad. Yo veo el respeto no cómo una tecnología de comunicación, ni como una sonrisa artificial en el trabajo o cuando se hace un regalo de cumpleaños. Para mí el respeto es el reconocimiento de la dignidad de las personas con las que trabajamos.

El líder sabio que impulsa a los demás a interesantes y grandes logros, se dirigirá siempre, en su pensamiento, a cualquiera de sus colaboradores independientemente de su rango, profesión, dinero o importancia:

**¡Yo te respeto! Eres una persona excepcional y especial.**

Cuando veo que un líder intenta hacerse el listo, empieza a mirar por encima del hombro a las personas que dependen de él, que tienen cada vez menos dinero, me doy cuenta de que este es el principio del fin de ese líder.

El mejor coach para el éxito del mundo, Anthony Robbins, hizo una remarca:

**Si no respetas al camarero entonces te escupirá en el plato.**

La misma opinión tiene también el multimillonario Foad Said:

**Si no respetas a tus empleados, algún día te pondrán arena en el reservor del coche.**

Entonces es válida la ley de la multiplicación. Respetas a tus compañeros y recibirás diez, cien veces más respeto. Sin verdadero respeto puedes olvidar de tener éxito a largo plazo en tu carrera.

**La tercera categoría. El AMOR es el sentimiento más profundo de la persona.**

El ser humano es el único ser de la tierra que no puede vivir sin la protección y el apoyo de los más mayores, hasta la edad de 15 años. ¡Quince años de dependencia de ser adorado y amado! Los científicos dicen que sin besos y caricias el niño muere. En el período de formación de la psique, cuando el niño es totalmente dependiente del amor de los padres y cercanos, este sentimiento entra muy profundo en su consciencia y en su corazón.

A lo largo de nuestras vidas, inconscientemente, buscamos la atención, el amor por parte de los que nos rodean. Cada uno de nosotros sueña con ser amado.

*Me pregunto, ¿entonces por qué muchos líderes olvidan esto?*

¿Por qué esperar amor por parte de tus socios si tu solo ofreces frialdad?

El amor no se puede reemplazar con ningún otro sentimiento. El amor no se puede reemplazar porque viene del corazón, de las profundidades de nuestras almas. El amor representa nuestros sentimientos. Fluidos, átomos imperceptibles, energía y calidez.

Amaba sinceramente a tus socios; regala calidez, bondad a tus socios y recibirás cien veces más de los magníficos sentimientos que das. Solo amando de verdad a tu equipo, a tus socios, a las personas que dependen de ti te convertirás en el ser más feliz del mundo.

Junto con tu equipo conseguirás hacer milagros.

¿Conoces la verdadera historia del almirante Nelson? Estuvo en frente de la flota inglesa que era una panda de indeseables. Suspendió los castigos físicos y creó la mayor flota del mundo. Amaba sinceramente a los marineros. Sus victorias son elogiadas incluso en el presente.

Creo que a día de hoy está muy actualizada la fórmula:

AMOR + RIQUEZA = VICTORIA, ÉXITO.

## **La cuarta categoría de la motivación es LA JUSTICIA.**

Yo creo que cualquier persona madura conoció la injusticia. La injusticia nos destruye el alma y nos quita la energía.

Recuerdo mis años de instituto cuando una compañera de clase recibía mejores notas solo porque sus padres eran los caseros del profesor, o cuando algún compañero iba de excursión gratis solo porque su madre era profesora en nuestro instituto.

¡Ojo! No recibía mejores notas el mejor alumno y tampoco se iba de excursión gratis.

Y visto lo más arriba expuesto, nosotros ya no creíamos ni en los profesores ni en la justicia. Cuando terminé la carrera de marketing mi madre quiso intervenir para que me dieran un buen puesto de trabajo. No estuve de acuerdo, tenía la mejor nota con lo cual merecía tener el mejor puesto, pero aquí también me topé con la injusticia. Me dieron un buen puesto, pero en poco tiempo me di cuenta de que si quieres el mejor de los puestos tienes que aceptar las propuestas indecentes de un indeseable o aceptar lo que decidían los del partido. Estos han sido episodios que me han impulsado hacia la forma de trabajar que tengo hoy. Una vez más: si quieres tener éxito, sé justo; justo con los de tu equipo, aquí también ha llegado la injusticia y algunos tienen el valor de decirte a la cara que son los más justos, pero más que líderes parecen dictadores.

Puede que te hayas encontrado con situaciones en las cuales los líderes ofrecen protección a sus familiares y amigos, les honra, les presta atención. Si el líder actúa de esta forma, podemos dar por sentado que su compañía pierde poder.

La justicia no es solo un sentimiento, también es una categoría que se alimenta de la experiencia de vida, la fuerza incluso del valor. La vida es multilateral, diversa, y nosotros somos muy diferentes los unos de los otros. No existen decisiones universales. Considero razonable abordar las cosas de la

siguiente manera: imagínate en la piel de tus socios y piensa si te agradarían ciertas acciones o ciertos hechos de tu líder.

Un segundo consejo: Introduce reglas de trabajo claras y fáciles de entender para todos, algunas normas de honor y sanciones.

Un tercer consejo: construye relaciones abiertas y sinceras con las personas.

Si te equivocas en algo, tus compañeros te perdonarán, pero si los mientes tú condición de líder llegará a su fin.

Otra historia que nos enseña mucho, recordemos el paso de Alejandro Magno por el desierto cuando de cincuenta y cinco mil hombres quedaron solo quince mil, los otros cuarenta mil murieron en terribles sufrimientos. Uno de los subalternos de Alejandro consiguió agua y se la trajo en un casco. Alejandro tiró el agua y dijo:

**“Para una sola persona es mucha agua, pero para un ejército es muy poca.”**

Sin este comportamiento justo este hombre no habría conquistado el mundo entero.

## **La quinta categoría. EL TRIUNFO.**

Cada ser humano, sea directór, jefe de departamento, secretario o personal de limpieza necesita que sus méritos sean reconocidos y es muy importante una solemne ceremonia. En mis varias actividades, precisamente la última, me olvidé de mi misma hasta que mi cuerpo me dijo ¡basta!, ya me había puesto mala.

### **¿Qué es lo que nos mueve?**

La necesidad de triunfar. Te palpita el corazón cuando ves los resultados que tanto has esperado, y cuando te das cuenta de que eres tú el que triunfa tocas el cielo, eres feliz de verdad.

En varias ocasiones me han llamado a un escenario, me han aplaudido incluso me han premiado por mis resultados, y todo a tu alrededor es motivo de celebración. Pero me acuerdo también de cuando trabajaba en una empresa y los días pasaban tristes, hacía cosas aburridas, eran como unos ciclos que se repetían una y otra vez. Todo esto apaga las emociones y las pasiones, mata el principio de la carrera. Y de esta forma día si y día también tristeza, tristeza y otra vez tristeza. Ni todo el dinero del mundo no reemplaza la magia de un evento con música, gente positiva, todo parece sacado de los cuentos encantados.

Cada uno de nosotros espera consciente o inconscientemente el triunfo.

Todos independientemente de edad, educación, profesión, queremos vivir el momento del éxito. Los líderes del siglo XXI están obligados a marcar las victorias de los socios, compañeros, y a celebrar el el triunfo.

De nuevo podemos dar cómo ejemplo a Alejandro Magno que durante su paso por el desierto perdió cuarenta mil hombres. Deseando reavivar el espíritu de los soldados que permanecieron con vida y que estaban exhaustos y destrozados, hizo un gesto magnífico, por primera vez en la historia de la humanidad celebró el triunfo. Los soldados de Alejandro Magno cubiertos de flores y con coronas en la cabeza, iban en carros de colores, bebían vino y montones de gente los saludaba. Recuerda la fiesta de fin de curso del instituto donde los mejores alumnos recibían premios junto con coronas de flores en la cabeza.

El triunfo tuvo un papel magnífico, transformó hombres vencidos por el desierto en vencedores, en héroes.

Final del primer **capítulo**

=====