

La palanca del éxito S.L.

**Activa tu inteligencia emocional
y relánzate**

JUAN PEDRO SÁNCHEZ MARTÍNEZ

Nota del autor

Este libro es el resultado del cambio interior experimentado en primera persona que ha hecho que cambie mi vida. Como dijo Marcel Proust: «Nada ha cambiado, sólo yo he cambiado; por lo tanto, todo ha cambiado».

Hubo un punto de inflexión en mi existencia, cuando en septiembre de 2005, a raíz de releer el libro *La brújula Interior* de Álex Rovira, me puse a reflexionar sobre la vida que llevaba y decidí imprimirle un giro copernicano y reinventarme profesionalmente.

Fue una decisión «ultrarrápida», fruto de diversas experiencias laborales y un largo proceso de maduración interior. De él surgió la firme convicción de que era el momento de empezar a tomar las riendas de mi vida profesional.

Un año después, en junio de 2006, encontré a una persona que volvió a darme otro impulso, Jordi Vila Porta. Este gran profesional me marcó con su curso de ventas y su forma de enfocar el éxito con pequeñas mejoras en el día a día. En mayo de 2008, otra excelente profesional y persona, Maty Tchey, me inspiró otra porción de lucidez para «saltar al vacío» con la seguridad necesaria para «pasar del miedo escénico al vértigo alucinante», como ella bien explica en sus talleres de oratoria.

Por último, la Dra. Marisa Salanova de la Universidad Jaume I de Castellón, referente internacional en psicología organizacional positiva, me inyectó una dosis adicional de confianza al creer en mí profesionalmente desde el comienzo de mi formación de posgrado en octubre de 2012.

Desde aquí les agradezco enormemente a todos ellos las semillas que fueron inoculando en mí, puesto que, de alguna forma, han hecho que yo continúe en mi proceso de reinven- ción profesional sin rendirme, y a pesar de las dificultades.

Tengo que decir que no es un proceso fácil (y todavía no ha acabado, dura toda la vida) pero el retorno del precio a pagar por «la liberación» que sientes al enfocarte en lo mejor de ti, en tu pasión, tu vocación o tu «don», y trabajar en esa dirección, no tiene parangón.

«La palanca del éxito S.L.» esconde tras de sí una me- todología propia que constituye un proceso laborioso, pero efectivo, para detectar y corregir creencias, suposiciones y apegos materiales e inmateriales, que nos hacen creernos seguros, cuando en realidad todo eso sólo es una ilusión de nuestra mente.

El libro que tienes en tus manos contiene una historia inspiradora que pretende mostrarte la punta de tus alas para ayudarte a que alcances tus sueños de una manera realista y visionaria al mismo tiempo y una guía práctica con las claves necesarias para que empieces a desarrollar tu inteligencia emocional, base del éxito en tiempos de incertidumbre tan complejos y volátiles como los que estamos viviendo.

Porque la realidad es que la seguridad no existe. Como decía el gran filósofo griego, Heráclito de Éfeso: «todo cam- bia, nada es».

Nada garantiza el éxito, pero si conseguimos reducir unas cuantas creencias adquiridas a lo largo de nuestra edu- cación e incorporar otras más eficaces y racionales, experi- mentaremos algo grandioso, espectacular.

Como por arte de magia empezaremos a creer en noso- tros mismos, a dar (y darnos) lo que llevamos dentro mien- tras ampliamos nuestra consciencia y nuestra lucidez en una espiral de crecimiento infinita. Nuestra energía inspirará a

los demás al mismo tiempo que nos recargará de más energía, en un bucle sin fin.

Espero y deseo que mi experiencia sirva para ayudar a personas que, como yo, quieran dar el paso de «reinventarse» profesional o personalmente, contribuyendo así a su mejora personal y a la elevación de la consciencia colectiva que tanta falta nos hace.

Juan Pedro Sánchez, julio 2015

Índice

Prólogo	11
Introducción	15
Primera parte	
1. El genio del <i>smartphone</i>	21
2. El mensaje	25
3. Los obstáculos	33
4. El proceso	39
5. Un nuevo comienzo	45
6. La palanca del éxito, S.L.	63
Segunda parte	
1. Las claves de la inteligencia emocional	77
2. Guía práctica en 5 pasos	91
3. Concluyendo	131
Epílogo	133
Bibliografía	141

Prólogo

Recuerdo el día que conocí a Juan Pedro y las ganas que tenía él de progresar personal y profesionalmente. Fue en un seminario que impartí hace diez años en Valencia. Hoy me siento orgulloso de él y honrado de poder escribir el prólogo de éste, su primer «hijo de papel». No se conformó con el seminario. Después, y a pesar de que la empresa en la que trabajaba ni siquiera le dio permiso para ello, dispuso de sus días de vacaciones y de su dinero para asistir a un curso de ventas que impartí en Lleida (luego algunos empresarios se lamentan de que el personal más valido se vaya de sus empresas). Posteriormente me pidió una entrevista personal para poder seguir profundizando en alguno de los temas tratados. La mayoría de las personas desarrollan la vista; él es una de las pocas personas que conozco que siempre profundizan un poco más y desarrollan la «visión». La vista ve las cosas, la visión ve las consecuencias. Como decía un gran líder que conocí en mi juventud, las oportunidades pasan sin hacer ruido, y si no estás atento y profundizas un poco, pasarán de largo y tú te quedarás con las rutinas de siempre quejándote de tu falta de oportunidades.

No es el caso de Juan Pedro. Él no se quedó en la superficie sino que quiso profundizar un poco más y esa actitud le llevó a iniciar un proceso de cambio de perspectivas y, como consecuencia, a descubrir un mundo de oportunidades, que como nos sucede a la mayoría de personas, siempre han estado delante de nuestras narices pero no hemos sabido ver por prestar más atención a las dificultades que a las ventajas de los acontecimientos. Pero la realidad es que, lo que pare-

cen dificultades, en el fondo son oportunidades disfrazadas para que sólo obtengan premio las personas que se lo merezcan. De hecho, cuanto más grandes son las dificultades, más grande es la recompensa por superarlas.

Estimado lector, tienes en las manos una parte importante de este proceso. En él descubrirás la experiencia de vida de una persona que supo construir su sueño. Posiblemente no sea el tuyo, seguramente tus motivaciones serán diferentes, quizás tu destino sea distinto, pero puedo asegurarte que gran parte del proceso que él siguió es el mismo que el tuyo, indistintamente del objetivo que te propongas. En todos los casos necesitarás un objetivo claro unido a un fuerte deseo de lograrlo, un plan de acción adecuado a tus posibilidades, disciplina para aplicarlo y darte el tiempo suficiente. La mayoría de personas dedican un montón de horas a trabajar duro porque quieren tener unos resultados que les ayuden a tener un poco de mejor calidad de vida y eso es un objetivo muy loable, pero dedican muy poco tiempo a pensar en qué pueden mejorar y luego se quejan de su mala suerte o de su falta de oportunidades.

La primera parte del libro te ayudará a descubrir las motivaciones para iniciar un proceso de cambio hacia una vida mejor y cómo hacerlo realidad. Seguramente te verás reflejado en muchas de las experiencias compartidas en este libro, otras quizás no sean tan claras para ti... Pero no importa. Si lees con atención y tratas de profundizar en las ideas que el autor expone, te darás cuenta de que en el fondo a todos nos mueven emociones similares.

En la segunda parte entrarás en el meollo de la cuestión, en la influencia del pensamiento sobre las emociones, (de éstas sobre la salud y el envejecimiento celular), sobre los comportamientos y éstos sobre los resultados y la calidad de vida, tanto material como emocional. En otras palabras, en lo que yo considero el principio del cambio.

Todo cambio comienza con un cambio de actitud; es la actitud la que inicia el proceso. No es lo que sucede lo que marca la diferencia sino lo que hacemos al respecto. A dos personas puede sucederles lo mismo; uno se hace rico y el otro se arruina, emocional o financieramente. ¿Dónde radica la diferencia? De hecho el principal motivo para iniciar un cambio radical en la vida es no estar conforme con la vida que uno tiene. Así que, si te sientes derrotado o aburrido, tienes razones muy poderosas para cambiar tu situación.

Tu pasado ha condicionado tu presente, pero es el presente y la forma de interpretar lo que te acontece y de actuar en consecuencia lo que sentará las bases de un futuro mejor para ti. Es como empezar a construir una hermosa casa; al fin y al cabo la más hermosa de las mansiones no es más que la suma de los pequeños ladrillos que cada día pones uno encima de otro, en base a un plan establecido de antemano. Nunca sabrás qué te depara la vida; ni siquiera con qué te encontrarás en el próximo recodo del camino, ni cómo los hechos en apariencia más insignificantes pueden cambiar tu futuro. Sólo se trata de mejorar en algún pequeño aspecto; no importa si es personal o profesional. ¿Crees que puedes hacerlo? Es lo único que necesitas y, cuando lo hayas logrado, repetir la operación una y otra vez.

No pienses más en lo que crees que no puedes hacer; hay millones de cosas que no puedes hacer, estoy seguro de ello. Pero también sé por experiencia que no se trata de esto; no necesitas hacer miles de cosas, sólo necesitas centrarte en UNA SOLA, una pequeña cosa que puedes hacer, sólo una. Sólo levántate y da un pequeño paso, sólo uno hacia tu futuro mejor, no necesitas más. En cuanto das un pequeño paso, tu perspectiva cambia y descubres cosas que antes no veías; es como caminar por la niebla. Cuando avanzas un paso, la niebla retrocede otro paso y un día sale el sol del entendi-

miento y descubres que eres capaz de avanzar en la dirección que te propongas.

Te deseo de corazón el mayor de los éxitos.

Jordi Vila Porta

Creador del Método de Mejora Personal y
Profesional Vilaporta
Creador del Método de Ventas Vilaporta
Conferenciante
Escritor



Introducción: el error del ego

¿Qué es eso de lo que todo el mundo habla llamado «ego»? ¿El ego y yo somos el mismo? ¿O el ego es «otro yo»? Parece algo complejo, aunque en realidad es todo lo contrario.

El ego es un «yo funcional» que sirve para relacionarnos con los demás en el gran teatro de la vida, mientras que «nosotros» somos pura consciencia, lucidez.

El ego es una especie de «yo» rudimentario que, si no vigilamos, se confunde e identifica con facilidad con el nombre de pila, los títulos académicos, los bienes materiales y, en general, con todo lo que le rodea.

Sin embargo, el «yo consciencia» es amplio, sereno, comprensivo, empático; ve lo que nos une más que lo que nos separa a unos seres humanos de otros, sabedor de que es todo, aquí y ahora. Es luz y no necesita más.

El ego es el que nos complica la vida, aunque hay que reconocer que también es útil para desenvolverse en los quehaceres diarios. Pero, ¿de dónde sale el ego? ¿Es innato o adquirido? ¿Viene con nuestros genes o es una construcción social?

Investigaciones realizadas en Occidente por grandes personajes históricos, desde los filósofos griegos, las primeras psicologías, el psicoanálisis, la antropología, hasta la religión, han identificado el ego con la psique, el Ser, el alma, la conciencia o el punto de referencia de las relaciones de parentesco o filiación.

Últimamente parece ser que la definición que viene siendo más aceptada es, curiosamente, una de las más antiguas. Me refiero a la definición de las filosofías orientales mi-

lenarias. Según estas teorías, el ego es una ilusión inducida por la mente que nos hace identificarnos con nuestras experiencias materiales. O sea, que nos creemos que somos nuestra profesión, nuestros títulos académicos, nuestra cuenta bancaria, nuestro coche, nuestra casa, etc.

Es duro aceptarlo, pero si reflexionamos un poco acerca de ello, el ego es quien provoca las guerras (cuando nos identificamos con un territorio, con el poder o el dinero), las desavenencias entre hermanos (como discutir por la herencia) y así, un sinnúmero de ejemplos.

Luego resulta que, cuando llega el final de nuestra vida, de lo que más nos arrepentimos es de las malas relaciones que hemos tenido con nuestros seres queridos o de lo que no nos atrevimos a hacer y podíamos haber hecho para mejorar nuestra vida (y la de los que nos rodean).

En una ocasión, escuchando una grabación del Dr. Wayne Dyer, me quedé con una frase que me impactó mucho. Decía así: «La última chaqueta que te pongas, no necesitará bolsillos». Es una frase simple a primera vista, pero profunda como un volcán. Gracias, Wayne Dyer.

Y es que, si no nos vamos a llevar nada cuando nos vayamos de este mundo, ¿por qué entonces ese afán de conseguir más y más? Pienso que el tener y el hacer lo único que consiguen es enriquecer a la industria farmacéutica, porque la ansiedad y la depresión van en aumento de forma imparable; sólo hay que echar un vistazo al volumen de ventas de fármacos dirigidos a aliviar trastornos emocionales (porque lo que se dice curar, no curan).

Y apuesto lo que quieras a que en el próximo informe seguiremos viendo un aumento del consumo de estos fármacos.

Como dice Álex Rovira, si estos trastornos son propios de los países desarrollados, habrá entonces que revisar el

significado de la palabra «DESARROLLO». Así, en mayúsculas.

Si mi «desarrollo» tiene que ir acompañado de una dosis diaria de ISRS (inhibidor selectivo de la recaptación de la serotonina o antidepresivo) o de un ansiolítico, ¿quién quiere «desarrollarse» entonces? Yo, desde luego, no.

¿Y tú?

Y ¡ojo!, que no estoy diciendo que haya que desprenderse de todo lo material y vivir una vida de asceta retirado en un monasterio, sino que lo que queramos conseguir en nuestra vida lo hagamos de una manera más lúcida, consciente y, por tanto, más saludable y libre de condicionamientos sociales acerca de qué es el éxito.



PRIMERA PARTE

—

CAPÍTULO UNO

El genio del *smartphone*

Hace mucho tiempo, un amigo me contó algo que le ocurrió, muy extraño y curioso a la vez.

Era como un sueño, pero estando despierto. O tal vez fuese como estando despierto, pero en sueños. El caso es que, me decía mi amigo que iba a sellar la lotería primitiva como todos los miércoles. Pero esa vez decidió ir por un camino distinto (cosa rara porque él es un hombre de hábitos bien arraigados).

Iba caminando mirando hacia el suelo y pensando en lo que haría si le tocaba la lotería, cuando a un lado de la acera le pareció ver un reluciente *smartphone*. Se acercó para verlo mejor y, efectivamente, era un teléfono móvil de última generación.

Pensó que a él le gustaría que se lo devolviesen si lo hubiese perdido, así que lo tomó en sus manos para comprobar si había algún nombre, número o dirección donde avisar para devolverlo.

Cuál fue su sorpresa cuando, al encenderlo, en la pantalla leyó el siguiente mensaje: «Introduzca el código correcto y aparecerá un genio maravilloso».

«Será una broma» pensó. Aunque también sintió una curiosidad infantil que le empujaba a querer comprobar si lo que decía el mensaje era verdad (y en el fondo era lo que deseaba).

Como era muy hábil con la combinatoria (no así con la Primitiva) introdujo un número y, al instante, tras escuchar una pequeña explosión, vio cómo surgía lo que parecía un genio envuelto en una nube de humo que, mirándole fijamente a los ojos, le dijo con voz profunda:

–Pide un deseo y se te concederá.

Mi amigo se quedó petrificado. Si era un sueño, no quería despertar. Y si estaba despierto, quería creer que era un sueño. Después de unos segundos de silencio, exclamó con la velocidad de un rayo:

–Ser rico. («¡Hala! ¡Ya está! Y te quedaste tan ancho» –le espeté a mi amigo cuando me lo contaba).

El genio le preguntó:

–¿Te refieres sólo a riqueza financiera o a riqueza de verdad, de la buena? –«Ahora sí que la hemos liado», pensó mi amigo.

–¿Hay alguna diferencia?

–Toda –contestó el genio–. La riqueza financiera es efímera; puede aparecer y desaparecer como un río. La riqueza de verdad, de la buena, nunca se acaba porque se retroalimenta constantemente. Es la riqueza mental y emocional.

»Una persona puede tener cuentas bancarias abultadas, pero si es pobre de mente vivirá una vida pobre. Quizá tenga una buena casa y se permita algún capricho con cierta frecuencia, pero la mayor parte del tiempo vivirá una vida pobre a nivel físico, mental y emocional –terminó de explicar el genio.

–¡Hombre! Si es así, yo quiero ser rico de verdad. –Sin dejarle terminar la frase, el genio desapareció.

Casi al mismo tiempo, apareció un mensaje en la pantalla del teléfono. Mi amigo lo sujetó con sus manos y leyó: «Con los pies en el suelo... ¡pero no clavados! (la palanca del éxito para reinventarte)». Le pareció una clave sugerente.

Parecía un tópico por el excesivo uso que de esos términos había en Internet. Pero había algo que le llamaba la atención. Por algún extraño motivo mi amigo percibía en ese texto seriedad, rigor y curiosidad al mismo tiempo.

Así que siguió leyendo. Quería descubrir qué secreto sobre la riqueza auténtica escondía el mensaje.

