

AUTOAYUDA Y SUPERACION



CREER ES PODER

Las artes de creer y hacer las cosas



**NÉSTOR
ÁLVAREZ**

Néstor Álvarez

CREER, ES PODER

Las Artes De Creer Y Hacer Las Cosas

Néstor Álvarez
Lima-Perú

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú

N° 2012-00311

ISBN:

CREER, ES PODER

© NESTOR ROBERTO ALVAREZ RODRIGUEZ (Autor – editor)

Jr Riobamba 2853 S.M.P

Primera edición: setiembre, 2010

Diseño y diagramación: Javier Alvarez

Tiraje: 1000 Primera Edición

Impreso en Perú/ Printed in Perú

Servicios Gráficos Milkani, 2010

RUC:20509807826

Dirección: Jirón Callao N° 427-1

Teléfono: 428 0991

“Reservados todos los derechos,
amparados por DL.822 (Ley sobre el derecho de autor)
y por leyes internacionales que protegen
la propiedad intelectual”

Comentarios escribir al autor Email:
elgurudelariqueza@hotmail.com

Impreso en Perú

Ninguna parte de esta publicación, incluido diseño de cubierta,
puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna
ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de
grabación o fotocopia, sin permiso previo del editor.

Dedicatoria

A todos aquellos que tienen un sueño, un destino y una gran fe en sí mismo y en porvenir.

INTRODUCCION

“Si puedes creer, Todas las cosas te serán posibles. SAN MARCOS

La fuerza de la voluntad radica en la fuerza de creer. Creer puede resultar algo común, pero no lo es. Quien desarrolle esta facultad, esta virtud, no sólo podrá alcanzar sus metas y objetivos, trascenderá mucho más allá. Estas invitado para comprender el maravilloso poder de este libro: “Creer, es poder” y lo descubrirás en las historias de tres grandes hombres que creyeron y pudieron. Tú también lo lograrás.

Néstor Álvarez

PARTE I

CAPITULO I EL ARTE DE CREER

En todos los tiempos, grandes personajes de la historia, han sabido utilizar el arte de creer, y lo usaron de alguna manera: directa o indirectamente. De ese modo arrebataron para sus vidas, grandes beneficios. Y de seguro, lo aprendieron y lo siguieron practicando, en conjunto, con otros dones. Llegando incluso a responder a ésta pregunta: ¿Cuál es el secreto de su éxito en la vida? Y todos han respondido así: Mi secreto es: ¡CREER! Y es que creer es un poder que se siembra en nuestro interior y se desarrolla con el tiempo y con la práctica. Como nos enseña esta frase: “La práctica es un maestro excepcional.” Plinio el Joven (62-113) Escritor romano. Sin lugar a dudas, todo lo que en la vida se aprende, se debe de seguir ejercitando, para bien, pues de lo contrario, ¿Qué pasa? Se olvida, se pierde; no vemos los resultados que deseamos. Y como la gran mayoría de las personas desconocen el arte de creer, hoy vamos a aprender cómo desarrollar este poderoso arte a través de la lectura de este libro. Por la cantidad de información, lo he dividido en 2 partes. Vamos a comprender lo que es tener FE. Tener fe en algo, en saber cómo es lo que se debe de creer. Todos sabemos que existe la fe. Todos dicen, de algún modo, que creen en algo, pero casi la gran mayoría no logra alcanzar

sus metas, sus deseos, etc. Y terminan fracasando. Pero aprendamos de esta frase que dice: “TANTO BIEN ESPERO DE DIOS, QUE AÚN EN LAS DIFICULTADES ME DELEITO” SAN FRANCISCO DE ASIS. Con este pensamiento entendemos fácilmente lo importante que es creer. Prestémosle atención a la frase, mientras la vamos descifrando:

—TANTO BIEN... lo que significa (FELICIDAD, ABUNDANCIA, AMOR, SALUD, ETC)

—QUE ESPERO DE DIOS... lo que sabemos: DIOS es Amor, abundancia; todas las cosas buenas fueron creadas por él, para que el hombre viviera en armonía con la naturaleza.

—QUE AÚN EN LAS DIFICULTADES ME DELEITO... Lo que significa: en la vida existirán obstáculos, inquietudes, problemas, pero, SOBRE TODAS LAS COSAS, DEBEMOS DE CONFIAR EN ESA GRAN FUERZA UNIVERSAL. DEBEMOS DE CREER, TENER FE, que todas las cosas están cubiertas por nuestro Padre amoroso. Porque caminando bajo la sombra del Altísimo, andaré seguro, porque nada me faltará. Nada: ni amor, ni dinero, etc. Me hace recordar una frase de mi amigo Miguel de Cervantes Saavedra: “CREE Y CONFÍA EN Dios de todo corazón, que muchas veces LLUEVEN sus REGALOS en el tiempo que están más secas NUESTRAS esperanzas.” Miguel de Cervantes Saavedra (1547-1616) Escritor español. Pero, cuando la fe es vana, de alguna forma vivimos alejados, apartados de la GRAN FUENTE UNIVERSAL QUE TODO LO DA. Porque tener fe, no es sólo repetir vanas palabras, no es esperar un

acontecimiento positivo mientras que tus acciones y tus palabras son negativas. Creer es todo un “Arte”, es saber que lo que te sucede no es culpa o la voluntad de un Ser Superior, que así lo quiere. Es todo lo contrario, es culpa de nosotros mismos. De nuestras creencias y equivocadas decisiones. Para que ocurran las cosas positivas, no es tan solo decir: “Soy positivo”, “Tengo fe”, porque con estas palabras no resuelves nada en la vida, pues sigues lleno de problemas y no ves los resultados positivos. Y luego que, la desilusión. Preocupado por todo esto, vamos a darte las herramientas necesarias. Porque el bien que esperas MAÑANA, es el resultado del arte que vas aprender el día de hoy. Así que desde ya, vaya imaginado que le gustaría crear, hacer o tener, es lo mismo, porque: “El que tiene imaginación, con qué facilidad saca de la nada un mundo.” Gustavo Adolfo Bécquer(1836-1870) Poeta español. (Te recomiendo que leas mi libro: “El gurú de la riqueza”) Y para ver resultados positivos en tu vida, debes de saber lo siguiente: ¿Qué es Imaginación y qué es fe?

IMAGINACION Y FE

La Imaginación es un poder que... mejor se lo resumo con este pensamiento: Todo lo que una persona puede imaginar, puede hacerlo realidad. Julio Verne (1828-1905) Escritor francés. Por el poder de imaginación todos los hombres, ciertamente hombres imaginativos, están por siempre lanzando encantamientos, y sus resultados son vistos como buenos. Son personas que manifiestan sus sueños en una realidad. Es por esto que les

va bien en sus negocios, en los juegos y en la vida misma, y además le va bien en el amor. Y todos los hombres, especialmente hombres poco Imaginativos, están continuamente pasando bajo su poder. Es decir, dejan que la vida les de las migajas y viven conformes, echándole la culpa a fuerzas externas que no existen. La imaginación y la fe son las únicas facultades de la mente, necesarias para crear cosas concretas. La fe produce buenos resultados cuando la persona tiene la facultad de IMAGINAR, de creer lo que desea que suceda. Tal como desde siempre nos han demostrado los milagros, como este: Hace unos 2 mil años, un centurión romano (recordemos que un centurión era un soldado romano que tenía bajo su mando unos 80 hombres) se le acercó al Maestro Jesús y le pidió que le sanara a su empleado que yacía lejos en cama, casi a punto de fallecer. Al oír su petición el Maestro, le contestó: Yo iré a sanarle. Y el Centurión le sugirió: ¡no Maestro! vivo muy lejos, sólo da la orden y estoy seguro, creo y sé, que él quedará sano de su enfermedad. Al oírlo Jesús, se maravilló, y dijo a los que le seguían: ni aún en Israel he hallado tanta fe como la de él. Luego, el Maestro Jesús dijo al centurión: Vete a tu casa y que se haga tal como has creído. En aquel mismo momento, el criado quedó sanado. ¿Se dio cuenta de donde procede su poder? Sólo el que cree, podrá ver lo que desea ver, o tener, etc. Y para todo esto usted debe de practicar. Y dependerá de sus habilidades de sentir y aceptar como verdad lo que tus 5 sentidos niegan. Y ¿Por qué lo niegan? ¡Porque aún no ven el resultado! No existe en el plano físico, por eso lo niegan. Por eso se dijo que: La fe se refiere a cosas que

no se ven, y la esperanza, a cosas que no están al alcance de la mano. Santo Tomás de Aquino (1224-1274) Filósofo y teólogo. “Decretarás una cosa y será establecida en ti”. Y es aquí donde las afirmaciones toman su espacio, ya que con la unión de la Imaginación y la repetición de esas afirmaciones, usted envía un deseo. No es una fuerte voluntad la que envía la palabra, sino es el pensamiento y sentimiento de la verdad del estado afirmado. Cuando su creencia y su voluntad están en conflicto, siempre la creencia vencerá. “No es lo que quieres lo que atraes; atraes lo que crees verdadero” Siempre conseguirás lo que creas que puedas obtener. Y no importará que tan difícil sea, sólo debes de aprender a creer y poner en práctica para luego, llegar a la acción. Vamos a entender todo esto con esta parábola: En un lejano país había un Rey, cuyo poderío sólo era equiparable a su crueldad. En su territorio imperaba su ley y a los campesinos les estaba prohibido hasta mencionar su nombre. El pueblo vivía oprimido por los alguaciles que él designaba y agobiado por los recaudadores de impuestos, que les quitaban las pocas monedas que podían obtener vendiendo sus cosechas, sus vinos o sus trabajos manuales.

Nolav, que así se llamaba aquel Rey, tenía un poderoso ejército del que surgían algunos jóvenes oficiales que intentaban algún motín para derrocarlo... Pero el Tirano sometía todos esos intentos a sangre y fuego.

Sin embargo, en aquel reino vivía un MAESTRO ANCIANO, el cual era tan bondadoso, como malvado era el Rey. Pues aquel maestro era un hombre muy creyente, y

muy respetuoso de su fe y que dedicaba su vida a ayudar a otros y a enseñar lo mucho que sabía. Vivían con él en su casa 20 discípulos, que seguían su camino y aprendían de cada gesto y de cada palabra de su maestro. Un día, después de la oración matinal, reunió a sus discípulos y les dijo:

—Hijos míos, debemos ayudar a nuestro pueblo. Es ese mi DESEO, porque estoy seguro que Dios no desea que seamos esclavos de nadie, ni de nada. Sé que todos podríamos luchar por nuestra libertad, pero, el GRAN REY les ha hecho creer que tiene demasiado poder para que los hombres y mujeres se desanimen a enfrentarlo. El miedo por Nolav ha crecido con ellos y a menos que hagamos algo, morirán esclavos.

—Lo que tú digas será hecho —contestaron al unísono. — ¿Aunque cueste la vida de ustedes? —preguntó el Maestro.

— ¿Qué es la vida si uno, pudiendo ayudar a su hermano, no lo hace? —contestó uno de los discípulos que hablaba como vocero de todos. Y de esta manera, se animaron a derrotar al rey, no con armas, si no, con DESEOS Y CONFÉ. Así llegó el día quinto del tercer mes. Ese día se festejaba en el palacio el cumpleaños del Rey. Y por única vez en el año, el Rey se paseaba en su carruaje por el pueblo. Rodeado por una fuerte custodia y ataviado con trajes bordados en oro y piedras preciosas, Nolav empezó su paseo esa mañana. Había un Decreto que ordenaba que todos los campesinos debieran postrarse ante el paso del carruaje real, en señal de respeto. Pero para sorpresa de todos, a pocas cuerdas del palacio el carruaje pasó por una calle y uno de los campesinos permaneció de pie a

su paso. Los guardias lo detuvieron inmediatamente y lo llevaron ante el Señor.

— ¿No sabes que debes inclinarte? —Lo sé, Alteza, dijo el campesino. —E igual no lo hiciste.

—No lo hice. Le respondió el humilde campesino, casi sonriendo.

— ¿Sabes que te puedo condenar a muerte? —Eso espero, Alteza. ¡Morir! ¡Morir! Dijo con voz fuerte aquel campesino.

Nolav se sorprendió de la respuesta, pero no se intimidó.

—Bien, si esta es la forma en que quieres morir, al atardecer el verdugo se ocupará de tu cabeza. Sentenció el Rey.

—Gracias, mi señor —dijo el joven y se arrodilló sonriente.

En ese momento, de entre la multitud, alguien gritó:

—Mi Señor, mi Señor, ¿puedo hablar? El dictador le permitió acercarse.

—Dime. Le contestó el Rey —Permitidme mi señor que sea yo y no él, el que muera el día de hoy.

— ¿Estás pidiendo ser ejecutado en su lugar? Le preguntó el Rey.

—Sí Señor, por favor, mire que siempre le he sido fiel. Permitídmelo, por favor, le rogó el campesino al Rey.

El Rey se sorprendió y preguntó al condenado:

— ¿Es tu familiar? —Jamás lo vi en mi vida. No le permitas reemplazarme, la falta es mía y es mi cabeza la que debe rodar.

—No, Alteza, la mía. Dijo el otro campesino —No, la mía protestó el campesino

—Silencio —gritó el Rey— puedo complaceros a los dos.

Ambos serán decapitados.

—Bien, Majestad, pero por ser el primer condenado creo que tengo derecho de ser el primero.

—No, Señor ese privilegio me pertenece a mí, que ni siquiera he ofendido a su Alteza.

—Basta ya, ¿qué es esto? —Gritó Nolav—. Cierren la boca les concederé el privilegio de ser ejecutados a la vez, pues hay más de un verdugo en esta tierra.

De pronto, una voz se alzó entre la multitud:

—En ese caso, Señor, yo también quiero estar en la lista.

—Y yo, Señor. —Y yo. —Y yo, Señor. —Y yo. Casi todo el pueblo levantaba la mano animoso.

¡El rey estaba pasmado! No entendía qué estaba pasando. Y si había algo que ponía de mal humor al dictador era que sucediera algo sin que él pudiera entenderlo. Entrecerró los ojos para reflexionar. En pocos segundos tomó una decisión. No quería que sus súbditos pensarán que le temblaba el pulso. Pero cuando abrió los ojos y miró a la gente reunida, esto era demasiado para el poderoso Señor.

— ¡Basta! —Gritó— se suspenden todas las ejecuciones hasta que yo decida quiénes van a morir y cuándo. Entonces, Nolav se encerró en sus habitaciones y se dedicó a pensar sobre el tema. De pronto. Se le ocurrió una idea. Mandó a traer al Anciano Maestro. Él debía saber algo sobre esa locura colectiva. Rápidamente salieron a buscar al anciano y lo trajeron ante el Rey.

— ¿Por qué tu pueblo se pelea por ser ejecutado? Y el anciano no respondió.

— ¡Responde! (Silencio). —Te lo ordeno. Respóndeme. (Silencio.)

—No me desafíes viejo. ¡Tengo maneras de hacerte hablar! (hubo silencio de parte del anciano.)

Y así, por guardar silencio el anciano fue llevado a la sala de torturas y sometido a los peores tormentos por horas, pero aún así, se negó a hablar. El tirano mandó a sus guardias al templo a buscar a algunos de sus discípulos. Cuando estuvieron allí, les mostró el cuerpo dañado del maestro y les preguntó:

—¿Cuál es la razón de que los hombres quieran ser ejecutados? Con un hilo de voz, el anciano sacerdote gritó:

—¡Les prohíbo hablar!

El Rey sabía que no podría amenazar con la muerte a ninguno de los que allí estaban, así que les dijo:

—Haré sufrir a tu maestro los peores dolores que un hombre jamás ha concebido. Y los obligaré a presenciárselo. Si aman a este hombre, díganme el secreto y luego todos podrán irse.

—Está bien —dijo uno de los discípulos.

—Cállate —dijo el anciano. —Continúa —dijo Nolv.

Y el discípulo dijo: —Si alguien muere ejecutado en el día de hoy...

—Cállate —repitió el anciano—. Maldito seas de tu pueblo si revelas el secreto...

El Señor hizo un gesto y el anciano recibió un golpe que lo dejó inconsciente.

—Sigue —ordenó el Rey.

—El primer hombre que muera ejecutado en el día de hoy, después de la puesta del sol, se volverá inmortal.—
¿Inmortal? ¡Mientes! —Dijo Nolv

—Está en las Escrituras —dijo el joven, y abriendo un

libro que traía en su bolso, leyó el párrafo que lo confirmaba. ¡Inmortal!, pensó el Rey. Y lo único que el dictador temía era a la muerte y aquí estaba la posibilidad de vencerla. Inmortal, pensó. El Malvado no dudó un momento, pidió papel y pluma y ordenó su propia ejecución.

Todos fueron echados del palacio y al caer el sol, Nolav fue ejecutado según su orden. Y así con esta mentira, el pueblo se liberó de su opresor y se levantó a luchar por su libertad. Y con el paso del tiempo, nadie se acordó de aquel rey tirano. El Anciano maestro, había logrado lo que ningún ejército había podido lograr. Y todo porque él CREYÓ que si se podía lograr, que traducido sería como un GRAN MILAGRO.

El mensaje de esta parábola es simple, pero...¿Por qué el Rey creyó una mentira como esa? ¿Por qué fue capaz de ordenar su propia ejecución, por una historia que le contaban sus enemigos? ¿Por qué cayó en la trampa del maestro? Y Hay una sola respuesta: ÉL QUERÍA CREERLO. El deseaba pensar que era cierto. El anciano logró su deseo y el Rey uso su deseo en contra de sí mismo. Pero ambos, tienen la misma fuerza, la misma intención, que es el PODER de CREER.

“Si puedes creer, todas las cosas te serán posibles. Pero sólo a quien cree”.

PARTE II

TRES PERSONAJES QUE CREYERON Y LO HICIERON

BIOGRAFIA DE SOICHIRO HONDA

I

La vida de nuestro personaje se entrelaza entre alegría y tristezas, fracasos y victorias pero que finalmente los frutos de una mente altamente positiva y porque él creyó sin limitaciones en lo que quería alcanzar, logró el éxito. Cómo lo hizo y que mecanismos uso es lo que vamos a descubrir a partir de ahora.

Cuenta la historia que un pequeño niño de tres años pasaba horas observando las máquinas que descascaraban arroz en una granja vecina. El cuerpecito del infante se estremecía al ver el humo que despedía la chimenea o al sentir el olor a combustible que apestaba, su abuelo, lo observaba, sin presagiar lo que el destino le deparaba al pequeño.

Así creció en medio del campo y las máquinas que chirriaban a tropel, del amanecer al atardecer en medio de violáceos campos. Esos ruidos iban creando en el pequeño Soichiro la imagen de algo mucho más grande, de algo que transformaría su vida hacia su verdadero destino. Observe que algo lo inquietaba, le llamaba la atención.

Este es el primer paso para darnos cuenta de que algo está naciendo para luego ser transformado en eso que llamaremos fe.

El padre del niño, por su parte, decidió construir un taller para reparar máquinas y posteriormente para reparar bicicletas aunque la mayoría de la gente se dedicaba la agricultura como negocio familiar, el padre de Soichiro había puesto en marcha un taller rompiendo de esa manera la tradición de familia. Los padres pueden ser impulsores en sus hijos hacia un destino que ellos irán construyendo. Las acciones hablan más que un discurso.

Muchas personas que conocían aquel hombre, no le auguraban buen futuro, en una ocasión se le acercó un vecino y le dijo:

-No te va ir muy bien. Estás perdiendo el tiempo. Todo será un fracaso. Ya lo verás.

Mientras el padre de Soichiro sonreía al escuchar tales sentencias, el pequeño se movía entre los fierros y herramientas que se suspendían en los aires.

Los años transcurrieron y llegó el tiempo en que debía asistir a la escuela. Este extraño y nuevo lugar, significó para el muy pequeño, sus sueños estaba por encima de éste. Hubo muchas ocasiones en que el maestro le llamaba la atención, pues andaba como soñando despierto sin atender las clases. En realidad el joven Soichiro pensaba en las máquinas, motores y bicicletas.

Cuando cumplió los ocho años construyó su primera bicicleta, la cual montaba con orgullo. Los días de la escuela fueron muy duros para él. No encontraba el aliciente necesario para desbordar su creatividad como mecánico.

Los maestros le eran aburridos. Los compañeros antipáticos. Sería porque se burlaban de su carita fea y tamaño menudo pero, a él, poco le importaba. Su mayor satisfacción era saber que cada vez que salía de casa iba a reencontrarse con sus verdaderos amigos: las herramientas. Generalmente las personas creamos una fuerte simbiosis con algo y ese algo muchas personas lo pasan desapercibido sin darse cuenta que ahí está su verdadero tesoro. Un día Soichiro quiso aprender a nadar. En la escuela había una enorme piscina donde los chicos más grandes se entretenían en ella. Soichiro le preguntó a uno de ellos: -¿Cuál es tu secreto?

A lo que este respondió:

-¡Oh es muy simple!. Lo único que tienes que hacer es tragarte un Medaka, y entonces podrás hacer como él y sentirte Medaka feliz en el río. El joven Soichiro se fue al río, atrapó un Medaka, y se lo tragó además; bebió mucha agua.

(El Medaka es un pez pequeño, negro, nada atractivo pues se parece a un renacuajo).

El joven crédulo luego de hacer como le habían indicado, se lanzó al agua y no le fue tan bien pues tuvo que patallar mucho para salir de ahí. Lo intentó muchas veces pero, sin resultados favorables. Muchas veces las creencias pueden llevarnos hacer cosas insospechadas. Soichiro no se dio por vencido pero, algo había fallado. Fíjese aquí que el niño no es que sea inocente, lo que sucede es que fácilmente dio credibilidad a lo que decían. Esto es importante pues hay quienes dejan de hacer o se van creando dudas en la mente y ello es el inicio a dejar de

lado su verdadero poder.

El niño Sochiro, volvió a buscar al muchacho que le había dado tal ocurrente consejo, una vez que lo tuvo frente le dijo:

-No ha pasado nada, no he podido nadar, ¿acaso algo ha fallado?

El muchacho sonrió sarcásticamente y luego le dio una palmada en la espalda y le dijo:

-Tú eres un chico muy robusto. Vuelve al río. Traga un Mekate más grande y verás cómo funciona.

Fue al río tal como le había indicado, pescó un Medaka de gran tamaño y se lo comió. Entró al agua y al ver que no conseguía nadar, volvió a tragar otro Medaka. Lo hizo reiteradas veces. Y el destino, como los dioses, tiene compasión por los testarudos y así aprendió a fuerza de voluntad, de creer que podía hacerlo, y lo hizo. Sin darse cuenta, aquel muchacho, le había inyectado una dosis de fe inconsciente y esto, sumado al poder de creer de Soichiro, finalmente hicieron que dicha fe, aumentara.

Dice Philippus Paracelsus(1493-1541): “Sea el objetivo de su fe, real o falso, el resultado obtenido será siempre el mismo” Créalo.

Los años transcurrieron y ya todo un adolescente de 14 años el joven Soichiro leía biografías de personajes de la historia. Un día llegó hasta sus manos la biografía de Napoleón Bonaparte. Lo leyó de principio a fin, una y otra vez, creía ver en esa historia su propia vida. Napoleón era un hombre pequeño de gran carácter e ingenio que había nacido en una isla de forma similar. El jovencito Soichiro también era pequeño y había nacido en una isla.

“Este es el hombre que conquistó muchos reinos con la inteligencia de sus manos y la fuerza de su mente”, pensó una tarde. Fíjese que sus palabras están cargadas de fe. Cuando una persona cree en lo que dice, este se hace parte de él. Nosotros somos el resultado de lo que creemos, a fuerza de todo. Napoleón Bonaparte era un hombre de fe en lo que él creía. Era el secreto de su poder.

En una ocasión, cuando ya tenía quince años, llegó a sus manos una revista de mecánica, allí encontró un aviso que decía: se necesita joven para trabajo en la compañía automotriz Hart Shokai Kibara de inmediato, y sin perder mucho tiempo, fue en busca del empleo. Cuando se entrevistó con el dueño, éste le dijo:

- Tu trabajo es sencillo. Sólo tienes que cuidar a mi pequeño hijo.

Por un instante creyó que las cosas no estaba marchando bien pero, de pronto, paso por su cabeza una idea que cambiaría todo.

-Aceptó, dijo muy complacido. Una semana después partió hacia la capital.

El jovencito Soichiro había planeado trabajar cuidando el bebe pues, ello le daba la oportunidad conocer la fábrica. Ver las máquinas y a los trabajadores desplazarse de aquí para allá realizando sus tareas. Aunque en un principio la idea no era tan buena para él pues, su propósito era trabajar como mecánico; sin embargo eso no mermó su voluntad de seguir con sus sueños. Otro indicador de poder es buscar los medios necesarios para conocer bien lo que quiero hacer. La fe se alimenta de conocimiento, el conocimiento más la fe, nos da poder. El joven Soichiro

paseaba a la criatura cargándolo en la espalda por todo el taller y al mismo tiempo observaba el trabajo que realizaban los obreros; escuchaba las palabras que mencionaban e iba internalizándolo en su mente como un aprendizaje. “En cada hombre queda una huella del cerebro de Dios”, pensó. El estaba empezando a darle forma a eso que llamo “creer, es poder”.

Seis años después, y convertido ya en un mecánico dotado e ingenioso, el dueño le propuso encargarse de una sucursal de Hamamatsu, el taller de reparaciones de herramientas agrícolas de la empresa, en su pueblo natal. Una gran oportunidad para él.

II

Sus habilidades en el manejo mecánico le permitieron destacarse rápidamente de los demás. Ingenioso y agudo en sus tareas. Reparaba todo lo que le llegaba a sus manos. Aceptaba reparaciones que los otros dos talleres rechazaban por ser casi imposibles. Sus lecturas iban en aumento y su admiración por Napoleón Bonaparte también. Un día descubrió que este personaje a quien tanto admiraba era un hombre bajo de estatura dijo él:

-La grandeza de un hombre no se mide por su estatura física, sino por sus actos, por la huella que deja en la historia de los hombres.

Además supo que era de origen muy pobre. En una ocasión el pensó: “No es necesario ser noble o rico para triunfar en la vida. Un día no puedes tener nada y otro estar completamente cargado de oro. Hay muchas otras cualidades que nos dan derecho a tener éxito. El coraje, la perseverancia, el gusto soñador por la ambición, la fe”.

Un día su padre lo vio trabajando con denodado esfuerzo como solía hacerlo a lo que exclamo:

-Cuando seas grande, serás un hombre famoso y poderoso como Napoleón.

A lo que Honda respondió:

-Seré el Napoleón de la mecánica y conquistaré, como él, el continente. No sólo alcanzó conquistar un continente sino todo el mundo. Podemos darnos cuenta aquí que, nuevamente sale a relucir, el poder de su creencia. Era casi una ley en su mente. La fe puede llevarte hasta donde menos te puedes imaginar, a lo más recóndito de los abismos.

En 1924, con 18 años, diseñó un deportivo con un motor de ocho litros, el Curtiss Special. Regresó a su empresa y elaboró los pistones con las características requeridas. Tokai Seiki no sólo renació sino que logró una envidiable reputación en su ramo

Un día, el patrón lo llamó a su oficina y le hizo una propuesta:

-¿Deseas regresar a tu pueblo natal?

Soichiro pensó por un instante que lo estaba despidiendo.

-¿A mi ciudad natal? Interrogó el joven.

-Sí. Acaso no quieres ir para allá. Quiero abrir una sucursal en tu pueblo, en Hamamatsu.

-Acepto, dijo de inmediato Soichiro.

Tenía 20 años y ya había logrado cierta independencia. Al llegar a su pueblo Soichiro había pensado que iba a ser el único. Dos talleres mecánicos habían abierto sus puertas y ya tenían tiempo trabajando. El desafío que se le presentaba era, trabajar mejor que los otros. Su plan

consistía en lo siguiente:

Aceptar reparaciones difíciles, proceder con la mayor rapidez posible y trabajar más horas de las establecidas, así, entregar el vehículo lo más pronto posible. Fíjense aquí:

primero, aceptar lo difícil;

segundo, trabajar con rapidez;

tercero, trabajar más horas de lo establecido.

¿Cuántas personas de las que conoces cumplen con estos tres requisitos? Y ¿Cuántas de estas que conoces, tienen el poder de creer en lo que hacen?

Una noche tuvo un idea inspiradora: reemplazar los aros que hasta ese momento eran de madera por otros de metal, más resistentes. Era una idea deslumbrante y creativa. Hasta ese entonces a nadie se le había ocurrido tal ingenio. El, acababa de cumplir los 30 años y ya firmaba su primera matrícula de inventor. Fue su primer gran invento. Se lograron exportar a todo el mundo. Aquí nace la creatividad. Cuando uno cree en lo que hace, se empecina y obsesiona por lo que hace, le da un ingrediente mayor a su fe. Los grandes inventos nacen a partir del poder que el damos a nuestro trabajo y que claro, este poder, primero está cimentado en cada uno de nosotros. Recordemos nuevamente las palabras de Paracelsus: “Sea el objetivo de su fe, real o falso, el resultado obtenido será siempre el mismo” Créalo.

“Ese invento me hizo saborear los frutos de la paciencia artesanal de la aventura industrial. Dirigir un taller o un negocio es como conducir un autobús. Hay que parar en todos los pueblos y recoger la clientela local, pero no se puede vivir feliz de esa manera pero, yo tenía la ambi

ción de ir más lejos y a más velocidad”, diría más tarde. Note aquí que la fe de Soichiro es extremadamente poderosa: “...Dirigir un taller o un negocio es como conducir un autobús.” La metáfora es fabulosa. El autor de “Inteligencia Emocional” Goleman dice al respecto: “las fábulas, cuentos, parábolas y metáforas, nos dan un ingrediente motivacional y creativo sin límites” Es como darle crédito ilimitado a nuestra creencia. Es un gran motor. Soichiro la sabía.

Se lanzó al proyecto de reformar los pistones. Convenció a sus socios conservadores y fundó un negocio propio: invirtió todos sus ahorros para fundar Tokai Seiki, empresa industrial de producción de segmentos de pistón. Sin los conocimientos científicos para cumplir con la tarea, fracasó. Había quemado todas sus naves en el intento. Enfermó por la decepción, pero volvió a la carga dos meses después: se inscribió en la universidad. Sus estudios duraron poco: sólo dos años. El motivo: lo expulsaron porque asistía sólo a las clases referidas a segmentos de pistones, a ninguna otra. El se convenció que le faltaba conocimientos técnicos. Volvió a las aulas universitarias con el propósito de seguir aprendiendo. Se matriculó en la escuela de ingeniería. Cada día al salir de la universidad se apresuraba en llegar a su taller para poner en práctica lo aprendido. Dos años duró su permanencia en la universidad, finalmente lo expulsaron pues sólo asistía las clases que el interesaban dejando las otras asignaturas de lado. Notemos nuevamente es esta parte que el apunta a una especialidad y no al todo. Cuando se fortalece en el poder de creer, alcanza sin lugar a dudas, muchas metas.

No se trata de saberlo todo sino, de conocer a profundidad una especialidad y creer ciegamente en los frutos que ésta puede dar. Nada está acabado. El universo crea y recrea todos los días ilimitadamente. Es más, en nosotros hay una creación diaria y que muy pocos los saben.

-Yo no vengo a la universidad a buscar un diploma, sino conocimiento, le dijo al director.

Volvió a su taller con más conocimientos que antes y terminó produciendo pistones con todas las características requeridas. Todo un éxito pero, el destino del Japón estaba escrito y pronto la desgracia también le alcanzaría.

III

La guerra estalló en 1939 era la Segunda Guerra Mundial y estaba causando estragos por todo Japón. En 1945 las bombas norteamericanas destruyeron los talleres de Soichiro dejándolo todo en la ruina. Los bombardeos aéreos norteamericanos destruyeron ese año todo lo que había empezado. La industria de transporte automotor estaba destruida. El único medio para la movilización masiva que quedaba era la bicicleta. Esta limitación despertó al genio de Soichiro Honda tenía en sí mismo: entonces pensó en ponerles motor a las bicicletas. Esto no fue una idea que le nace al azar pues el ay había dicho anteriormente años atrás lo siguiente: "... Dirigir un taller o un negocio es como conducir un autobús. Hay que parar en todos los pueblos y recoger la clientela local, pero no se puede vivir feliz de esa manera pero, yo tenía la ambición de ir más lejos y a más velocidad", diría más tarde. Una idea puede sembrar millones de ideas cuando en ella

hay el ingrediente fe.

Al comienzo en pequeña escala, combinando esa tarea con la de montaje de motores. Pero decidido a fabricarlas en serie y en 1948, Soichiro creó Honda Motor Company. Pero una vez más vio el fracaso: el motor, al que paradójicamente llamó Dream, se convirtió en una pesadilla. Era demasiado pesado para una moto y había que reducirlo. Otra vez quedó al borde de la bancarrota. Comprendió los límites de trabajar solo y no tener conocimientos de administración. Se rodeó entonces de los mejores asistentes y buscó la ayuda de Takeo Fujisawa, administrador de gran talento. Hay un momento en que, buscar a los especialistas, se hace imprescindible. Es como un organismo vivo, no trabaja solo, requiere de otros órganos para cumplir su objetivo.

Así reelaboró su modelo y creó uno revolucionario, más rápido y silencioso que el anterior. Diez años más tarde todos los fabricantes del mundo lo copiaron. La nueva máquina logró un éxito rotundo. Se fabricaban 900 unidades por mes, lo que lo impulsó a crecer e instalar fábricas en otras localidades de Japón. Con las no pocas dificultades que tiene quien no pertenecía al establecimiento japonés, convenció a los bancos para que le otorguen un crédito. Con eso modernizó su fábrica. Pasó a producir 25 mil unidades mensuales. Con esos ingresos creó 13 mil concesionarios y cinco fábricas que llevaban su nombre. Soichiro se convirtió en millonario, pero no paraba de tener sueños: quería expandirse mundialmente. Viajó a Europa y compró las mejores motocicletas disponibles. Ya de regreso, las desarmó por completo y las estudio mi

nuciosamente. A partir de ellas creó su propia moto de carrera. La reputación de sus motos creció tan rápido como las filiales de Honda en el orbe. "En ese momento había llegado el momento de lanzarme a la realización de otro sueño". Intentar la victoria en la Fórmula 1. Lo consiguió. En 1962, la Sociedad Honda anunció que se lanzaría a la fabricación de automóviles. Como constructor de coches debutó en 1963, con un pequeño deportivo, el S500, que tomaba soluciones de las motos, como la transmisión por cadena. Luego vinieron el S600 y el S800, y, más tarde, los mini, las berlinas, los utilitarios y los grandes deportivos. Aquí como sucedió con las motos, fue con los triunfos en las competencias que se instaló en el mercado. Honda vio cristalizado su sueño el 24 de octubre de 1965, fecha en que logró el primer puesto de la competencia. Había vencido a máquinas como Ferrari y Lotus, con muchos más años de competencia e investigaciones. Fortalecido por sus éxitos, Honda decidió fabricar vehículos para el gran público en 1967. Fiel a la experiencia de las motos de consumo económico, se propuso fabricar vehículos pequeños. Con la crisis del petróleo, en ese momento todavía imprevisible, fabricar autos de bajo consumo iba a darle una formidable ventaja sobre sus competidores, preocupados más por el diseño de automóviles grandes. A los norteamericanos, superar el shock les llevó 10 años. Mientras tanto, la compañía Honda inundó el mercado con un auto que los consumidores le arrancaban literalmente de las manos: el Honda Civic. No contento con ello, instaló en sus automóviles un sistema de anticontaminación e inicio la robotización precoz de sus fábricas.

Un día, sentado en su escritorio, decidió escribir parte de su filosofía que nosotros la vamos a leer para ustedes:

- 1.-Actuar siempre con ambición y juventud
- 2.-Respetar las teorías sanas, encontrar las ideas nuevas y emplear nuestro tiempo para mejor rendimiento
- 3.-Encontrar placer en nuestro trabajo y hacerlo en condiciones agradables.
- 4.-Buscar constantemente una cadencia armoniosa del trabajo.
- 5.-Tener siempre presente el valor de la investigación y el esfuerzo.

Esta fue la vida de Soichiro Honda el Napoleón de la mecánica. Un hombre de supo creer en lo que era posible hacer y pudo hacerlo pues el poder sólo le pertenece a quien lleva el ingrediente fe.

VIDA DE HENRY FORD

I

Un modesto labrador decidió que su menor hijo no siguiera más la escuela, pues para él, no era muy útil y en lugar de ello, prefirió llevarlo a su granja para el trabajo granjero. Los trabajos de la granja eran muy duros y el joven Henry tuvo que acostumbrarse a ello. Sin embargo, todo esto lo llevó a meditar al respecto. Observó el duro trabajo de la granja y los pocos resultados que se obtenían entonces pensó: “Si hubiera la manera de hacer el trabajo más rápido y con mejores procedimientos, sería mejor. Creo que pronto habrá una solución a todo esto” Fíjese que el niño Henry dice: “creo”. El niño Henry jugaba con chatarras que de alguna manera las transformaba en herramienta de trabajo. Todo material que encontraba era uso para alguno de sus inventos. Aquí vemos a niño en su intención de hacer realidad lo que él creía. Las herramientas le servían para crear nuevas cosas y todo ello ayudaba a despertar su imaginación y creatividad. Un pedazo de metal era valioso, una tuerca o un latón. Su padre le había construido un pequeño taller para que el jovencito Henry realice sus juegos e inventos que él consideraba valioso. Pensamiento, fe, acción.

Cuando cumplió los doce años el joven Henry tuvo una experiencia muy significativa que le abrió la mente a futuros proyectos. Viajó con su padre a una ciudad llamada Detroit. En esa oportunidad logró ver por primera vez, una locomotora. Era un acontecimiento extraordinario,

una máquina de fierro que se movía y cargaba no sólo personas sino, muchas cosas. Por su cabeza le pasaron muchas ideas. Lo primero que hizo fue ir donde el maquinista. Luego durante el viaje de regreso a casa pensó: “Algún día construiré una máquina que vaya por los caminos pequeños sin necesidad de estar sujeto a rieles” Nuevamente el deseo y la fe presentes en el joven Henry. Aquel encuentro fue realmente un gran impulso para que Henry inicie su proyecto de vida. En su mente la imagen de crear una maquina rodante era latente y hasta se convirtió en una obsesión magnífica, obsesión que le permitió trabajar sin cansancio hasta lograr esa meta. Cuando hay fe hacia algo, la obsesión se hace presente para lograr e impulsar lo deseado.

En cierta ocasión él dijo:

Un trabajo que a uno le interesa jamás es duro y yo nunca dudo de su éxito. Realmente la duda es el enemigo número uno de la fe. Los trabajos en la granja fueron un tiempo de relajo para Henry pero, su intención era otra: las máquinas. Cuando tenía 17 años decidió entrar como aprendiz de mecánico en la fábrica de Dry Dock.

Al enterarse su padre lo llamó y le dijo:

—No pierdas el tiempo en esas cosas. Los fierros no te van a dar de comer. Aquí tienes una granja que muy bien puedes aprovechar. Aquí, en estas tierras, está tu futuro.

Henry miró a su padre con respeto y aunque no compartía la misma idea, él no dejó de ayudarlo pero, continuaba en lo suyo también: las máquinas. Al cabo de un año había aprendido mucho acerca de mecánica, sin embargo, él quería ir a la práctica pues, la teoría le era muy simple.

La idea que le perseguía como una obsesión y el deseo de hacerlo realidad era fabricar una máquina propulsada por fuerza motriz. El creía que había un medio. Dónde y cómo hallarlo era uno de sus más grandes deseos. Pensó en el vapor, realizó algunos experimentos con ello pero, al darse cuenta que no resultaba nada, dejó el proyecto e inició una nueva etapa en su vida. (Te recomiendo que leas mi libro. “El despertar de los deseos”)

II

El joven Henry empezó a buscar revistas especializadas en el tema de la mecánica. Nuevamente encontramos aquí la especialización, es decir conocer la materia que nos interesa. En una de ellas encontró algo sobre la maquina “Otto” un invento que consistió en un auto que funcionaba a gas inventado en 1872. El joven Henry luego de investigar con respecto a cómo funcionaban estos autos encontró una solución: trabajar con nafta, que era un derivado del petróleo, algo que muchos no le daban mucha fe por entonces pues los autos eran movidos a fuerza de vapor. Al poco tiempo, entró a trabajar como mecánico especializado en la fábrica de Westinghouse. Después de un tiempo renunció y regresó a la granja de su padre pues tenía un gran proyecto por emprender, ese loco deseo que lo llevaba en la memoria: construir su propio vehículo.

Al llegar a la granja su padre le dijo:

—Te daré una parte de estas tierras para que la trabajes a tiempo completo pero, con una condición, deja esas máquinas y olvídate de ellas.

El joven miró a su padre fijamente y le dijo:

—Podré hacer el trabajo que tú me pides, pero no abandonaré las máquinas, en ellas hay un gran destino que las páginas de la humanidad sabrán venerar. Notemos nuevamente la fe inquebrantable y ciega de Henry.

Horas de horas se ocupaba en su taller trabajando en los talleres de explosión, estudiando su índole y mantenimiento. Investigaba cuanta revista caía en sus manos concerniente al tema pero, se dedicaba a practicar en el acto cuanto aprendía. Sus sueños construir una máquina de cuatro ruedas con las características de ser veloz, cómodo y barato. La granja le ocupaba buen tiempo, tanto que, ocupaba otro poco al taller: no era suficiente para él. Al poco tiempo le ofrecieron un puesto de ingeniero mecánico en la sociedad eléctrica Edison de Detroit, sin pensarlo dos veces aceptó y sobre la marcha, salió por segunda vez de la granja de su padre. No volvería más.

III

Ya en Detroit alquiló una casita que le sirvió de hogar y taller. En ese espacio había construido un pequeño motor que quería hacerlo funcionar con nafta. Días y meses intentando encontrar la solución a su problema. Su insistencia, perseverancia y esfuerzo, eran destacables. Se había obsesionado con la idea. Doce años después, cuando tenía 29 años, había terminado de construir su máquina rodante. Salió a la calle con su cacharro movido a nafta. La gente miraba con asombro aquella máquina que se movía simpática y ligera y que producía a la vez, un ruido estrepitoso. La gente se reunía en torno al aparato para observarlo como si fuera una cosa bajada por lo ex

traterrestres.

Durante un año la estuvo probando hasta que finalmente la vendió por doscientos dólares. Continuó trabajando para la sociedad eléctrica y también seguía con la idea de seguir en su gran proyecto, el de fabricar autos a escalas mayores. En su trabajo le ofrecieron un jugoso aumento y un puesto prometedor.

—Estimado Henry, te ofrecemos un cargo en la administración y un sueldo prometedor pero, queremos que te dediques a tiempo completo a la empresa.

—Henry dijo: Este nuevo puesto me va acarrear muchas horas de trabajo y yo tengo mi proyecto.

—Déjalo. Renuncia a tu proyecto.

Henry se quedó callado por unos instantes y luego reaccionó de inmediato:

—No acepto, dijo de manera contundente.

Renunció al trabajo y se consagró en cuerpo y alma a sus sueños: la construcción en masa de vehículos con motores nafta.

En un momento pensó: “Vencer o sucumbir”. Y es que a veces, se hace necesario renunciar a aquello que puede significar un obstáculo para la consecución de nuestros fines.

IV

En 1899 Henry dejó la Sociedad de Electricidad Edison, sin dinero y abandonado por todos. El proyecto de Henry parecía muy costoso y su fabricación, una inversión que muy pocos veían favorables. Cuando la gente no puede

ver más allá de lo que sí ven los ambiciosos, es un buen paso. Un gran paso. Henry tomó las riendas de su proyecto y con ayuda de algunos amigos fundó la sociedad de Automóviles de Detroit Ford ocupando el puesto de ingeniero jefe y así la sociedad Ford se dedicó a construir el modelo parecido al primer vehículo que había creado. La empresa construyó vehículos que sólo se vendieron en proporción de 6 a 7 al año. Las cosas no marcharon muy bien y pronto entre los socios los desacuerdos fueron cada vez mayor. Henry presentó su renuncia en 1902. A partir de entonces empezó a crear su propia empresa liderada por él. En 1903 preparó dos vehículos destinados a una carrera competitiva. Por entonces, las carreras eran un medio de que la gente llegue a conocer que auto era más veloz y resistente. Henry estaba seguro de demostrar que sus autos eran los mejores. A uno lo bautizó con el número “999” y al otro con el nombre de “flecha”.

La carrera se realizó y los autos de Henry resultaron ganadores. La gente vio en aquel hombre, el verdadero artífice a la solución de sus problemas de tiempo y velocidad. Henry vio la oportunidad que esperaba y fundó la “Sociedad de Automóviles Ford” del cual era vicepresidente, diseñador, jefe de mecánicos, jefe de taller y director general. Por un momento pensó: “más vale moldear el hierro cuando está caliente”. Fue la oportunidad de lanzarse con todo. Alquiló locales y contrató personal para poner en marcha el negocio. En sólo un año la Sociedad Ford vendió 1708 vehículos. En un momento dijo Henry:

—Poca gente osa lanzarse a negocios, porque en el fondo de si mismo se dicen: ¿por qué lanzar tal producto al

mercado, si ya hay alguien que lo hace? Yo, en cambio, me he dicho siempre: ¿Por qué no hacerlo mejor? Y eso es lo que hice. Hacerlo mejor y superarlo es la idea. Sus negocios se expandieron, sus vehículos adquirieron fama y el crecimiento de la fábrica fue de más a más. Mandó construir un edificio de tres pisos y en él, se construyeron autos a escala mayor. Al cabo de cinco años ya tenía 1908 empleados y producía 6181 vehículos por año que se vendían en EE. UU y Europa. En una oportunidad un intrépido periodista le pregunto ¿Y cuándo piensa retirarse de su negocio señor Henry? A lo que él le contesto: —Es de lo más natural que en determinado momento uno sienta la tentación de descansar y disfrutar de lo que ha adquirido. Comprendo perfectamente que se quiera cambiar una vida de trabajo por una vida de reposo. Es un deseo que yo mismo he experimentado. Pero creo, cuando se tienen ganas de descansar, hay que retirarse por completo de los negocios. Y en mis proyectos no figura nada de eso. Para mí, mi éxito es como una incitación a seguir superándome.

V

Henry no estaba del todo satisfecho con lo conseguido hasta ese momento. El quería más, algo más grande.

En 1909 Henry anuncia en su fábrica que se iba a consagrar a la elaboración del famoso “modelo T”

Frente a sus empleados Henry dijo:

-Todo cliente podrá tener su auto del color que desee, siempre que lo desee negro.

Uno de su empleados le dijo:

-Señor aun no hay buenos caminos y los pocos que hay son contados.

A lo que Henry le contesto:

-Los caminos no importan, el auto Ford las creara.

Las críticas le llovieron por todos lados. Las palabras negativas y pesimistas. Los incrédulos y fracasados veían poco probable tal proyecto. Pero el veía las cosas de otro modo.

-Yo me niego a reconocer la existencia de la imposibilidad. No conozco a nadie que sepa tanto sobre algún tema para decir que esto o aquello no es posible.

Henry revoluciono el mundo de la industria. Pronto llego a albergar en su fabrica 4000 empleados que producían 35, 000 vehículos modelo “T” por año. Su fabrica era la más moderna del mundo. Abrió fabricas por todo el mundo, produciendo 4,000 autos por dia . Así lleno de gloria y éxito, la muerte le sorprendió el año de 1947. Pero su fábrica siguió creciendo más y más. Henry Ford es el hombre que hizo de sus deseos una realidad que cruzó fronteras.

ARISTOTELES ONASSIS

INICIO

“El secreto de un negocio es que sepas algo que nadie mas sabe.”

Aristóteles

Quizá pocos hombres en el mundo hayan alcanzado la mega fortuna que este hombre alcanzó ¿Cómo lo hizo? ¿Que tipo de personalidad supo cultivar para alcanzar lo deseado?

Nuestra historia gira en torno a un hombre extraordinariamente maravilloso y millonario. Este programa tiene como objetivo resaltar las características positivas de nuestros personajes, el carácter y personalidad más que una mera historia.

La vida de nuestro personaje de hoy se entrelaza entre alegrías y tristezas, fracasos y victorias, pero, finalmente los frutos de una mente altamente positiva, lograron el éxito de este hombre. ¿Como lo hizo? y ¿que mecanismos uso? es lo que vamos a descubrir a partir de este instante.

INTRODUCCION

Existe una diferencia sustancial entre el hombre que llega a ser rico del que no. ¿En que radica esa diferencia? Para responder a este interrogante vamos a estudiar la vida

de uno de los personajes, de los diez que vamos desarrollar en el transcurso de los días. Su nombre es Aristóteles Onassis. Y esta es su vida vista a por los ojos de los especialistas.

ENTRANDO AL TEMA

“Tenemos que aprender a navegar con vientos fuertes”

SU NIÑEZ

La niñez de Aristóteles está marcada por sucesos duros. Una situación tal, puede marcar positiva o negativamente a un niño, pero en el caso de Onassis, tales sucesos lo marcaron positivamente.

¿Cómo un niño que pierde a su madre a la edad de seis años, a quien tanto amaba, pudo sobreponerse a tal tragedia, teniendo en cuenta que el padre era un hombre duro y poco cariñoso.

La psicología de un niño es compleja y se entremezclan factores de carácter familiar, personal, de amical. Un niño necesita del apoyo de sus padres. ARISTOTELES vivió y fortaleció su carácter cada día gracias, en parte a la actitud del padre, hombre muy disciplinado. Sin embargo, hay que anotar un detalle: este niño se había creado una mente exitosa, al pensar, constantemente, en llegar a ser rico, a pesar de todo. La obsesión y deseo de un niño pueden ser muy fuertes en algunos casos, cuando hay elementos desfavorables: casa, familia, sociedad, todas contribuyen a la formación de su personalidad. El entorno también de alguna manera puede crear anticuerpos. “Yo

no quiero ser pobre”, se repetía este niño continuamente. Estas afirmaciones crearon en el niño, una mente ambiciosa. Sin embargo, cabe anotar que, su familia, no estaba tan mal económicamente, pues ellos pertenecían a la clase media. Aristoteles se estaba sugestionando con la idea de riqueza, con su deseo, imaginación y trabajo. Veía en el padre, un hombre rudo, dedicado a su labor diaria con mucho esmero.

Algunos de sus biógrafos dicen que Aristoteles: era un niño indisciplinado y revoltoso, todo lo contrario del padre. Pero a pesar de ello era un buen amigo y le gustaba relacionarse con todos. También dicen que no era nada brillante como estudiante lo que no necesariamente podríamos decir que era un burro, para este niño, había otras cosas que eran importantes, como su deseo de ser rico.

Se cuenta que un día, sucedió un encuentro entre Ari y un compañero, este último le mostró un molino. Ari al mirar el trabajo preguntó:

¿Cuánto pides por tu molino?

-Eh... No lo se, digamos un alfiler.

-Pobre idiota, le dijo Ari- me pides un alfiler, cuando ya me das un alfiler, una vela y un pedazo de madera, sin contar el tiempo que has empleado en fabricar tu molino. Vemos pues, una actitud, de demostrar a su compañero que hay que valorar el trabajo. De sacar provecho a las cosas y, sobre todo, de considerar el tiempo como valor importante ¿Quién fue el artífice de esta personalidad?

Muchos especialistas están de acuerdo en que la madre influyó enormemente en la mente de este niño. Las ma

dres son los artífices, las formadoras directas del carácter y personalidad del niño y son ellas las que siembras los primeros pilares de su carácter. Aunque su madre solo estuvo con él hasta la edad de seis años, fue suficiente para dejar marcado las huellas de sus enseñanzas.

“Durante los momentos más oscuros hay que concentrarse en ver la luz”

ADOLESCENCIA

La adolescencia de Aristóteles fue más dura, aún que su niñez. Su país natal fue invadido por los Turcos y su padre encarcelado. Él, se quedó prácticamente, como el sustento familiar. Su carácter intrépido y emprendedor, le permitió buscar la forma de salir de los aprietos en que se encontraba.

Un joven audaz y hábil para realizar acciones inmediatas. Supo relacionarse muy bien con el enemigo para negociar la venta de licor de contrabando.

Toda acción que el joven Aristóteles realizaba estaba llena de ese optimismo y deseo de ser rico algún día.

Podríamos comparar su comportamiento como la de un hombre obsesionado por querer acabar su casa y para lo cual trabaja día a día con ese único objetivo hasta ver realizada su obra.

Un día, cuenta la historia, un amigo encontró a Ari errando por un parque de la ciudad. Él había acabado las clases escolares y Ari no había culminado satisfactoriamente sus estudios.

Su compañero se acercó y le dijo:

-No te preocupes, Aristoteles. Ya verás, puedes volver a intentarlo el año próximo y entonces te ira bien, estoy seguro.

-A lo que Ari le respondió:

-Idiota, Crees que me voy a quedar en esta ciudad? Para mi, aquí son todos muy pequeños. No necesito diplomas. ¡Un día te maravillarás de lo que llegare a ser!

Increíblemente el joven Ari ya tenía algo fijo en mente y todo lo que realizaba giraba en función de ello. Pero Aristoteles no solo pensaba, sino que, actuaba como tal. Muchacho comunicativo y emprendedor, tenía buen olfato para los negocios y a esto se le suma, su empatía, su actitud flexible para adaptarse a las personas. Sabía muy bien que uno tiene que facilitarle las cosas a la gente para que estas estén contentas.

Su viaje a la Argentina a los 17 años. Fue otra gran experiencia para él. No perdió el tiempo y, sobre la marcha, se puso a buscar trabajo con lo poco que tenía.

Su pensamiento estaba en escalar posiciones y tratar de multiplicar los ingresos.

Todos los trabajos que realizó, fueron aprendizajes previos para alcanzar su gran sueño. En la vida nada, absolutamente nada, se debe desperdiciar. Sin embargo, hay que anotar algo. Aristóteles ahorraba todo el dinero que fuera necesario para su gran proyecto.

Hasta aquí, el joven Aristóteles seguía aplicando la actitud mental positiva, el optimismo, la sagacidad, las comunicaciones, la empatía, el buen humor y sobretodo la fortaleza mental. Tenía algo en mente, algo muy grande

y para ello tenía que trabajar con inteligencia. Más tarde probó en el negocio del tabaco y le fue muy bien. En poco tiempo paso de minorista a mayorista y finalmente a importador de dicho producto.

“Creo que sería mejor trabajar con los grandes y no con los pequeños, estoy perdiendo el tiempo”

“Para lograr el éxito, mantenga un aspecto bronceado, viva en un edificio elegante, aunque sea en el sótano, déjese ver en los restaurantes de moda, aunque sólo se tome una copa, y si pide prestado, pida mucho”

JUVENTUD

Hay muchas personas que creen que la fortuna solo sonríe a los que tienen suerte o a lo mafiosos, y no es así; la fortuna sonríe a los audaces, a los intrépidos a los que no tiene miedo perder. La filosofía del hombre rico es: todo o nada. Si eres capaz de invertir y perder, serás capaz de reponerte y volver a intentarlo. La riqueza es un genio que espera que tu, pidas con sabiduría lo que deseas. Y como toda historia, si sabes pedir bien, tendrás fortuna y si no, volverás a intentarlo, todo el tiempo que puedas, hasta lograrlo. Pero en todo ese tiempo vive como si serías rico, piensa como rico. Aprenderás como aprendió Aristóteles quien en reiteradas veces perdió todo pero como el mismo dijo una vez frente a una pregunta de un periodista que le preguntó una vez:

“¿Qué haría si perdiera, súbitamente, todo su dinero?”. Su respuesta fue:

-“Conseguiría un trabajo que me permitiera ahorrar, al

menos 300 dolares. Entonces me compraría un traje caro y me iría a donde estuviesen los ricos”.

Usted se preguntará si Aristóteles también sufrió golpes emocionales en su vida y como pudo superarlo. La muerte de su madre, el desprecio de su padre solo son dos de los golpes que sufrió pero que supo superarlos gracias a esa mente optimista y positiva y a su gran deseo de ser algún día rico. Cuando alguien tiene trazado sus metas, trabaja para ello y aunque haya reveses en la vida, serán circunstancias alentadoras para seguir luchando por lo que uno quiere. Sin embargo hay algo que anotar aquí, a pesar de los maltratos nunca supo lo que era el rencor y el odio, sentimientos negativos que nos arrastran a la más vil de más emociones. Para hacer amigos, hay que ser sinceros y cumplidos en todo nuestros actos.

Aristoteles era un joven que también se había creado una mentalidad de aventurero. Por eso su viaje a la Argentina el diría al respecto : “estoy aquí con el único propósito de ser rico, nadie va quitarme este deseo, voy a probarle a mi padre, que no necesito de sus favores para conseguirlo”

La actitud mental de éxito por el que se había formado, le ayudo a vencer muchos obstáculos.

“Vale más tener doce hijos que doce millones. El que tiene doce millones siempre quiere tener algo más. El que tiene doce hijos siempre tiene de sobra.”

ADULTEZ

Se cuenta que, cada vez que tenía un negocio importante que tratar por la noche solía pasear solo y conversar con el silencio y el silencio que sabe escuchar a los hombres

que sueñan sabe también darles las respuestas. Una noche paseando cerca a un puente un hombre lo encontró haciendo preguntas al cielo y el mismo se las respondía. “Era como ver a un actor aprendiéndose el guión para una presentación teatral”, dijo aquel hombre maravillado de tal actuación. Los años transcurrieron y sus negocios con las compras de barcos iba en aumento. El tiempo es amigo de los hombres intrépidos y el destino pone las cartas sobre la mesa del optimista para que juegue a su favor. Compró barcos antes y después de la Segunda Guerra Mundial. Mientras el mundo se enfrascaba en un torrente de sangre, el visualizaba como levantarlo después de la catástrofe, ajena a sus deseos. Este hombre sabía que en la vida hay que hacer muchas cosas para estar contentos que la vida que Dios nos ha regalado, hay que sacarle provecho al máximo.

Adquirió 13 cargueros a EE.UU cada uno a 500 mil dólares. El costo real era de un millón y medio de dólares. La compra fue exitosa. La guerra le favoreció y el futuro fue promisorio.

Un día tuvo una conversación con periodista del diario Succes Unlimited este le fijo:

-Señor cuales son sus recetas para el éxito.

En una oficina cargada de libros y adornos el joven Ari respondió:

-Si tendría que enumerar mis recetas yo diría que nada mas sencillo que aprender a cuidar el cuerpo. El ejercicio es importante y si es posible practique yoga. El cuerpo es la herramienta mas importante de trabajo, eso implica, alimentarse con moderación sin exceso, sobre todo si hay

labores que hacer. Evite hablar de negocios en la mesa. No descuide los aspectos mas importantes de un negocio y esfuércese hasta lograr sus metas.

La apariencia personal es muy importante mantenerla, vestirse bien, visitar lugares finos, beber moderadamente. Frecuentar cafés elegantes. Si esta corto de fondos, pida prestado y, páguelo antes de lo posible. NO se olvide que todo préstamos debe tener un fin objetivo. No cuente sus problemas a nadie, no duerma demasiado y mantenga la piel bronceada.

ADULTEZ Y FINAL DE SUS DIAS

En 1946 volvió a casarse. Ari veía en todo un mecanismo de negocio, aun le matrimonio, siendo un contrato, era una forma de tratar negocios con los padres, hermanos, primos entre otros. Un estilo casi monárquico de aumentar las riquezas, que no era del todo malo.

Un año mas tarde se presto cuarenta millones de dólares para la construcción de barcos nuevos para ello tuvo que recurrir al dinero de una compañía petrolera, la cual le sirvió de garantía, y como Ari el era el encargado de transportar el petróleo en sus barcos, no tenía ningún problema la compañía petrolera en ser garante.

Pasaron los años y el negocio del petróleo le iba muy bien y su dinero iba incrementando. Ya en 1953 compro un banco El Montecarlo.

Tres años más tarde, ya tenía una fortuna de 300 millones de dólares.

Resulta que Onassis tenía el pelo bastante largo una vez,

entonces recurrió de urgencia a un peluquero cercano al hotel donde se encontraba alojado. Mientras el peluquero le cortaba el pelo, mantenían una charla. En un momento dado, el peluquero le pregunta "¿Pero cómo pudo usted hacer tanto dinero en tan poco tiempo, lograr hacer todo este imperio?"

¿Cuál es su secreto?" Onassis le contesta con otra pregunta "Vio ese florero de ahí, vió que tiene una rajadura que le hace perder agua?"

Entonces el Peluquero desorientado le dice "No, la verdad es que no la había advertido."

Onassis le contesta; "ahí está mi secreto, yo la vi primero. "Aristoteles siguió trabajando incansablemente e incrementando cada vez más su fortuna hasta su muerte que acaeció un 15 de marzo de 1975 a la edad de 69 años

LIBROS PUBLICADOS DEL AUTOR.

- 1.-Liderazgo Personal
- 2.- Liderazgo y autoestima
- 3.- Liderazgo e imagen personal
- 4.-El gurú de la riqueza
- 5.-El despertar de los deseos
- 6.-La cima del líder
- 7.-El sembrador de valores I
- 8.-El sembrador de valores II
- 9.-Al filo de lo imposible
- 10.-El líder negociador y persuasivo
- 11.-El ángel de la navidad
- 12.-Ensayo sobre principios y valores
- 13.-Liderazgo para niños
- 14.-Liderazgo: el poder de la personalidad
- 15.-Liderazgo para adolescentes
- 16.-Crear, es poder
- 17.-Formadore de líderes
- 18.-Mujer lideresa
- 19.-Historias motivadoras
- 20.-Fábulas motivadoras
- 21.-Vision de águila
- 22.-Marketing personal
- 23.-Siete puertas para liderar
- 24.-Liderazgo siglo XXI
- 25.- Las armas del líder exitoso
- 26.-Quiero estar motivado ¿y tú?
- 27.-El ser persona
- 28.-El ser excelente