

JACK CANFIELD

MARCI SHIMOFF

JANET BRAY ATTWOOD

CHRIS ATTWOOD



PERLAS
de
SABIDURÍA

30 IDEAS INSPIRADORAS PARA
DISFRUTAR AL MÁXIMO DE TU VIDA

zenith



JACK CANFIELD

MARCI SHIMOFF

JANET BRAY ATTWOOD

CHRIS ATTWOOD

PERLAS
de
SABIDURÍA

30 IDEAS INSPIRADORAS PARA
DISFRUTAR AL MÁXIMO DE TU VIDA

Zenith/Planeta



ÍNDICE

Introducción del editor.	11
La acción inspirada es la clave para conseguir las cosas por Jack Canfield	13
El secreto para llevar una vida apasionada por Janet Bray Attwood y Chris Attwood	23
Cómo activar el amor por nosotros mismos en nuestras propias vidas por Marci Shimoff	31
Cambia tu historia, cambia tu vida por Barnet Bain	39
Tu tacita diaria de tranquilidad por Kelle Sutliff	45
Creatividad: la receta del despertar por Renee Baribeau	49

Perdóname: la búsqueda del auténtico perdón por Chantal Herman	57
Confía en la intuición de tu cuerpo por Asia Voight	63
El secreto de la relajación en cinco segundos por Wendy Beyer	71
Sé tú mismo: el secreto de la felicidad interior por Siobhan Coulter	77
Regalos horribles: bendiciones disimuladas por Sheila Pearl	81
Ya lo llevas dentro de ti por Susan Barker	89
El poder de la elección consciente por Glenyce Hughes	95
El hábito de la atracción por Robert Evans	101
Visualización: imagínalo para conseguirlo por Glenn Groves	107
Intención relajada: una senda hacia la paz por Leslie Gunterson	111

Fractales: detectar los patrones de nuestra existencia por Kimberly Burnham	117
Tú siéntate: rutina previa a la meditación por Liz Byrne	123
Accede a tus ángeles por Tami Gulland.	129
Sé feliz y el éxito vendrá solo por Susan McMillin.	135
Recuerda, siempre tienes elección por Debra L. Hanes.	143
Los hogares son como nosotros..., responden bien al cariño por Stephanie Bennett Vogt	151
Tómate un año sabático en familia por Lisa Merrai Labon	157
Redefiniendo el gran ritual estadounidense por Patricia Cohen	165
La piedra filosofal por Craig Meriwether	171

¡Para, marcha atrás y alegría! por Marcelle Charrois	177
Limpieza cuántica del alma: tres pasos para transformar tu vida por Michelle Manning-Kogler.	183
La regla de oro: un axioma universal por la reverenda Stacy Goforth	191
Una actitud agradecida: la puerta del despertar por Jacob Nordby.	199
La búsqueda de tu propio camino: la aventura definitiva por Tim Anstett	205
Cómo ayudar a otros a ayudarte por Randy Davila	209
Notas.	215
Biografías	217

LA ACCIÓN INSPIRADA ES LA CLAVE PARA CONSEGUIR LAS COSAS

por Jack Canfield

A lo largo de mi vida he alcanzado un enorme éxito, y ello se lo debo a dos cosas. La primera es la capacidad de escuchar a mi intuición y de seguir las pautas que me ofrece mi yo interior (derivadas tanto de mi mente subconsciente como de Dios). He aprendido a meditar, a usar la visualización guiada y a interpretar las señales cinestésicas de mi cuerpo (lo que algunos llaman «hacer caso a tus tripas»). La segunda es actuar rápidamente en respuesta a los impulsos de mi yo interior. Y... ¡cuanto antes mejor!

El poder de pedir consejo al interior

Pedir consejo a mi yo interior por medio de la meditación me ha proporcionado ideas realmente estupendas, que han acelerado y multiplicado mi éxito personal y profesional. Cuando Mark Victor

Hansen y yo necesitamos un título para el libro de historias de motivación e inspiración que habíamos recopilado, me propuse meditar una hora diaria para encontrar uno perfecto. Simplemente le pedí a Dios que me lo enviara y luego me senté en silencio a esperar. Durante los dos primeros días no recibí nada, pero al tercero, de repente, apareció en mi cabeza una pizarra verde, como las que se usaban en los colegios. Y entonces surgió una mano delante de ella y escribió *Chicken Soup* (Sopa de pollo) en el encerado. Me la quedé mirando un momento y entonces le pregunté a la que asumía que era la mano de Dios: «¿Qué tiene que ver la sopa de pollo con este libro?»

La respuesta fue: «Cuando eras niño, tu abuela te preparaba sopa de pollo.»

«Pero éste no es un libro sobre gente enferma», repuse.

A lo que la voz respondió: «La gente tiene el espíritu enfermo.»

Esto sucedió en 1992, durante la recesión que acompañó a la primera guerra del Golfo, cuando, en efecto, mucha gente vivía sumida en el miedo, la desesperación y la resignación.

Estuve dándole vueltas al título «Sopa de pollo para el espíritu», pero había algo en él que no me gustaba, hasta que se me ocurrió cambiarlo por «Sopa de pollo para el alma»... y al instante sentí

que se me ponía la piel de gallina. Es lo que Mark suele llamar los «escalofríos de Dios», y la verdad es que casi siempre los experimento cuando se me ocurren mis mejores ideas.

Al instante abandoné la meditación y fui a contárselo a mi esposa, cuya reacción fue la misma. Llamé a Mark y exactamente igual: piel de gallina. Y lo mismo con nuestro agente. Al final del día teníamos el título completo: *Sopa de pollo para el alma: relatos que conmueven el corazón y ponen fuego en el espíritu*. Parecía que, definitivamente, habíamos dado con algo importante.

Tras la inspiración, la acción

A veces la inspiración llega sin que tengamos que pedirla. Otras, la pedimos y luego debemos crear el espacio de silencio necesario para recibirla. Puede suceder cuando estamos tumbados en la cama, en un estado de onírica semiinconsciencia, mientras nos damos una ducha o en mitad de un paseo por la playa o por el bosque. Pero cuando aflora, hay que agarrarla y actuar sin perder un instante. Mi propia experiencia me ha llevado al convencimiento de que cuando aparece la inspiración se abre una especie de lapso en el que, si actuamos basándonos en ella, los resultados serán óptimos.

Mark, nuestro agente y yo viajamos a Nueva York para tratar de vender nuestro libro. Por desgracia, durante los tres días que estuvimos en la ciudad, a ninguna persona de las quince editoriales que visitamos se le puso la piel de gallina. Todo el mundo nos dijo que nadie compraba recopilaciones de historias cortas y que el título era estúpido. Nuestro agente se desanimó tanto que nos devolvió el libro diciendo que no podía venderlo.

Consistencia y persistencia en la acción

En aquel momento tuvimos que escoger entre seguir creyendo en nuestro sueño y confiar en la guía de nuestro yo interior o dar crédito a los agoreros de la industria editorial. Pues bien, uno de los secretos del éxito que me ha enseñado mi propia experiencia es que nunca debes abandonar los sueños que nacen en el fondo de tu corazón. De hecho, a estas alturas, nuestro sueño se había convertido en una especie de obsesión divina. A lo largo de los cinco meses siguientes, 144 editoriales rechazaron nuestro libro. Finalmente, en el Congreso de la Asociación de Editores Estadounidenses, nos pasamos tres días recorriendo el salón principal y preguntando a centenares de editores «¿Querrían publicar esta obra?» A última hora del tercer día,

Health Communications, Inc., una pequeña editorial de Deerfield Beach, Florida, se arriesgó a darle una oportunidad. Un mes más tarde decidieron publicarlo.

La regla de las cinco

Cuando el libro salió por fin a la venta, en julio de 1993, no se convirtió en un éxito de la noche a la mañana. De hecho, hasta transcurrido un año no se encaramó a los primeros puestos de las listas de ventas. Pero durante aquel año, Mark y yo acuñamos la que bautizamos como «Regla de las cinco». Decidimos que no pasaría un solo día laborable sin que lleváramos a cabo cinco acciones encaminadas a promocionar nuestro libro. Un día llamábamos a cinco emisoras de radio y les pedíamos que nos entrevistaran para hablar sobre el libro. Otro enviábamos una copia gratuita a cinco críticos o personas influyentes. Una de ellas fue la presentadora del programa de televisión «Touched by an Angel». El libro la conmovió de tal manera que pidió a todos sus guionistas, operadores, cámaras y colaboradores que lo leyeran. Les dijo que las emociones que nuestras historias hacían brotar eran las mismas que ella quería mostrar en su programa. La historia llegó a las páginas de la revista *Variety* y luego a

Associated Press, lo que se tradujo en millares de ejemplares vendidos. También compramos el libro de John Kremer *1001 Ways to Market Your Book* («1001 maneras de comercializar un libro»), escribimos cada uno de sus consejos en una notita y las pegamos sobre una enorme pared de nuestra oficina. Cada día llevábamos a cabo una de sus sugerencias. Y finalmente, *Sopa de pollo para el alma* llegó al número uno de ventas de *The New York Times*, donde permaneció durante casi tres años, después de haber vendido diez millones de copias.

Así que paraos un momento y preguntaos: «¿Cuáles son las cinco acciones que tengo que realizar todos los días para obtener mi objetivo principal?» Si vuestro objetivo principal es perder veinticinco kilos, las acciones podrían ser: 1) hacer cuarenta y cinco minutos de ejercicio aeróbico; 2) beber diez vasos de agua; 3) hacer pesas durante quince minutos; 4) practicar la meditación durante quince minutos; o 5) leer o escuchar un CD sobre motivación o sobre adelgazamiento durante quince minutos. Otras posibilidades serían no comer postre, desterrar el azúcar de vuestra dieta, eliminar los carbohidratos de índice glucémico alto, dar un paseo después de la cena o dormir durante ocho horas. Y lo que tendríais que hacer es repetir las mismas cinco cosas (o al menos cinco de una lista de diez) durante todos los días.

La regla de las cinco se puede aplicar también a los objetivos profesionales. Un buen ejemplo es la fórmula 5-10-15-5 de Keller-Williams. Según sus autores, todo el que la utilice tiene el éxito garantizado en el negocio inmobiliario. Se trata de tener cinco reuniones en persona con compradores o vendedores potenciales. Mantener diez conversaciones telefónicas. Enviar quince mensajes de agradecimiento a personas con las que te has reunido. E ir a visitar cinco propiedades que estén a la venta para estar muy familiarizado con el mercado. Y de hecho, todas las personas que conozco en el negocio inmobiliario y siguen esta fórmula han tenido mucho éxito.

No todas las acciones generan resultados instantáneos o perfectos

No todo lo que intentas funciona. Pero recordad que, según la ley de probabilidades, cuantas más cosas intentéis, más funcionarán: cuantos más libros leáis, más probabilidades tendréis de encontrar el que os cambie la vida. Cuanta más gente conozcáis, más probabilidades tendréis de dar con la persona que tenga la respuesta o el contacto que necesitáis.

Pedir *feedback* y responder a él

Para seguir avanzando hacia la consecución de nuestros objetivos y metas, debemos estar atentos al *feedback* que recibamos y hacer las modificaciones necesarias. El *feedback* positivo consiste en salud, amigos abundantes y fieles, buenas ventas, dinero en abundancia, diversión, alegría y felicidad. El *feedback* negativo son los problemas de salud, el dolor físico, la escasez de amigos, las malas ventas, el desempleo, las deudas, la cólera permanente y la depresión. Todos estos elementos negativos indican que no estamos teniendo la actitud mental correcta, visualizando las imágenes adecuadas o llevando a cabo las acciones necesarias. Debemos prestar más atención. No negar la realidad. Afrontar aquello que no funciona.

El modo más rápido de alcanzar el éxito es pedir opinión al mayor número de gente posible (cuanta más, mejor), darles las gracias por su ayuda y utilizar sus consejos en la medida de lo razonable. Éste es un modo excelente de actuar que aprendí del experto en estrategias Dan Sullivan.

En una escala de 1 a 10, ¿cómo puntuarías la calidad de (nuestro producto, mi servicio, la instalación, mi actitud como padre, mi actitud como cónyuge, mi actitud como empleado, etcétera) durante el mes o la semana pasados?

Cualquier puntuación inferior a 10 debe generar la siguiente pregunta: ¿Qué tendría que hacer para obtener un 10?

Es en la respuesta a esta última cuestión donde se encuentra la información que nos hace falta. Hay que tener el valor de hacer estas preguntas a todas las personas con las que nos relacionemos de manera habitual. Por muy dolorosa o descorazonadora que nos resulte su respuesta, debemos decirles «Gracias por compartir tu opinión conmigo». No debemos entablar un debate. Sólo tomar su opinión, ver si nos sirve y probar a cambiar nuestro comportamiento.

Perseverancia

Por último, no debemos rendirnos nunca. Podemos hacer correcciones basadas en el *feedback* recibido para estar constantemente mejorando, pero no podemos rendirnos jamás. Si hubiéramos decidido dejar de intentar vender *Sopa de pollo para el alma* tras recibir un centenar de rechazos, yo no estaría hoy aquí sentado escribiendo. Si hubiéramos dejado de promocionarlo, comercializarlo y venderlo tras seis meses sin obtener grandes resultados, no sería un multimillonario que ha recorrido más de cuarenta países dando conferencias y enseñando a la gente los principios esenciales que contiene este libro junto a otros que he escrito.

Han tenido que pasar más de quince años para construir una marca que ha generado más de mil millones de dólares en ventas y ha creado más de veinte productos con licencia (incluida la comida para mascotas Chicken Soup for the Pet Lovers Soul). Así que no os olvidéis también de ser pacientes.

Si escucháis a vuestro corazón, creéis en vuestros sueños, confiáis en los consejos de vuestro yo interior, lleváis a cabo las acciones necesarias, pedís opiniones a los demás, tomáis las medidas oportunas en respuesta a ellas y perseveráis siempre, pase lo que pase, acabaréis por llevar una vida mucho mejor de la que nunca hubierais podido imaginar.

JACK CANFIELD es uno de los autores de la serie de libros de gran éxito *Sopa de pollo para el alma*, que ha vendido más de 500 millones de libros en cuarenta y siete idiomas diferentes. También ha escrito *Los principios del éxito: cómo conseguir lo que deseas a partir de lo que tienes*. Ha aparecido en ocho películas, incluidas *The Secret*, *The Truth*, *Tapping the Source* y *Discover the Gift*. Es consejero delegado del Canfield Training Group, cuya sede se encuentra en la ciudad californiana de Santa Barbara, además de un cotizado conferenciante que ofrece consejos sobre motivación y cursos de transformación por todo el mundo.

Encontrarás más información sobre el autor y su obra en: www.JackCanfield.com