



# SECRETOS DE LA MOTIVACIÓN

Todos los derechos reservados  
Primera Edición: Septiembre 2016  
Segunda Edición: Diciembre 2016  
Tercera Edición: Mayo 2020

Autor: Ricardo Perret Erhard  
Facebook: Ricardo Perret  
Instagram: ricardo.perret  
Mail: rperret@centrodetransformacion.org

Derechos de Autor ©

Permitida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio electrónico o mecánico, incluso en fotocopiado o sistema para recuperar información, incluso sin permiso del autor, siempre y cuando la reproducción no se haga con ánimo de lucro ni con fines comerciales.

ISBN: 978-607-00-6879-9

NOTA: Al escribir este libro hemos sido muy conscientes de los problemas derivados del lenguaje sexista, patriarcal, donde las ideas y conceptos se presentan exclusivamente en lenguaje masculino. Aunque somos totalmente partidarios de que nuestra sociedad y nuestro idioma promuevan la equidad de hombres y mujeres, para facilitar la lectura de este libro emplearemos el género masculino, aunque los mensajes aquí contenidos son para ambos sexos por igual. Reconocemos plenamente el hecho de que es fundamental que la sociedad tome conciencia de los usos y expresiones que impiden la visibilización de la mujer, y con esa clara intención queremos rendir en estas páginas un sentido homenaje a todas las mujeres, motivadoras por excelencia. ¡Gracias mujeres del mundo!  
¡Muchas gracias!

# BIO

## Ricardo Perret

Nací en Piedras Negras, Coahuila, México, el 27 de junio de 1975. A los 17 años me aceptaron con una beca del 90% en el Tec de Monterrey, Campus Monterrey y eso marcó un parteaguas en mi vida. Pero antes de irme a Monterrey, mis papás organizaron un viaje a manera de despedida, pues intuían que ya no volvería a Piedras Negras más que como turista. Fue un viaje largo a la Ciudad de México (Distrito Federal en aquel tiempo), 18 horas en el autobús, ya que no teníamos dinero para el avión, pero así tenía que ser pues necesitábamos convivir mucho. Al llegar a la CdMx nos quedamos en casa de mi tía Yolanda, ya que no traíamos suficiente dinero para el hotel, y así tenía que ser. Ella acababa de regresar de un viaje de la India, había aprendido a hacer regresiones, y nos pidió que fuéramos sus conejillos de indias. Esa fue mi primera regresión y en ella pude dejar atrás el alcoholismo, padecimiento cuya causa no había podido detectar hasta ese día. Entre los 12 y los 17 años me desconecté de Dios y de mi poder interno, y recurrí al alcohol buscando llenar un hueco en mi interior.

Me gradué en 1997 de licenciado en Comercio Internacional, pero jamás practiqué esa carrera, pues yo quería trabajar en el Gobierno para hacer un cambio sustantivo en el país, así que me fui a hacer una Maestría en Política Pública en Carnegie Mellon University. Regresé en 2001 a la CdMx y como traía una deuda de 60 mil dólares por concepto de mis estudios, me hospedé los primeros meses en casa de mi tía Yolanda. Allí hice más de 20 regresiones de aprendiz, hasta que buscando aumentar mis ingresos comencé a hacerlas yo de facilitador.

Después de trabajar en varias áreas del Gobierno Federal me invitaron a colaborar en el Banco Mundial, en donde estuve dos años haciendo investigaciones en temas de política social y económica. Varias investigaciones me llevaron a descubrir que la INNOVACIÓN

venía como fuerte tendencia, que la CALIDAD ya no era una moda sino una condición 'default' en las empresas, así que decidí clavarme en el tema de innovación y publiqué varios papers sobre la situación de la innovación en los países de Latinoamérica. Estos papers pronto se convirtieron en un libro, gracias a lo cual algunas universidades me invitaron a ofrecer conferencias en sus congresos. Pronto empecé a ser reconocido en el mundo de la creatividad y la innovación empresarial y las empresas comenzaron a buscarme como consultor. En esa época de mi vida decidí dejar el Banco Mundial y abrir mi propia consultoría en innovación. Al año de haber abierto oficinas en México y en Colombia, comprendí que la clave para innovar es entender al consumidor, y que para entender a profundidad al consumidor se necesita entender su mente inconsciente. Y en vista de que yo sabía entrar al inconsciente de las personas a través de las regresiones, decidí crear una metodología para explorar el inconsciente del consumidor y resultó ser un exitazo. Me sumé a dos socios más e invitamos a colaborar a nuestra empresa a sociólogos, antropólogos, psicólogos y neurobiólogos. Pronto tuvimos presencia en 8 países, escribí dos libros más sobre innovación y la mente de los consumidores, instalamos los primeros laboratorios de neuromarketing en Latinoamérica y me hice rico y famoso. Pero llegó el momento en que la vida me pasó la factura, yo no estaba feliz del todo, vivía estresado, era adicto al control, me estaba apegando mucho al dinero, se me estaba cayendo el cabello a mechones y un buen día Dios me puso un alto. Fue muy doloroso pero me ayudó a corregir el camino.

Me fui a un rancho que había comprado cerca de la CdMx a llorar, a hacer catarsis y a hacerme regresiones: ¡se las hacía a miles de personas y me había olvidado de hacérmelas a mí mismo! Ahí comenzó mi proceso de transformación, pues me di cuenta de que a mi vida le hacía más falta espiritualidad y menos materialidad, psicología y neurociencias. Decidí vender mi empresa de consultoría, renuncié al doctorado en psicología profunda que llevaba a medias y traté de recuperar a mi familia y a mí mismo. Me entregué a los brazos de Dios y a la guía de mi papá, quien había trascendido hacía cinco años y ahora se convertía en mi maestro espiritual. Las señales mágicas me llevaron

por un camino hermoso que nunca terminará, de transformación, de reconexión con Dios, con mi corazón, con la Madre Tierra y con mi propósito. Mis primeros pasos de ese caminar mágico-espiritual los registré en los tres volúmenes del libro *La Montaña*, aunque he escrito además los libros *New Me*, *Inteligencia Espiritual para Líderes*, *Diario de un Sanador*, *Cuerpo Virtuoso*, *El Gen Exitoso*, *El Poder de la Gracitud* y *El Gran Maestro*.

Gracias a lo aprendido me convertí en vegano y eso me ayudó poderosamente en mi proceso de transformación, así que hoy soy un gran promotor de la nutrición basada en plantas, en el respeto a los animales y en la conservación de la Naturaleza.

Después de mi propia sanación emocional, en aquel rancho pude ayudar a varias personas muy cercanas a mí, facilitando sus propios procesos de sanación, lo que me llevó a construir lo que hoy es *La Montaña, Centro de Transformación*, en donde hago retiros una vez al mes. Sigo dando conferencias y escribiendo libros, y ayudo a otras personas tanto como me lo permiten mi tiempo y mis capacidades.

# CONTENIDO

- 8 | • SECRETO 1  
**La motivación depende de tu interpretación de la realidad**
- 13 | • SECRETO 2  
**Conoce tus motivadores inconscientes y retomarás el control de tu vida**
- 23 | • SECRETO 3  
**Sanar tu pasado es clave para vivir motivado**
- 25 | • SECRETO 4  
**Tu postura física contribuye a tu motivación**
- 28 | • SECRETO 5  
**El éxito depende de tu motivación**
- 33 | • SECRETO 6  
**Los beneficios asociados a los objetivos son un factor clave en tu motivación**
- 47 | • SECRETO 7  
**Cuando tus objetivos nacen del corazón vives altamente motivado**
- 52 | • SECRETO 8  
**La motivación es una estrategia de inversión eficiente de recursos**
- 58 | • SECRETO 9  
**Nuestra energía interna es la mejor fuente de motivación**
- 64 | • SECRETO 10  
**Tú lenguaje es un poderoso aliado de tu motivación**

- 69 | • SECRETO 11  
**Encuentra los incentivos correctos y encontrarás tu motivación**
- 72 | • SECRETO 12  
**Tres claves de todo buen líder y motivador**
- 82 | • SECRETO 13  
**La motivación proviene de aquello en lo que enfocas tu atención**
- 86 | • SECRETO 14  
**Dos potentes armas para tu motivación**
- 93 | • SECRETO 15  
**Cree en ti mismo y vivirás motivado**
- 103 | • SECRETO 16  
**La aceptación de los demás es un gran motivador**
- 107 | • SECRETO 17  
**Rituales y espacios que te harán sentir súper motivado**
- 121 | • SECRETO 18  
**Saberte merecedor es una gran fuente de motivación**
- 125 | • SECRETO 19  
**Hábitos fisiológicos para fortalecer la motivación**
- 133 | • SECRETO 20  
**Conoce y aprovecha la neurobiología de la motivación**
- 138 | • SECRETO 21  
**Emplea la motivación como fuente de imaginación y creatividad**
- 141 | • SECRETO 22  
**Identifica y vence a los enemigos de la motivación**

# Secreto 1

## La motivación depende de tu interpretación de la realidad

Nadie sufre o goza por lo que vive, sino por la forma como interpreta lo que vive. Si alguien cercano a ti fallece, puedes interpretar que a partir de hoy ya no tendrás cerca a esa persona que amas, que ya no podrás hacer con él o ella tantas cosas que disfrutaban juntos o que ya no podrás rehacer lo que quedó pendiente con esa persona. Esa interpretación te hará sufrir y vivirás varios días o meses desmotivado. Pero si eliges interpretar la situación como que esta persona ahora será tu mejor maestro espiritual, que desde allá te cuidará y que vivieron juntos justo lo que Dios tenía destinado para ustedes, seguramente esta interpretación te dejará más tranquilo, y hasta te motivará a seguir adelante con tu vida.

Este es un libro práctico, lleno de ejercicios, y está concebido para ayudarte a disfrutar la lectura y a cimentar bien los conocimientos. Me gustaría comenzar de una vez con uno de los ejercicios para que vayas captando mejor lo que quiero transmitirte. Así que te invito a hacer el primer ejercicio y estas son las instrucciones para realizarlo:

*Ejercicio – Siéntate en algún sofá o silla, con la espalda recta y haz que tus pies toquen firmemente el suelo. Echa hacia atrás tus hombros de tal manera que se expanda el pecho y tu respiración sea profunda y amplia. Abre tu boca e inhala y exhala profundamente a través de ella. Lee lentamente el resto de las instrucciones y después de haberlo hecho cierra los ojos y haz lo que te pido.*

*Con los ojos cerrados, recuerda y visualiza el fallecimiento de algún ser querido. Identifica cómo interpretaste su muerte y cómo te sentiste al interpretarlo así. En vista de que tus emociones dependen de tus significados, en caso de que este ejercicio te haga revivir momentos dolorosos con esa persona, vamos a imaginar un maravilloso escenario que te ayudará a cambiar los significados.*



*Ahora visualiza a tu ser querido, antes de morir, despidiéndose de ti, diciéndote que ahora te cuidará desde un plano espiritual mágico y lleno de luz, pidiéndote que no sufras por él, que estará feliz, que ya siente el calor amoroso que lo rodea. Ahora visualiza a tu ser querido como un ser luminoso, libre y feliz. Él sabe exactamente qué es lo tú necesitas en este momento para estar feliz, y comienza a darte las claves de tu felicidad y de tu paz.*

*De pronto esta persona deja de ser un ser terrenal para convertirse en un ser espiritual que te guía y es tu maestro, y eso te llena de felicidad y de paz, una paz que hace mucho tiempo no sentías. Felicidad y paz se combinan en ti para hacerte sentir muy motivado, con ganas de levantarte a sonreír y hacer cosas que antes no querías hacer.*

Si ya completaste este ejercicio, puedes abrir tus ojos. ¿Cómo te sientes? Reflexiona en lo que ocurrió. Pasaste de un estado de tristeza a uno de paz y alegría, de uno de desmotivación a uno de motivación. De esto y de muchos conceptos hablaremos en este libro, lleno de ejercicios y secretos que te servirán para volverte un experto en tu propia motivación y en la motivación de otros. Seas un microempresario, un empresario gigante, un político, un padre de familia, un maestro, un estudiante, un profesional, una ama de casa, un conferencista, podrás aplicar estas técnicas y conocimientos en múltiples territorios de vida y sacar enorme provecho.

La biología es maravillosa. Recientemente mi esposa quedó embarazada, fue una noticia que nos llenó de felicidad, una gran bendición. Nosotros celebramos la vida desde el segundo uno de la fecundación y decidimos gritar la noticia a los cuatro vientos y a través de cada red social. En el primer trimestre ella presentó todos los síntomas que una mujer puede presentar en su condición: náuseas, sangrado ligero, ascos, antojos extremos, bochornos, altibajos emocionales, dolores de espalda, calambres, acné, etcétera. No fue fácil al principio, más siendo ella primeriza, pero la bendición de la situación nos impulsó a verle el lado motivador y positivo a cada síntoma que ella presentara. Decidimos que cada síntoma lo interpretaríamos como un mensaje de nuestro bebé y como algo que él quería acomodar en

nuestra realidad antes de salir del vientre materno. Nosotros estamos convencidos que los bebés son grandes maestros, magos, seres cargados de luz y amor con un poder enorme que comienza a actuar en el mundo desde el vientre materno. Ellos ‘acomodan’ el nido al que están por llegar y es mejor NO resistirte, sino más bien fluir con su llegada y sus acciones mágicas. Quien se resiste sufre, quien fluye goza. Desde el momento en que decidimos reinterpretar cada síntoma, todo fue más llevadero. Los ascos se convirtieron en señales del bebé de los alimentos que no deseaba, los calambres se volvieron señales para que la madre se ejercitara y prepara su cuerpo para un parto natural más llevadero, los dolores de espalda eran un mensaje para mí, para que les diera masajes amorosos a la mamá y al bebé, y los bochornos eran señal de que necesitaba un baño fresco y delicioso...

Al mismo tiempo, decidimos que “nuestro embarazo” iba a ser un gran momento para celebrar la vida y agradecerle a Dios esta y tantas bendiciones que nos ha dado a lo largo de nuestra vida. Fue un proceso hermoso, lleno de motivación, espiritualidad y amor. Arlette, mi esposa, es una musa, una guerrera, una mujer de mucha luz... ¡ha sido una gran inspiración y fuente de motivación para mí!

*Para estar motivado necesitas voluntad  
y conciencia para reinterpretar tu realidad.*

En un momento dado, dos de mis amigos fueron “despedidos” por su pareja sin recibir mayores explicaciones. Sus parejas simplemente les dijeron que todo se había acabado, que habían llegado a su límite, que por favor tomaran sus cosas y se fueran. A uno le dieron dos días para salirse de casa, pues esta pareja no tenía hijos. Al otro le dieron un mes para que dejaran su hogar ya que tenían un hijo juntos y había que irlo preparando. Uno de ellos pasó meses deprimido y triste, incluso bebiendo alcohol como forma de escapar de la realidad. El otro recibió la noticia con gran sorpresa, pero a los pocos días decidió reinterpretar la situación. Comenzó a pensar que antes tenía una sola

posibilidad y que ahora tenía muchas posibilidades de dónde elegir a su media naranja. Incluso le escuché decir que aprovecharía ese periodo de soledad para reconectarse consigo mismo y que eso le daba mucha motivación e ilusión. Uno logró reinterpretar su realidad muy rápidamente, encontrarle lo positivo a su realidad y sentirse motivado. Al otro le costó un poco más de tiempo, por lo que sufrió en el proceso e hizo sufrir a su expareja, a veces rogándole y a veces culpándola, y vivió desmotivado por varios meses.

Recuerdo un fragmento de una conversación que tuve con un financiero. Él me decía que estaba feliz y motivado con la situación de estancamiento económico que se preveía en aquel año, y me dijo que en esas crisis era cuando más oportunidades se les presentaban a quienes tenían activos líquidos para invertir. Yo venía de escuchar a muchas personas muy desmotivadas por la situación, y me encontré con esta postura totalmente antagónica. Me quedó claro que dependiendo de qué “recursos” tienes, de qué experiencias has vivido y de cómo interpretas la situación que vives, te sentirás fuertemente motivado o muy desmotivado.

El común denominador de estas tres situaciones (fallecimiento de algún ser querido, parejas separándose e inversionistas ante situación económica) es que con voluntad y conciencia, cambiando la interpretación de la realidad, eres capaz de lograr sentirte motivado, feliz y en paz. La motivación está en ti y es una herramienta que puedes aprovechar para ser más feliz, pleno, saludable y abundante.

Detrás de cada situación de desmotivación existe una falta de conocimiento o ignorancia sobre lo que está sucediendo en tu sistema de interpretación interno, que en muchas ocasiones está muy escondido en tu mente inconsciente. Así que nadie que en algún momento se sienta desmotivado debe sentirse culpable, ya que la desmotivación se da justo porque no sabes qué ocurre dentro y qué la está provocando. Confío plenamente en que una vez que leas este libro y entiendas los secretos de la motivación (uno de ellos ya fue explicado aquí) comprenderás que el estado de tu motivación depende de tu voluntad y de tu conciencia.

Este libro te ayudará a despertar y a dejar de vivir en automático, aprendiendo a tomar el control de tus emociones y activar tu motivación interna para plantearte grandes objetivos y lograrlos.

El concepto de 'motivación' es usado por todos, todo el tiempo, pero rara vez se entiende o explica en profundidad. Lo mismo sucede con su contraparte, la 'desmotivación', la cual es producto de la ausencia de recursos y de la incapacidad para apalancarte en lo que te sucede para lograr determinadas metas. "Esto me motiva", "esto me desmotiva", "andando desmotivado", "necesito un motivo poderoso", "vamos a motivar a los colaboradores", "este es un niño desmotivado", "curso motivacional", etc., son expresiones que se usan en forma cotidiana, pero que en la mayoría de las ocasiones se utilizan inconscientemente, sin la debida reflexión sobre ellas.

Pocas personas se detienen a analizar por qué se sienten así, cómo es percibido el objetivo que persiguen, en qué momento del día lo dicen, que podrían hacer para cambiar esta situación y qué pensamientos atraviesan por su imaginación cuando expresan estas frases. Muchas personas incluso carecen de la motivación suficiente para cuestionarse, analizar y buscar estrategias para maximizar su motivación. La buena noticia es que este libro te ayudará a ser consciente, abrir tu corazón, entender las programaciones que vienes cargando que no te dejan avanzar, y te ayudará a reprogramar desde el amor y la paz tu propia mente para vivir super motivado.

## Secreto 2

### **Conoce tus motivadores inconscientes y retomarás el control de tu vida**

Desde recién nacidos, incluso desde el vientre materno, experimentamos la motivación por conseguir algo que deseamos o necesitamos, ya sea el alimento que proviene de la madre, el calor de su cuerpo, el descanso, el apapacho y la atención. En estas etapas de nuestra vida la motivación es muy inconsciente, no estamos al tanto de lo que sucede internamente, no nos damos cuenta de nuestras prioridades a la hora de decidir gastar tiempo, esfuerzo y emociones. Por ejemplo, lloramos desesperadamente, de manera inconsciente y automática, para lograr el objetivo que es atraer la atención de nuestra madre. El bebé tiene la motivación de buscar alimento, de buscar el calor de su madre, de ser el preferido de papá o mamá, de dormir, pero no es consciente de esa motivación interna que lo mueve a llorar, gritar y esforzarse por conseguir el objetivo que busca.

*Desde niños nos mueven acciones y objetivos  
muy inconscientes que son parte de la supervivencia.*

Las motivaciones inconscientes o instintivas surgen para conseguir objetivos de los cuales no somos conscientes. Recuerda que nuestro cerebro es un instrumento que funciona con base en la eficiencia de recursos, y nuestros procesos conscientes ocupan muchos recursos. Es por esto que el cerebro le asigna a nuestro inconsciente muchas tareas para así optimizar su trabajo.

Una mujer acumula durante toda su vida zapatos, es fanática de ellos, no puede explicar el objetivo o fin último de su acumulación, y pone pretextos que ni ella misma se cree. La motivación está escondida, es un movimiento interno que provoca grandes acciones como ahorrar, ir a comprar, combinarlos, presumirlos, guardarlos cautelosamente, pero no puede explicar qué la mueve a ello. En mi libro

*Código de Innovación* explico en detalle este fenómeno inconsciente de consumo. Sin embargo te puedo adelantar que lo que sucede es que la mujer necesita sentir que está en control de su personalidad a pesar de los movimientos internos hormonales que le provocan altibajos emocionales todo el tiempo. Ni ella misma lo sabe, pero su inconsciente ha logrado ver en los zapatos una herramienta para estar en control de su personalidad, mucho más que como herramientas para proteger sus pies y caminar.

Un hombre compra un Hummer, llega a su casa y no le cabe en la cochera o garaje. Obviamente hubo una motivación para obtener este gigantesco automóvil, así que ahorró durante años o meses, pero la motivación para adquirirlo fue inconsciente. Lo que necesita, probablemente, es gritarle al mundo que es exitoso, que es un hombre valiente y guerrero.

Un joven compra una computadora, le preguntas qué lo motivó a comprar esa marca en particular tan cara, y te responde que por la garantía. Pero le pides que te muestre la garantía y no la encuentra. Tal vez lo que motivó desde su inconsciente a ese joven para comprar la computadora fue que con ella podía presentarse como alguien más capaz e inteligente frente sus nuevos clientes: quiere provocar confianza en los demás gracias a su computadora.

*La motivación inconsciente por comprar  
o poseer algo se va gestando en nuestra mente irracional  
hasta que estalla y nos impulsa a querer  
conseguirlo a como dé lugar.*

No sólo los bebitos son motivados por fuerzas ocultas, por deseos inconscientes de conseguir ciertos objetivos; también los adultos y esto ocurre todo el tiempo. Nos comparamos con otros sin elegir conscientemente a quienes tomamos como referencia, sentimos envidia con quienes lograron cierta posición, y vamos cargando culpas de tantas y tantas acciones que hemos hecho en el pasado que

no hemos podido controlar y con las cuales hemos dañado a otras personas. Claro, la clave es hacernos conscientes de lo que vive en nuestro inconsciente, atreviéndonos a echarnos un buen clavado en este para conocernos mejor.

Nos sentimos motivados a seguir a una mujer que pasa a nuestro lado, la alcanzamos, le expresamos nuestras intenciones, le pedimos su número telefónico y después, cuando nos preguntan: “¿Qué te motivó a seguirla?”, no podemos dar una respuesta precisa. O si alguien le preguntara a ella qué la motivó para activar y soltar una estela de feromonas a su paso justo cuando tú cruzabas, tampoco podrá responder tan puntualmente. Son mecanismos inconscientes que se originan en un sistema neuro-mental al que algunos científicos, como Paul D. Mclean, se han referido como el cerebro reptílico o primitivo.

*Una de las motivaciones más básicas  
y necesarias en la especie es reproducirnos.  
Buscamos invertir mucho tiempo, esfuerzo,  
recursos y emociones para lograrlo.*

Así es, en nuestro cerebro siguen viviendo un reptil y un mamífero, somos producto de la evolución de estos. El ser humano es un reptil disfrazado de mamífero el cual a su vez está disfrazado de humano. Algo poderoso nos motiva a buscar nuestra supervivencia, la reproducción, la seguridad, la comodidad y la protección de nuestras crías.

La gran mayoría de las adicciones y fobias son originadas muy dentro de nosotros, en nuestra parte inconsciente. No sabemos por qué le tenemos miedo a las alturas o al encierro, pero hay algo poderoso que nos motiva a evitar estos espacios. No sabemos por qué somos adictos al cigarro, el alcohol, los juegos de azar, o al mismo control, pero algo poderoso nos motiva internamente a aferrarnos a ellos. Una adicción es un deseo patológico que nos motiva a estar cerca de algo, una fobia es un deseo patológico que nos motiva a estar lejos de algo.

Y ambos no son natos, se generaron en algún momento de nuestra vida, muy probablemente en un momento impactante, doloroso, pudo ser en la niñez, en la adolescencia o incluso en el vientre materno; y a partir de ahí se generó esta necesidad que se volvió inconsciente a lo largo de los años.

*Las adicciones provocan una motivación inconsciente para desear algo. Las fobias provocan una motivación inconsciente para alejarte de algo.*

Una persona puede sentir motivación para seguir comiendo aunque ya está llena, así como un oso acumula para el invierno porque sabe que no habrá comida durante esa temporada. Pero el hombre sí sabe racionalmente que habrá alimento los próximos días, pero su inconsciente no comprende razones y quiere acumular porque tiene miedo de que mañana no haya suficiente alimento; comer más de la cuenta le genera una satisfacción porque asume que su futuro está asegurado. Sin embargo, por esto es importante ser más conscientes de aquello por lo que sentimos motivación. Un hombre o mujer que come más de la cuenta, que ingiere cualquier cosa que se le atraviesa, eventualmente sufrirá las consecuencias fisiológicas.

Si bien hay muchas motivaciones inconscientes necesarias para la vida, existen otras de las que es importante ser conscientes, puesto que nos pueden llevar al sufrimiento, al fracaso, o hasta a la muerte.

Ser racionales o conscientes incluso de lo que nos motiva y el por qué nos motiva es de grandes personas, evolucionadas, que usan integralmente sus capacidades mentales y emocionales. Para ello es necesario conocernos a profundidad, invertir suficiente tiempo en autoexplorarnos, hacer meditación, regresiones, preguntar a nuestros papás por qué nos mueve lo que nos mueve, para generar juntos hipótesis que después podamos validar.

En ocasiones, cuando una persona en la pareja le pide a la otra persona separarse, darse un tiempo, o dar por finalizada definitivamente una relación, tal vez a la otra persona le cueste la separación, se aferre



a su pareja, sienta mucho dolor, no sólo porque representa perder a “su amor”, la comodidad, la confianza ya ganada, el territorio ya avanzado, sino porque tal vez inconscientemente le duele que él o ella NO hayan tenido la razón, que pierdan el control, incluso porque tal vez, muy en el fondo, había desarrollado un apego de hijo a madre o de hija a padre. De hecho esto último suele suceder con más frecuencia de lo que parece.

Mucho de lo que nos mueve fue programado o sembrado en nuestra mente inconsciente desde hace muchos años, desde niños, incluso pudo haberse grabado en nuestro pequeño e incipiente cerebro cuando éramos fetos. Científicamente está comprobado que percibimos la realidad y construimos memorias desde entonces. Hasta cierto punto hemos sido programados por nuestro pasado, somos lo que aceptamos del entorno para integrarlo a nuestra programación y lo que nos metieron en repetidas ocasiones a nuestra mente, pero es de personas maduras despertar y retomar el control de su programación. Los medios de comunicación, las marcas, las empresas, los gobiernos, usan estrategias muy eficaces para programarnos y motivarnos a hacer muchas cosas que a ellos les convienen.

El consumismo es parte de la programación a la que hemos sido sometidos, pero para ser felices y exitosos es necesario ser conscientes de aquello que nos mueve desde adentro. En muchas ocasiones aquello que nos han hecho creer que nos hace felices en realidad es sólo un espejismo, por ejemplo, tomar un refresco de determinada marca, vestir ropa de cierta marca o ir a determinados restaurantes. Hasta cierto punto hemos sido programados para que algo nos motive o nos desmotive. Es hora de despertar, retomar el control de nuestra programación y dejar de seguir siendo ovejas del rebaño. Volver a ser únicos y extraordinarios, autoaceptarnos, amarnos y no ser simples réplicas de otros.

*Una gran misión de padres y maestros es ayudar  
a sus hijos y estudiantes a ser conscientes de lo que los mueve  
o lo que los desmotiva, y evitar así que otros los programen y  
violenten su libre albedrío.*

Es importante que quien decida no sea nuestro niño o adolescente interno, que aún está sufriendo y fue programado en medio del dolor y la tristeza, sino que sea nuestro adulto actual el que toma las decisiones, basándose en la ética, siguiendo su corazón, en diálogo con Dios. Cuando estamos sufriendo internamente nos volvemos muy vulnerables a ser controlados, muy vulnerables a que otros decidan lo que nos debería motivar.

Sin lugar a dudas, siempre existen motivadores conscientes, muy en la superficie, racionalizados y fáciles de encontrar. En estos momentos estoy sumamente motivado y consciente de escribir este libro y estar en capacidad de ayudarte a entender la motivación. Me motiva, conscientemente, el poder compartir conocimiento, el hecho de poder desenmarañar un tema que podría ser muy complejo pero que en el fondo es sencillo. Me motiva el hecho de ser un simplificador de este tema, que podría parecer complejo, para expresártelo de una manera fácil de entender y de aplicar en tu vida. Y seguramente en mi inconsciente hay motivaciones poderosas guardadas que también me mueven a escribir y compartir este libro.

Lo mismo sucede con aquellos emprendedores que desarrollan un nuevo producto o servicio, los motiva conscientemente el poder avanzar la tecnología, mejorar lo que ya existe, poner en práctica sus ideas, obtener un ingreso por su creatividad. Pero también, a nivel inconsciente, los puede estar motivando el sentirse reconocidos, relevantes, importantes, el poderle demostrar a otros que son dignos de admiración, ser aceptados y hasta, tal vez, eventualmente convertirse en seres poderosos capaces de evitar para siempre el bullying del que fueron objeto cuando niños.

¿Comprendes que en toda acción puede haber motivadores conscientes e inconscientes, y que lo importante es que busquemos traer al consciente los factores inconscientes para que no nos dominen primitivamente? Esto me hace recordar la vida de Steve Jobs, una persona ultramotivada a avanzar la tecnología, el diseño, a simplificarle la vida a millones de personas, a agregarle valor a la humanidad, pero en el fondo cargaba con motivaciones inconscientes producto de sus dolores no superados de niño, que lo hacían ser irascible, estallar,

tratar mal a muchos colaboradores, incluso tener malas relaciones con su hija y vivir al borde del colapso emocional.

Puede haber un momento muy doloroso de niño que te lanza, inconscientemente, con todas tus fuerzas a lograr algo, supermotivado, y lo logras y triunfas. Y aunque la meta se haya conquistado y aparentemente seas muy exitoso, en el fondo el dolor seguirá presente.

*El éxito es muy bueno, estar motivado es magnífico,  
pero no si es a expensas del dolor interno.*

Y aunque puedas repetir mucho algún patrón o comportamiento, por ejemplo una adicción, en ocasiones tu propio inconsciente conspira para que NO descubras lo que hay detrás, para seguir necesitando algo que le produce segregación de dopamina y por ende placer. Déjame te lo explico con un ejemplo: eres adicto al cigarro y repites y repites la acción. Obviamente te das cuenta de lo que haces, y otros a tu alrededor te lo dicen, pero no quieres indagar o investigar en ti mismo por qué tu mente inconsciente te motiva a no liberarte de la adicción, precisamente para evitar la separación de esto que tanto placer te provoca.

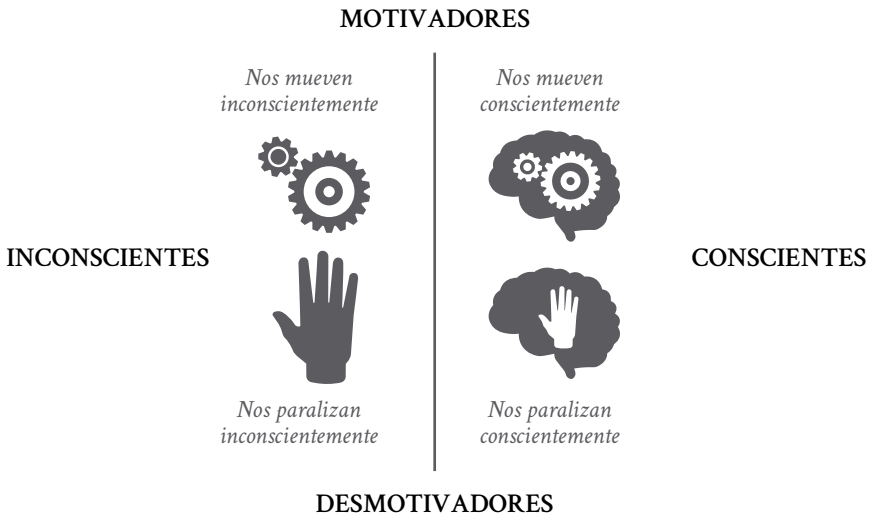
La mente inconsciente es tan inconsciente y primitiva que se aferra mucho a ciertas acciones o elementos y después no quiere soltarlos, como niño caprichoso, puesto que cree que sufrirá en la ausencia de ellos. Sin embargo, cuando una adicción se hace consciente, el ser humano se puede liberar de ella y no depender más de entes externos que lo atan y lo hacen prisionero.

Así, podemos generar una matriz de motivadores y desmotivadores a partir de qué tan conscientes o inconscientes son, o bien qué tan conscientes o inconscientes somos de estos. Los motivadores conscientes te moverán a hacer algo, y tú estarás claro en lo que te mueve, el por qué te mueve y lo que buscas. Por ejemplo: “Me fascina estar con mi pareja porque tenemos una gran comunicación, con ella puedo ser quien realmente soy y yo también la acepto tal como es”. Los desmotivadores conscientes te permiten observarte claramente y saber por qué no logras sentir atracción por hacer algo. Ejemplo: “No me motiva la clase de este

profesor o profesora, hace de las matemáticas algo muy complejo, me dice que soy poco inteligente cuando con toda honestidad le expreso que no estoy entendiendo, y siempre anda de mal humor por sus temas personales”.

Los motivadores inconscientes viven y actúan desde nuestra irracionalidad, desde la oscuridad en donde no somos capaces de verlos y entenderlos. Ejemplo de un monólogo inconsciente no racionalizado: “Estoy decidido a ser rico y famoso, porque esto me ayudará a calmar el dolor que llevo desde niño por las veces en que mi papá premiaba más a mi hermano que a mí, momentos que sembraron en mí la verdad de que yo no sirvo para él, pero siendo rico le demostraré que sí soy digno de su amor”.

Los desmotivadores inconscientes actúan de manera contraria. Ejemplo: “No soporto la voz de mi jefe, me recuerda la voz de mi abuelo que fue muy duro conmigo, no me motiva estar en la oficina con él, quiero salir corriendo cada vez que lo escucho”.



Los deseos o sueños no satisfechos cuando éramos niños, adolescentes o jóvenes, nos motivan, consciente o inconscientemente a buscar algo que, en nuestra fantasía, cubra el vacío. Aprovecho para recomendar el libro *El Poder de la Gratitude*, que escribí hace algunos años, en el que explico uno de los grandes hechos sobre el poder de la Gratitude: cuando logras estar en Gratitude con tu pasado, logras que los dolores que se produjeron entonces no dominen tu vida inconscientemente. La Gratitude es más poderosa que el Perdón, la Gratitude integra el perdón. Lograr encontrarle algo positivo a cada momento de tu pasado es una gran herramienta de felicidad y salud, así como de motivación.

*Una de las grandes fórmulas para estar en paz con nosotros mismos es encontrarle algo positivo a cada momento de nuestro pasado y sentir gratitud con esa experiencia pasada.*

Si tienes muy en cuenta esta fórmula para estar en paz contigo mismo, no dejarás que los dolores del pasado definan tu vida actual, ni que motivadores o desmotivadores inconscientes te muevan a su antojo lejos de tu consciencia.

Cuando las agendas del niño, el adolescente, el joven y el adulto que viven en ti, se alinean para motivarte todas a lograr lo mejor para el YO ACTUAL, tu motivación se enfoca y se intensifica hacia el logro de objetivos conscientes. Si no hay una alineación clara de agendas, nunca serás productivo y feliz, ya que un día buscarás darle satisfacción al niño sufriente que llevas dentro, otro día al adolescente impulsivo, otro día al joven que busca ser aceptado y otros días buscarás estar tranquilo con el adulto que quiere planear y lograr ciertos objetivos personales y profesionales.

Es muy posible hacer conscientes los motivadores inconscientes. Déjame darte varios ejemplos. Cuando eras bebé no eras consciente de tu necesidad y deseo de hacer pipí o popó, pero conforme vas

creciendo comienzas a ser consciente de ciertas sensaciones internas, lo que te mueve a actuar racionalmente y buscar un baño. Cuando eras adolescente, el torrente de testosterona interno te motivaba a desear a cuanta mujer bonita pasara frente a ti, incluso te hizo ser infiel en varias ocasiones, pero conforme te fuiste haciendo consciente (hay algunos que nunca lo logran) comienzas a controlar tus impulsos sexuales y a enfocarlos de manera exclusiva en tu pareja.

*Si estás en control de tu motivación estarás  
en control de tu vida. De lo contrario, serás  
fácilmente manipulado por los demás y serás movido  
por los sufrimientos de tus épocas pasadas.*

## Secreto 3

### Sanar tu pasado es clave para vivir motivado

Lo que te motiva es producto de un diálogo interno generado por tus interpretaciones de la realidad. Lo contrario también puede suceder: lo que te desmotiva es producto de un diálogo interno generado por interpretaciones de la misma realidad.

La clave está en que, en la gran mayoría de las ocasiones, las interpretaciones son generadas en cuestión de décimas de segundo en la mente inconsciente de una persona, muy lejos de su consciencia. Por ello es fundamental reprogramar nuestros procesos de interpretación automática de la realidad para lograr vivir más positivos, felices y motivados.

Caso para reflexionar: una mujer está en su casa esperando que su pareja pase por ella. Han pasado veinte minutos de la hora acordada y él no llega. Ella le llama por teléfono y él no responde, así que ella comienza a inquietarse. Pasan quince minutos más y ella lo vuelve a llamar, ahora el celular de él ni siquiera suena, entra directo al buzón. Ella comienza a tener pensamientos negativos, derivados de interpretaciones automáticas. Estos le provocan primero una cierta irritación que después se torna en ira. Vuelve a tomar el teléfono y le manda un mensaje: “¿Carlos, por qué no respondes?... ¿con quién estás?... seguro estás con esa mujer que te ayuda en la oficina... si no respondes en 5 minutos no quiero volver a saber de ti nunca más”.

Preguntas para ti: ¿Las interpretaciones de ella son correctas? No lo sabemos, tampoco ella lo sabe. ¿Vale la pena tener esos pensamientos y esas emociones tan negativas antes de conocer la verdad? Tal vez hasta tú experimentaste algunos de estos pensamientos y reacciones emocionales. Eso depende de tu pasado y depende del pasado de ella.

Lo cierto es que somos programados por nuestro pasado, el cual determina las reacciones ante una realidad que vivimos. Nuestros sentidos captan la realidad, la comparan contra situaciones similares de nuestro pasado y derivan interpretaciones. Si tú o ella han vivido

situaciones de abandono, engaño o traición por parte de la pareja, tal vez su mente los está preparando para que no vivan otra vez una situación similar; lo cierto es que no hay ninguna probabilidad mayor de que por haberlo vivido lo vuelvas a vivir, a menos que estés trayendo energéticamente este tipo de situaciones a propósito.

Así, cuando una persona vive algo difícil en su presente, si ha vivido situaciones similares en su pasado, seguro las traerá al presente y hará una bomba atómica de esta situación, y la desmotivación entonces será enorme. Por ello, la clave es sanar el pasado para que nuestra mente inconsciente compare contra puras situaciones ya sanadas (interpretadas positivamente) del pasado al evaluar algo del presente. Si en tu mente inconsciente vive el hecho de que de TODAS las situaciones del pasado has obtenido una gran lección positiva que te ha motivado a ser mejor, tal vez todo lo que vivas en el presente lo verás como una oportunidad de aprender y, en vez de sufrir, vas a estar tranquilo y motivado.

En este libro descifraremos las claves de la motivación como las experiencias pasadas de vida que definieron nuestros lentes para percibir la realidad, las creencias que nos dominan y la forma en que vivimos nuestra relación con el pasado. Pero también analizaremos el rol de otros factores y hábitos como la alimentación, la forma en que dormimos, los espacios que habitamos, cómo definimos objetivos, la fuerza de nuestra espiritualidad, la administración de nuestra energía interna, las relaciones que mantenemos, nuestra capacidad de autopercebirnos como auténticos, nuestras posturas físicas y nuestros hábitos.

*Este será un viaje de descubrimiento  
que te permitirá aprender cómo vivir motivado  
y ser un gran motivador para quienes te rodean.*



## Secreto 4

### **Tu postura física contribuye a tu motivación**

Nuestra postura física, la forma como nos levantamos, caminamos o nos sentamos, son factores que ayudan a hacer que nos sintamos motivados o desmotivados. Nuestro lenguaje físico es tan importante como nuestro lenguaje verbal, aquello en lo que ponemos nuestra energía e intenciones nos convertimos. Si repites mucho una frase, ella se hará realidad en ti. Si repites mucho una postura, esta tendrá efectos en ti.

Te explico esto comenzando con un ejemplo: cuando mi hija tenía 3 o 4 años y se enojaba conmigo porque no le compraba algo específico que quería, ella se cruzaba de brazos y agachaba su cabeza. Lo que buscaba hacer era esconder su corazón de mí (brazos cruzados frente a su pecho) y desviar su mirada también de mí (para evitar contacto emocional... es cierto que los ojos son la ventana al alma, o al corazón). Su postura indicaba enojo, separación, distanciamiento emocional, desmotivación. Pronto me acercaba a ella, le hacía cosquillas, la contaba un cuento y la distraía de su atención en ese objeto que quería que le comprara. Pronto volvía a extender su pecho, bajar sus brazos y mirarme directo a los ojos, recuperando su motivación y su relación emocional conmigo.

Quien vive con sus brazos cruzados frente al pecho está defendiéndose de los demás para que no lo afecten emocionalmente, o evitando tener contacto emocional con ellos. Quien agacha la mirada busca que los demás no penetren en su interior y descubran alguna verdad que le da miedo o lo avergüenza, o bien no le interesa penetrar en la vida íntima de los demás a través de sus ojos.

Hace un par de años hice un experimento con un triple objetivo. El experimento consistía en salir un día al escenario a dar una conferencia con postura negativa y otro día salir al escenario a dar una conferencia con postura positiva. La postura negativa era de espalda encorvada o de tortuga (encorvando la espalda como un caparazón),

arrastrando los pies y con mirada desviada (sin hacer contacto con el público). La entonación y el mensaje eran similares en ambas conferencias para enfocar el experimento en el tema POSTURA. En la segunda conferencia utilicé una postura positiva, pecho abierto, pasos activos y contundentes, mirada fija en el público. Mi objetivo era triple porque quería entender la actitud que provocaba en el público, quería experimentar las reacciones emocionales que sucedían en mí y quería saber si mi mensaje a lo largo de la conferencia se desviaba hacia uno u otro extremo.

El experimento demostró contundentemente lo que esperaba: mi postura afectaba tremendamente la actitud de las personas que me escuchaban, VEÍAN y SENTÍAN. En la primera conferencia mi postura provocó en el público sensaciones de crítica hacia mí y hacia el mensaje, mayores distracciones y hasta irritabilidad. Fue curioso que yo mismo me sentí cansado y mi mensaje se fue tornando más duro y lleno de juicios alrededor de las temáticas que manejaba; incluso sentí que me enojaba cuando algunas personas platicaban entre ellas. A los 15 minutos transcurridos hice una pausa, expliqué el motivo de mi postura inicial y el público comprendió el experimento.

En la segunda conferencia, desde el inicio las personas se sintieron más atraídas hacia mí e interesadas en mi mensaje. Capté más su atención y ellos mismos fueron generando una buena opinión de mí. Yo me sentí menos cansado, más motivado, más lleno de energía y sentí que mi mensaje se proyectaba hacia un espacio más positivo. Sin lugar a duda la postura tiene un gran impacto en uno mismo, en la forma como uno vive su vida y busca estar motivado, así como en sus audiencias.

*Los seres humanos, en especial los niños, somos esponjas y absorbemos mucho de los demás. Por esto la postura es una gran estrategia para motivarte a ti mismo y a los demás. A tus hijos motívalos con tus palabras, con tu actitud y también con tu postura.*

Cada vez que ofrezco un retiro, consulta o seminario en línea, le enseño a respirar profundamente a las personas para que llenen su cuerpo de oxígeno, y además de esto les enseño a adoptar una postura de trabajo a la que llamo de ABUNDANCIA. Fíjate como escogí un nombre que describiera algo poderoso y que desde ya te haga sentir bien. La postura de abundancia se adopta cruzando las piernas en una semiflor de loto (no me atrevería a pedirles una flor de loto completo a los participantes que meditan o hacen regresión por primera vez), con el pecho abierto, hombros hacia atrás, cabeza erguida y manos reposando una sobre la otra a la altura de su ombligo. Esta postura permite que el oxígeno, los nutrientes, la información y la energía fluyan correctamente por la carretera corporal llamada columna vertebral, y que su cavidad torácica se amplíe de tal manera que sus pulmones tengan mayor espacio para llenarse de oxígeno, que su corazón palpite libremente sin restricciones y que ellos mismos, al levantar su cara, se sientan orgullosos y felices de estar vivos.

Caminar erguidos es importante, pues les indica a los demás, aunque también a nosotros mismos, que estamos felices de estar vivos y que estamos listos para lo que se presente. También indica que queremos conectar nuestro corazón (pecho erguido) con el corazón de los demás, que no estamos en postura de defensa ni de ataque.

Avanzar con pasos contundentes y rítmicos indica que hay un balance en nuestra energía masculina (lado derecho) y nuestra energía femenina (lado izquierdo), que sabemos a dónde nos dirigimos y tenemos las herramientas para lograr cualquier objetivo que nos hemos planteado.

La postura de flor de loto que usan los yoguis al meditar, o bien que usamos los fans de la meditación, oración, regresión o visualización como yo, debe su nombre a que esta flor emerge del fondo, es hermosa y se abre del centro hacia todas las direcciones. Ese es el gran objetivo de nosotros como seres humanos, que nos abramos a la vida, a la belleza, a las relaciones positivas, a la espiritualidad.

## Secreto 5

### El éxito depende de tu motivación

Hace unos años llevé a cabo una de las investigaciones más interesantes de mi vida a la que denominé *El Gen Exitoso* que dio origen a un libro con ese nombre, el cual lo puedes descargar sin costo en [ricardoperret.com](http://ricardoperret.com). En esta investigación buscaba entender cómo hemos sido programados como individuos alrededor del éxito, qué patrones y hábitos comparte la gente exitosa y cómo todos podemos ser un poco más exitosos tanto en nuestra vida personal como en nuestra vida profesional.

Una de las características más claras y puntuales que mi equipo y yo identificamos en las personas exitosas –y en aquellas que van derecho al éxito– es su MOTIVACIÓN. En ellas la motivación no es, por lo general, una condición temporal sino permanente, no importa si estén viviendo abundancia económica o no, su motivación es interna tanto en subidas como en bajadas económicas. No es algo que en ocasiones está y otras veces no, sino que está presente durante la gran mayoría del tiempo, pues ya es parte de ellos. Por esto, en ese estudio concluimos que UNA PERSONA EXITOSA VIVE MOTIVADA, y que la motivación está primero y el éxito viene con esta.

Es cierto, muchos de ellos no eran conscientes de la fuente de su motivación porque en ellos esta actitud ya se había integrado a su manera de vivir. Otros, por el contrario, tenían perfectamente claro lo que los motivaba y hasta hacían ejercicios mentales diarios para auto motivarse. La fórmula de la motivación es personal, se fundamenta en historias, diálogos, dinámicas y en el lenguaje que cada uno define. Sin embargo, sí hay patrones o comunes denominadores que te comparto en este libro y que te servirán mucho.

Después de haber confirmado que la motivación es fundamental para lograr objetivos en cualquier territorio de vida, me comprometí a explorar con mayor profundidad este fenómeno con la intención de entender cómo surge la motivación, cómo funciona en nuestra mente

y en nuestro cuerpo, de qué se “alimenta”, cómo se mantiene en su más alto nivel, y cómo impacta en nuestras acciones diarias y en la definición y el logro de objetivos.

En las primeras etapas de la investigación invité a Zohe Vinasco, una de las mejores investigadoras que conozco, quien ya me había acompañado en más de 50 proyectos de investigación empresarial en mis épocas de consultor en temas de innovación y la mente inconsciente del mercado, y entusiasmada por el tema ella aceptó contribuir a la investigación. Seguramente habrás leído muchos libros de superación personal en los que los autores buscan motivarte a hacer y lograr más, a creer en ti y a sentirte mejor. Muy probablemente habrás asistido a muchos eventos en donde los conferencistas y facilitadores tratan de motivarte también. Muchos tratan de hacerlo, pero pocos han escrito sobre sus significados, el funcionamiento de la motivación y las estrategias para lograr una verdadera automotivación. Aunque este libro busca ayudarte a profundizar en la esencia de la motivación, espero que después de haberlo leído puedas volverte experto en tu propia motivación, en automotivarte cuando así lo desees, ser consciente de lo que te motiva y lo que te desmotiva, y poder participar activamente en la apasionante tarea de mantener altos los niveles de motivación en la vida de pareja, familia, organización, escuela y comunidad. Hoy más que nunca el mundo necesita semillas positivas, sembradores de motivación, líderes con ideas nacidas del corazón.

¿Cuál fue la última vez que hiciste o dijiste algo para motivarte a ti mismo? ¿Cuál fue la última vez que hiciste un autoanálisis de tus niveles de motivación? ¿Qué tan capaz te sientes de comprender tus motivadores y tus estrategias para automotivarte? ¿Serías bueno para motivar a alguien que te llama y te dice que siente que todo está perdido? Para muchos todo esto es aún un misterio.

Me gusta que mis libros sean interactivos, no sólo que los leas, sino que los vivas. Por ello, desde el inicio de este libro comenzamos a hacer ejercicios que ayudarán a entender mejor tu vida, tu motivación y lo que guarda tu mente inconsciente.

*Sigamos ahora con este ejercicio: Cierra tus ojos, coloca tu espalda en una postura recta, comienza a respirar con tu boca entreabierta, llena tus pulmones completamente y después los vacías, exhalando también por la boca. A esta respiración la llamo la Respiración del Guerrero y la he diseñado para ayudarte a activar el sistema nervioso simpático y las áreas de la memoria de largo plazo. Una vez que te reconectes con tu respiración, que sientas y visualices el oxígeno que entra y sale por tu boca, es hora de entrar a tu realidad interna.*

*Primero. Visualiza un objeto físico que te guste mucho, visualízalo por delante y por detrás, por arriba y por abajo.*

*Segundo. Ve a tu infancia y recuerda un objeto físico que te gustaba mucho, visualízalo por delante y por detrás, por arriba y por abajo.*

*Tercero. Aprovecha que estás en tu infancia para visualizar los momentos o épocas en que más motivado te sentiste y aquellos en los que menos motivado te sentiste. Encuentra el patrón o común denominador detrás de lo que te motivaba de niño o lo que te desmotivaba. Compara las situaciones, ¿qué las hace diferentes?*

Este ejercicio te ayudará a comprender que has vivido momentos de motivación y de desmotivación, algo que de hecho nos ha ocurrido a todos. El objetivo es que recuperes tu fe y conciencia sobre la realidad de que sí puedes vivir motivado, que identifiques los patrones que hacen que tu motivación se debilite, y que promuevas más momentos de motivación que de desmotivación.

Con que una sola vez en tu vida te hayas sentido motivado, es suficiente para darte cuenta de que la motivación vive en ti y puedes activarla si las variables y condiciones son las idóneas. Recuerda que estas condiciones NO son externas, sino internas a ti.

*La motivación es la energía interna que nos mueve a romper nuestros patrones anclados en la comodidad.*

El éxito es el resultado de haber vencido nuestras tendencias hacia la comodidad con la finalidad de lograr objetivos y propósitos positivos para nosotros y para el mundo. No creo que se pueda llamar exitoso a alguien que se ha dedicado a crear empresas para fabricar dulces que contribuyen en la obesidad y la diabetes de la población.

Nuestro cerebro, por instinto y por programación en tiempos de escasez, busca esforzarse lo menos posible, tener comodidad y ahorrar recursos. Recordemos que el cerebro, aunque pesa el 2% del volumen del cuerpo humano, llega a consumir hasta el 20% de los nutrientes, agua y oxígeno. Sin embargo, para ser exitoso, para ser verdaderamente feliz, para mantener tu salud en buen estado y para lograr tus grandes objetivos, se requerirá justo lo contrario: sufrir un poco esforzándose más, romper hábitos que te anclan en la comodidad, gastar muchos recursos eficientemente y, para lograr esto, sin duda requerirás mucha motivación de manera casi permanente.

Toda persona motivada es capaz de soportar un poco de dolor, algo de incomodidad o ciertas dosis de ansiedad. El estrés bien manejado te puede llevar muy lejos, pero el estrés mal manejado te puede matar. La persona motivada es capaz de administrar el dolor, la incomodidad, la ansiedad y el estrés y llevarlos a niveles que lo mantengan dando lo máximo de sí y logrando nuevos objetivos sin verse afectado ni poner en riesgo su integridad física o emocional. *'No pain no gain'*, es un dicho muy común del habla inglesa: 'sin dolor no hay ganancias'.

La investigación sobre el éxito y la motivación la iniciamos en escuelas de la Ciudad de México con 320 niños, adolescentes y jóvenes. En ellos aplicamos alrededor de 15 dinámicas que nos permitieran 'deconstruir', desenmarañar y entender a profundidad la motivación. Lo interesante es que después, cuando aplicamos metodologías similares en centros de trabajo y con adultos, descubrimos que los seres humanos, sin importar mucho la edad, reaccionamos y nos comportamos de maneras similares alrededor de la motivación.

Para esta investigación también llevamos a cabo ocho sesiones colectivas de Exploración del Inconsciente, para determinar cómo hemos sido programados alrededor de la motivación a lo largo

de nuestra vida, tanto por nuestros padres y entornos, como por nosotros mismos. Con estas dinámicas buscábamos también descubrir nuestras creencias conscientes e inconscientes construidas a partir de experiencias emocionales que dejaron huella en nuestra mente inconsciente y en nuestra memoria de largo plazo en torno a la motivación y a su contraparte la desmotivación. Entrevistamos también a decenas de personas sobre lo que las motiva, sus sentimientos cuando están motivadas y desmotivadas, el impacto de la motivación en sus acciones diarias, al igual que la definición de sus objetivos y sus capacidades para lograrlos estando motivadas y no estándolo.

Esta investigación la he venido complementando con estudios y prácticas en mi *Centro de Transformación La Montaña*, a través de retiros y talleres que he ofrecido, así como con la revisión de literatura científica sobre el funcionamiento de la motivación a nivel físico, neurobiológico, psicológico y hasta energético y espiritual.



## Secreto 6

### **Los beneficios asociados a los objetivos son un factor clave en tu motivación**

Nuestra vida se basa en objetivos. Cualquier cosa que hacemos la hacemos porque le encontramos un beneficio al hacerlo. El beneficio puede ser consciente o inconsciente. Cuando vamos tras objetivos conscientes pensamos cosas como: “tengo que generar tantos productos en estas horas de trabajo para lograr la meta con la que me he comprometido”, o “para lograr un 9 de calificación tengo que estudiar al menos una hora diaria, llevar todas las tareas y participar en clase”. O el objetivo puede ser tan inconsciente que ya es para ti un impulso o un instinto: respirar, comer, dormir, descansar y hacer algo para conectarte socialmente con otros. Nuestra vida se mueve por objetivos. Las metas u objetivos o nos motivan o no, definiendo así lo que hacemos en el día a día.

*Dime cuáles son tus objetivos y te diré quién eres  
y quién serás en tu vida.*

Sin metas y planes para llegar a ellos, eres como un barco que ha zarpado sin destino. Tener una muy clara definición de objetivos y prioridades debería ser una de las actividades más conscientes e importantes de cada persona, pareja, familia y organización. El logro de un objetivo contiene en sí la posibilidad de definir nuevos objetivos, normalmente mayores a futuro, lo que conlleva una expectativa de futuro, un poderoso incentivo para seguir luchando día a día.

Cuando hay objetivos hacia el futuro hay motivación para levantarte todos los días, esforzarte, planear, desarrollar estrategias y hacer equipos para lograrlos. Tener objetivos es en sí misma una fuente de motivación. Nada le puede infundir más poder a tu vida que concentrar todas tus energías en un conjunto de objetivos definidos con la suficiente claridad.

*Quien tiene objetivos vive motivado.  
Cuando logras un objetivo terminas muy motivado  
y es importante aprovechar esta motivación  
para definir un nuevo objetivo.*

Los objetivos –que esencialmente son contenedores de beneficios– son definiciones que hacemos y que nos ayudan a valorar si el esfuerzo, tiempo, emociones o cualquier otro recurso invertido ha valido la pena, pero al mismo tiempo porque lo contenido en el objetivo o meta satisface en nosotros una carencia, necesidad o deseo.

Si definimos que queremos graduarnos en determinada universidad, una vez logremos esta meta sabremos si los recursos que hemos invertido en ella han valido la pena y nos permitirán saber qué tan buenos somos, cuál es nuestro nivel de compromiso, qué tanto resistimos las presiones y desafíos, o qué tanta fuerza de voluntad tenemos. Como se puede deducir del ejemplo de los estudios universitarios, es importante observar que los objetivos que hemos fijado contienen elementos, momentos o sentimientos que valoramos porque los necesitamos o los deseamos. Graduarnos contiene la posibilidad de buscar un trabajo formal, lo cual representa un gran beneficio que nos provee el objetivo. Otros beneficios de alcanzar el objetivo de graduarnos podrían ser la posibilidad de ganarnos la confianza de nuestros padres para hacernos cargo de un puesto en la empresa familiar, la capacidad de demostrar a otros nuestra valía o aprovechar el título para solicitar ingreso a una maestría, todo lo cual viene asociado a sentimientos de orgullo, satisfacción, seguridad, realización y la posibilidad de nuevas expectativas.

Como vemos en este ejemplo, los beneficios contenidos en el objetivo son mucho más poderosos que el objetivo mismo de graduarnos, aunque el objetivo es la tangibilización de la posibilidad de obtener estos beneficios. Así, el objetivo es a lo que apuntamos, pero sabemos que es la puerta de entrada a un mundo de beneficios que deseamos profundamente. El objetivo por ende puede ser un

pretexto, pues lo que más nos importa son los beneficios a los que accedemos habiendo logrado dicho objetivo o meta. Por ello, dime qué beneficios percibes asociados a la meta y te diré cuánto realmente te motivará la meta.

*En ocasiones los objetivos tangibles no son lo que nos motiva, ni lo que verdaderamente deseamos, sino los beneficios asociados a estos objetivos.*

La medalla que nos dan al terminar una maratón no es lo que nos mueve, aunque sea la meta. Lo que me mueve es que al saber que he terminado la maratón aumentará mi autoestima, mi confianza en mí mismo, e incluso mejorará mi salud.

Casarnos puede ser un objetivo o meta en nuestra vida, pero contiene muchísimos beneficios (o perjuicios, dirían otros ¡ja, ja!). Que tu hijo pase un examen es un objetivo, pero lo importante son los beneficios que podrá disfrutar y que vendrán asociados a esta meta. Así, la manera de MOTIVAR a alguien para casarse (o no casarse), o al niño para que estudie y pase el examen, no es siempre recordarles y convencerlos del objetivo, sino de los beneficios que se obtendrán al lograr el objetivo. “Hijo mío, estudia, tienes que pasar ese examen, serás lo máximo si pasas el examen”, tal vez NO es tan poderoso como: “Hijo mío, si pasas el examen lograrás entrar al próximo nivel y seguir con los amigos que tanto quieres, para que sigas jugando en el recreo con ellos y puedan juntarse en las tardes a hacer las tareas y después ir al parque. Si no pasas, cada uno seguirá por su lado”.

Dime qué beneficio es más poderoso para ti y te mostraré cómo aprovechar este conocimiento para motivarte. Entender qué beneficio es el más poderoso para tus colaboradores o hijos es tener la llave secreta de su motivación. No todos los objetivos o metas te motivan de la misma manera, ya que cada uno contiene diferentes beneficios. Hay algunos que conectan con lo más profundo de tu ser y otros que, por el contrario, pudieran hasta desconectarte, desanimarte, apagarte.

Pensemos en actividades que una persona hace por obligación, por ejemplo lavar platos: terminar de lavar los platos y que estos queden perfectamente limpios puede ser el objetivo. ¿Pero es este un objetivo que te motiva? Seguramente no. Entonces la clave está es buscar beneficios para la persona específica vinculados o derivados del objetivo. Tal vez para una niña que quiera sentirse grande y lucirse ante la mirada expectante de su papá, la actividad la motivará, puesto que contiene el beneficio de ser percibida como una persona grande.

Recuerdo que mi hermano buscó por varios meses que su hijo de tres años se deshiciera del chupón y no lo lograba, pues el objetivo como tal no motivaba a su hijo. Sin embargo, un día, mi hermano iba en la carretera con toda la familia. Se le ocurrió una estrategia y detuvo su camioneta al lado de un risco. Toda la familia se bajó, con el pretexto de contemplar el paisaje. Estando ahí, mi hermano le dijo a toda su familia que estaba muy orgulloso de su hijo, el del chupón, porque ya era un “niño grande”. Sin embargo, dijo: “Lo único que le falta para ser un niño grande es deshacerse del chupón”. Les contó que cuando él –mi hermano– tenía tres años, demostró que era un niño grande aventando el chupón desde una montaña como esta, y que quería darle la oportunidad a su hijo para que demostrara que ya era grande y aventara el chupón como prueba de ello. Su hijo, con todo el valor y motivación del mundo, sacó el chupón de su boca y lo arrojó con todas sus fuerzas por el risco. La escena fue muy impactante puesto que todos estaban viéndolo, lo que hacía que el compromiso del niño fuera enorme. Y en medio de aquel impresionante paraje, el chupón rodó por el abismo, todo lo cual fue altamente memorable para su hijo y para todos y desde entonces nunca más volvió siquiera a pedir el chupón. El beneficio asociado, “ser grande”, fue más poderoso que el objetivo de “debes deshacerte del chupón”.

## **La percepción de los beneficios**

Mientras que los objetivos y/o metas son tangibles, palpables, perceptibles objetivamente, los beneficios asociados a estos son más subjetivos, se interpretan, se descubren, están más escondidos. Y,

como es obvio, siempre habrá beneficios asociados a objetivos que te motiven más y otros menos. Por ende, siempre habrá la posibilidad de aplicar nuestro PODER MENTAL para transformar nuestra forma de percibir los objetivos, o la percepción de otros, a partir de encontrar, priorizar, incluso asociar nuevos beneficios a los objetivos en cuestión.

He aquí otro ejemplo: “Papá, no quiero casarme, no quiero comprometerme de por vida con una sola mujer”. “Hijo, es la única manera de que demuestres que eres capaz de comprometerte también con los negocios de la familia. Demuestra madurez en tus decisiones y sabré que está listo para pasarte la batuta de los negocios”. Ahhh... ¿cambia la cosa, no? Uno más: “Mami, no quiero verduras porque saben mal”. “Hija, ¿tú crees que ha sido fácil para la Princesa Sofía ser tan bonita?”.

*La percepción de los beneficios es clave en la motivación.  
En tu capacidad para cambiar tu propia percepción sobre  
los beneficios reside una llave secreta para la automotivación.*

*Y en tu capacidad para cambiar la percepción de los demás  
reside un poder especial para motivarlos a hacer  
lo que consideras valioso para ellos y para ti.*

Los comandantes y generales de ejércitos han tenido que ser especialmente expertos en esto a lo largo de la historia. Lograr que las personas acepten separarse de su familia, iniciar entrenamientos largos y pesados, desplazarse a territorios desconocidos, estar dispuestos a matar y ser heridos o asesinados, no es tarea de motivación sencilla; al contrario, implica grandes retos. Muchos dirán que se requiere una gran capacidad de “coco-wash” (*brainwash*). Sí, sin duda, arriesgar la vida y cargar de por vida con la culpabilidad de haberle arrebatado la vida otros seres humanos, implica obligatoriamente una necesidad de convencimiento y motivación ultraespecial. Por ello Estados Unidos tiene que llevar a cabo grandes campañas de publicidad alrededor del rol especial de las fuerzas armadas, y usan beneficios poderosos como

el sentido de pertenencia a una gran entidad nacional, la defensa del territorio, la libertad, la posibilidad de vengar el daño en suelo nacional (como el caso Pearl Harbor y las Torres Gemelas), los soldados como superhumanos con una alta autoestima, el respeto que se obtiene de toda la comunidad al regresar, y obviamente, el dinero que se ganará (ahora les tienen que pagar para convencerlos, mientras que antes era voluntariado), y los seguros de gastos médicos mayores que obtendrán de por vida para ellos y para toda su familia. En cambio, en otras culturas, el servicio militar sigue siendo voluntario, implica elementos (beneficios percibidos) religiosos, de servicio a la comunidad, de defensa de la idiosincrasia y, obviamente, de venganza por los daños que han recibido.

A modo de ejemplo, en tu mente está la capacidad de percibir la actividad de lavar los platos y el objetivo de hacer que queden perfectamente limpios como algo trascendente, importante, valioso, relevante y que deseas profundamente, y por ende puedes activar tu MOTIVACIÓN hacia esta actividad. Sé de muchas mujeres, y hasta de hombres, de los tipificados como “tradicionalistas”, que ven en esta actividad una forma de demostrarle amor a su familia e hijos, una forma de cuidar la salud de todos en casa, de ser solidarios con ellos y participar de las responsabilidades del hogar. Y hasta llegan a disfrutar la actividad, la espuma, juegan y se divierten como practicando una autoterapia. Incluso sé de muchos jóvenes que al lavar los platos o realizar actividades domésticas se conectan por internet simultáneamente y escuchan en su celular o en su laptop conferencias sobre temas que les ayuden a fortalecer sus conocimientos. Así que cualquier actividad en realidad puede tener beneficios escondidos, que pueden ser rescatados y exponencializados, que hacen clic emocional en alguien y detonar poderosamente su motivación. Es cosa de saber buscarle el lado positivo y poderoso a las situaciones.

Los grandes motivadores, las grandes campañas, buscan presentar claramente a sus audiencias los beneficios más poderosos asociados a un objetivo. Por ello las empresas y los gobiernos invierten grandes sumas de dinero en conocer los motivadores, conscientes e inconscientes, que les permitirán vender más productos o servicios o divulgar sus ideologías.

En tu mente está el valor (beneficios) de cada objetivo. Para muchos cuidar a su hermano en el hospital es una responsabilidad que no disfrutan, mientras que para otros es una actividad trascendental, que la hacen con mucho amor, se sienten elegidos para llevar a cabo esta tarea y agradecen que confíen en ellos para hacerla. Para muchos padres de familia bañar a sus hijos, cambiarles el pañal o vestirlos, son actividades irrelevantes, mientras que para otros son profundamente valiosas que los motivan intensamente. Quizá los primeros algún día podrán cambiar de parecer por un nuevo esquema mental de pensamiento, mientras que los segundos podrán también hacerlo y dejar de verlo como algo excesivamente importante. Es decir, el valor percibido en una actividad puede cambiar a lo largo del tiempo según las experiencias de vida y prioridades.

Un hombre puede percibir grandes beneficios de jugar Póker con sus amigos todos los jueves, pero tal vez a la vuelta de un año puede percibir que es una pérdida de tiempo, que sólo lo obligan a comer mal y a tomar mucho alcohol, que se platica de cosas sin sentido, y por todo esto ya no es importante para él, que ahora prefiere estar con su esposa e hijos. Mientras que para otro tal vez platicar sin sentido sea lo que hace tan motivante el ir al Póker, ya que durante toda la semana tiene que ser formal y platicar de puras cosas “importantes” en su trabajo.

En su libro *El héroe de las mil caras*, Joseph Campbell concluye que lo que en realidad movía a los héroes mitológicos y de la historia no era en sí el triunfo en una batalla, la conquista de una mujer o llegar al trono, sino los beneficios trascendentales asociados a estas metas, como ser motivo de leyendas, la trascendencia eterna, la inmortalidad, cumplir con la misión que sus dioses les habían asignado, continuar con la fama de su linaje o ser salvadores de su pueblo.

Recientemente Roger Federer logró su triunfo número mil en torneos avalados por la ATP (Asociación de Tenistas Profesionales), algo sólo logrado por Lendl y por Connors. Su recompensa fue un gran reconocimiento y ovación de pie al finalizar el juego que acababa de terminar. Tal vez el aplauso no fue tan importante para Federer, de esos ha recibido muchos, tal vez lo más importante fue el sentimiento de “inmortalidad” que le otorgó ese triunfo número mil.

*Cada meta puede estar asociada, en tu mente,  
a un beneficio trascendental y místico que te motive  
profundamente, incluso a dar la vida.*

Todos hemos escuchado historias de personas que arriesgan su vida por otros, o que hacen cosas verdaderamente heroicas. En ellas la motivación está en su nivel más alto. Por ejemplo el exmarino Dick Hoyt, que corre triatlones con su hijo cuadripléjico, o el caso de quienes se han puesto en huelga de hambre, como lo hizo Gandhi en más de 20 ocasiones, los soldados que se lanzan sobre una granada para salvar a sus compañeros, o el caso de los donantes de riñones.

En el mundo animal hay también casos de actos suicidas por cumplir el deber o defender al grupo, como las hormigas que se aferran a los intrusos y se lanzan al vacío con ellos, para acabar con la vida del enemigo aunque también vaya de por medio su vida. Bueno, y no vayamos tan lejos, el acto heroico realizado por cada mujer que ha sido madre, para traer a sus hijos al mundo. Todo está en la mente, sí, pero también todo está en el corazón: lo que te mueve, lo que te apasiona, lo que te conecta con tu espíritu. Todo objetivo, y sus beneficios inherentes, tienen raíces profundas en la mente y el corazón. Será tu responsabilidad descubrirlos, analizarlos, pero sobre todo encontrar aquello que te motive o que motive a quienes buscas que logren algún objetivo puntual.

*Hagamos este ejercicio: Cierra tus ojos, colócate en postura de abundancia (espalda recta, pecho al frente, hombros hacia atrás), y respira profundo por la boca abierta. Si te llegan pensamientos que no tengan que ver con el ejercicio, simplemente diles que les dedicarás tiempo después y despídelos. Ahora hazte las siguientes preguntas:*

*¿Cuáles son los objetivos que más te han motivado en el pasado?*

*¿Qué beneficios asociados a estos te motivaban mucho?*

*¿Cuáles son los objetivos que más te motivan hoy en día?*

*¿Debes cambiar tus objetivos por unos que te motiven más?*



## La autodefinición de objetivos: fuente de motivación

Otro elemento muy poderoso alrededor de la motivación, e íntimamente vinculado con los objetivos y beneficios percibidos, es la fuente de la definición de los objetivos. Déjame aterrizarlo. Uno de nuestros grandes descubrimientos en la serie de estudios que hicimos, y que está vinculado con los descubrimientos en el estudio El Gen Exitoso, es que si tú defines tus propios objetivos, la motivación para lograrlos será mucho mayor que si alguien más te los define.

*Una gran fuente de motivación es cuando tú mismo has definido tus propios objetivos. Al definirlos así, tu efectividad se triplicará para lograrlos.*

Imagina que tu papá te define la carrera que debes estudiar. ¿Serás productivo, feliz, exitoso en esta carrera? Lo más probable es que no. Si tu mamá te impone el tenis como deporte, mientras tú quieres el fútbol, seguramente no serás ni cerca de efectivo en el tenis que en el fútbol.

Nuestro estudio *El secreto de la motivación*, en donde participaron 320 estudiantes, dejó muy claro esto. A 160 estudiantes les impusimos, uno por uno, el número de lagartijas que deberían hacer en un concurso que organizamos de lagartijas, mientras que a otros 160 estudiantes les permitimos que autodefinieran el número de lagartijas que querían hacer en dicho concurso. Esto se definió un lunes, y el viernes se llevó a cabo el concurso. Cada estudiante hacía las lagartijas en un cuarto privado, nadie más que “el jurado” los veía y tomaba nota de lo que habían logrado. Al final los resultados fueron muy evidentes: quienes se autodefinieron un número de lagartijas, superaron en 7 el promedio establecido; mientras que quienes recibieron de manera impositiva un número determinado, se quedaron cortos en 4, en promedio. Después, cuando entrevistamos a unos y otros, descubrimos algo muy interesante: los estudiantes que se autodefinieron el número de

lagartijas a lograr entrenaron durante la semana, ya que se sentían comprometidos tanto con ellos como los otros estudiantes. ¡Habían metido el pecho y querían cumplir! Mientras que aquellos a quienes les impusieron un número de lagartijas no se sintieron comprometidos.

*Cuando tú defines tus objetivos, te sientes fuertemente motivado para lograrlos y te comprometes en el proceso.*

*Cuando te los imponen, te comprometes poco.*

Esto nos llevó a hacer una dinámica adicional con adultos en un centro de trabajo. Le pedimos a un grupo de colaboradores que definieran sus objetivos para este año y les dijimos que a partir de entonces ellos tendrían la autoridad para definir sus propios objetivos. Les dimos algunos días para reflexionar y finalmente cada uno definió sus propios objetivos y se comprometió a lograrlos durante el año. A los integrantes de otro grupo les dijimos que sus jefes ya habían definido los objetivos para cada uno y se les entregaron por escrito. A las dos semanas volvimos para hablar con estos colaboradores y, entre varias cosas, testeamos la motivación para lograr los objetivos, así como la memorización o conocimiento claro de los objetivos. Otra vez los resultados fueron sorprendentes. A quienes se les habían impuesto los objetivos los tenían menos claros y los recordaban con menos contundencia que quienes los habían definido por sí mismos. De manera similar, quienes se habían definido sus propios objetivos describían con mucho mayor entusiasmo todo aquello que estaban haciendo para lograr sus objetivos, mientras que en el otro grupo ocurría lo contrario. Y algo más interesante aún fue que cuando los jefes revisaron los objetivos que se habían autoimpuesto sus colaboradores, sus objetivos eran incluso mayores que los que ellos como jefes les hubieran asignado.

El ser humano busca ser independiente y autosuficiente desde su niñez temprana. Al año el niño o la niña ya quieren comer solos, a los dos años quieren enjabonarse solos y a los tres años ya quieren vestirse solos. Llevamos, muy profundamente cableado, un instinto para ser

autosuficientes y demostrarlo. Zohe y yo recordamos un estudio que hicimos para una empresa fabricante de zapatos, en el que, entre muchas cosas, descubrimos que esos pequeños momentos en que éramos niños y nos llevaban a la zapatería a comprar los zapatos para llevar al nuevo ciclo escolar, eran momentos profundamente importantes. Si nuestros papás nos escogían e imponían ciertos zapatos, salíamos tristes, pero si nos dejaban escoger salíamos muy felices.

*Escoger, definir, elegir, es en sí un  
motivador muy fuerte para hacer algo.*

En la entrevista con el Coach Frank González del Tec de Monterrey, Campus Monterrey, él nos comentó que al principio del año él no definía la meta de ser campeones, sino que les preguntaba a sus jugadores cuál era su objetivo de esa temporada y ellos mismos eran los que definían que querían ser campeones. Y su responsabilidad durante el año era ayudarles a lograr su objetivo. Entonces, cuando ocasionalmente ellos se quejaban por lo duro de los entrenamientos, él les decía: “Pues yo no fui quien decidió que queríamos ser campeones, ustedes lo definieron; así que si no quieren serlo pues definan un nuevo objetivo y yo me limito a ayudarlos en lo que ustedes definan”.

*Un gran líder, apoyo, guía, maestro, papá, es el que  
se convierte en un aliado para que las personas a su  
cargo logren sus objetivos autodefinidos.*

## **Los beneficios claros y personales nos motivan**

Puede que algo no nos motive mucho por la forma como lo estamos percibiendo, pero si cambiamos la forma de percibirlo, y le encontramos un beneficio personal, tal vez hallemos la forma de hacer la misma actividad con mayor motivación. Esa es la clave de los motivadores: ayudar a las personas a buscarle el lado motivador a las realidades.

Vivir motivado, sobre todo cuando la motivación es consciente, te permite vivir más el presente, enfocado, disfrutándolo, captando señales provenientes de tus sentidos. Cuando la persona no está motivada en una actividad determinada, su cuerpo lo llamará a buscar la motivación en otra de mayor valor. Cuando un colaborador no está motivado por su trabajo, ya sea porque el jefe no ejerce su rol de líder, porque el ambiente es negativo y tóxico, porque no está bien alimentado, porque no le han ofrecido incentivos interesantes, o porque lo que hace no es parte de sus pasiones profesionales, vivirá distraído, sin poner en juego toda su creatividad y sin cumplir las metas planteadas.

Tomemos el ejemplo de los niños en la escuela. Muchos no están motivados para asistir y participar o para permanecer largas horas en las aulas de clase. A muchos de ellos, incorrecta e injustamente se les diagnostica TDAH (trastorno de déficit de atención e hiperactividad) e incluso se les recetan medicamentos con efectos terribles para su estómago, riñones, flora intestinal, cerebro y humor. En EEUU hace un par de años se descubrió que los psicólogos de varias escuelas les diagnosticaban TDAH a ciertos alumnos para inscribirlos en un programa federal en donde el gobierno le daba un dinero extra mensual a la institución educativa. ¡Wow! ¿Terrible no?

Es cierto, muchos niños y niñas no están motivados para estar en la escuela porque es aburrida, los sistemas no se han actualizado, los maestros son monótonos y no hay movimiento corporal o contacto con la naturaleza. Muchos de ellos están mal alimentados, tanto en su casa como en la misma escuela porque consumen muchos productos industrializados, exceso de azúcares, sales, harinas, carnes animales, lácteos y aceites. Su cuerpo quisiera moverse, quemar toxinas, activar su sistema linfático, sudar, reír, pero en cambio están sentados aburridos y regañados. Otros de ellos no duermen bien en la noche, viven con emociones negativas, tanto de ellos como las que absorben de sus papás.

Es evidente que cuando un niño o niña no está motivado para estar en clase es porque algo esencial le hace falta. Su sistema de motivación sólo se activará con otros estímulos, si descansa bien, si

asiste alimentado sanamente, si es respetado, si tiene contacto con la naturaleza y si se le permite ser niño. Sólo existirá amor en donde hay motivación. Si no te motiva estar con tu pareja, si tu casa te provoca desmotivación, muy pronto te decidirás a moverte de ahí, a menos que tengas miedo de hacerlo. En ocasiones el miedo a la soledad, a no saber cómo subsistir económicamente, o la crítica social son suficientes ‘motivadores’ para quedarte aunque sufras y no ames a tu pareja.

Cuando encuentras lo que amas, lo que sabes que agrega valor, lo que se alinea con tus virtudes de vida y lo que tu corazón te dicta, la motivación es gigantesca y nada ni nadie te detiene. No pares hasta encontrar las clases que ames, la alimentación saludable que ames, la pareja que ames, la ciudad que ames, el trabajo que ames y la relación con Dios que ames.

## **La urgencia como instrumento de motivación**

En la película *El día que la tierra se detuvo* (2008), en cuya trama los extraterrestres llegan a la Tierra para salvarla –lo cual implica destruir a los humanos porque somos nosotros los que estamos destruyendo el planeta– se da un diálogo crucial entre el extraterrestre Klaatu, representado por Keanu Reeves, y la Doctora Benson, representada por Jennifer Conally.

*Klaatu: El problema son ustedes (los humanos). Su falta de voluntad para cambiar.*

*Benson: Entonces ayúdanos a cambiar.*

*Klaatu: No puedo cambiar su naturaleza. Tratan al mundo como se tratan entre ustedes. Cada civilización alcanza un punto de crisis. Muchas no sobreviven.*

*Benson: La de ustedes sí lo hizo, ¿cómo?*

*Klaatu: Nuestro sol se estaba muriendo, teníamos que evolucionar para sobrevivir.*

*Benson: Entonces, cuando su mundo estaba a punto de la destrucción fue cuando ustedes se convirtieron en lo que son ahora.*

*Klaatu: Sí*

*Benson: Pues es justo en donde estamos nosotros ahora, al borde de la destrucción, y tienes razón: sólo al borde de la destrucción las personas encuentran la fuerza de voluntad para cambiar. Sólo en la orilla del precipicio evolucionamos. Este es nuestro momento, no nos lo arrebatan.*

Sólo al borde de la destrucción encontramos la motivación para cambiar. Se requiere un poco de consciencia para darnos cuenta que estamos justo en este punto, para entonces proceder a cambiar. ¿Por qué esperamos a estar a punto de fracasar en nuestro matrimonio para cambiar? ¿Por qué esperamos a que nuestros hijos estén a punto del colapso emocional para ayudarlos? ¿Por qué esperamos que nuestra empresa esté en la quiebra para cambiar? ¿Por qué esperamos que las instituciones de gobierno sean inoperantes para hacerles ajustes? Simple, porque el cambio cuesta y cuesta mucho, sobre todo mental y emocionalmente, y hasta no ver la destrucción cerca no logramos hacer los esfuerzos y sacrificios necesarios. La urgencia afina tus sentidos, te hace buscar más algo que antes no buscabas, te hace estar más atento. Pero esperar la urgencia también te hará tomar decisiones no óptimas, no tan conscientes.

## **Secreto 7**

### **Cuando tus objetivos nacen del corazón vives altamente motivado**

Motor, fuerza, energía, combustible, la motivación es lo que mueve e impulsa a un ser vivo a lograr un objetivo. Ya sea conquistar a una pareja, sacar diez en un examen, conseguir un trabajo, vencer una enfermedad, bajar de peso, competir por un alto puesto, prepararse y lanzarse a conquistar la cima del Everest, vivir grandes virtudes éticas y espirituales, la única manera de lograr todo esto es con una fuerte motivación.

Y por más que al hablar de motivación parezca que hablamos de un bien escaso, o de algo difícil de lograr, en realidad TODOS tenemos la capacidad de estar y sentirnos motivados, de automotivarnos. El punto es que muchos enfocan su motivación en lo que no es correcto y muchos no echan mano de sus energías internas como herramientas para actuar en el día a día. Enfocarte en objetivos negativos, tóxicos, que le hagan daño a otros, que no sirvan a un propósito mayor, terminará por hacerte daño a ti mismo.

La única estrategia para mantenerte motivado a largo plazo es que te enfoques en la conquista de BUENOS OBJETIVOS, que tus realizaciones no te dejen con culpa sino con satisfacción, que no te generen enemigos sino aliados, que no te provoquen miedo sino esperanza, que no te hagan cargar con mentiras que tengas que cubrir con otras mentiras posteriormente, sino que te permitan ser transparente sobre tu vida, tus acciones y tus logros.

En octubre del 2014 viví un proceso de despertar espiritual hermosísimo, el cual no ha acabado y tal vez nunca terminará. Una vez que inicias un camino espiritual consciente entiendes que el ser aprendiz es la mejor estrategia y que mantenerte humilde es clave para seguir aprendiendo y crecer. Uno de mis primeros descubrimientos fue comprender que yo había sido programado con mucha información incorrecta, que no me servía, y que tenía que botarla

y desprogramarme. Esta programación, por parte de la sociedad, la educación y los medios de comunicación, me había llevado muy lejos pero en dirección incorrecta. Estaba programado para lograr a diestra y siniestra objetivos que otros me habían impuesto, copiados de los demás o simplemente para cumplir lo que estaba escrito y que me habían enseñado que significaba éxito. Nada más erróneo que vivir en automático, persiguiendo inconscientemente lo que te han dicho. En mi despertar tuve que reevaluar absolutamente todos mis objetivos y entonces tomar decisiones de manera consciente, con nuevos valores y virtudes, escuchando mi corazón y la voz de Dios.

Impulsado por la fuerte voluntad de cambio renuncié al doctorado que estaba estudiando, vendí mi empresa y todas mis oficinas, y decidí avanzar en mi camino espiritual e invertir muchos recursos (tiempo, esfuerzos, emociones y dinero) en mi nueva profesión como Guía en Transformación Personal y en el Centro de Transformación La Montaña. Estos sí eran objetivos nacidos del corazón que había escogido en consciencia. Algo importante: no juzgo mis años anteriores, sólo reconozco que vivía en automático, pues juzgarlos me llevaría a la victimización y a cargar con dolores innecesarios. Acepto que todo tuvo que ser así para que llegara el momento de despertar y poder dedicarme a lo que ahora me dedico.

Tampoco juzgo a quien me programó como lo hizo, porque eso me pondría en una actitud de victimización, trasladando la responsabilidad de mi vida a otros. Para crecer lo más importante es hacerte responsable y dejar de culpar a otros por lo que te ocurre.

En noviembre del 2014, meditando, le pregunté a mi maestro de luz cómo podía reconquistar o seguir luchando por la mujer que amaba. De hecho toda esta historia está detallada en mis tres libros *La Montaña*. Él me pidió que dejara de usar lenguaje de guerra en temas tan sagrados como el del amor. Le comenté que no entendía lo que me estaba diciendo, él me explicó que palabras como “reconquistar” o “luchar” eran palabras que el ejército usaba para conquistar territorios, y que yo las estaba usando en un tema tan hermoso como el del AMOR. Ahí caí en cuenta que mi lenguaje y mis objetivos eran inconscientes, no los había meditado previamente o escogido conscientemente.



Entonces le pregunté que cómo podía referirme al amor o a lograr estar con alguien de una mejor manera. Me respondió que sería mejor preguntarle al corazón. Wow, nunca se me hubiera ocurrido tal cosa, yo sabía que el corazón tenía neuronas, emociones, memoria, que es un órgano energético mucho más que un músculo para bombear sangre, pero jamás se me había ocurrido consultarlo como a un consejero. Intenté hacerlo simplemente poniendo mi mano en mi corazón, pero no lograba escuchar nada más que sentir su palpitar. Mi maestro de luz me interrumpió y me pidió que escuchara mi corazón con un estetoscopio, que así lo podría hacer con toda claridad. Wow, yo jamás lo hubiera pensado. Seguí sus instrucciones y me fui a comprar uno. Cuando me puse a meditar me sorprendió y alegró enormemente escuchar realmente el palpitar de mi corazón, fue hermoso, me súper motivó. Entonces le lancé la gran pregunta que tenía que hacerle: “¿Qué tengo que hacer con esta mujer que amo?”, y el corazón me respondió, así tal cual: “¡Amar no es controlar, amar es liberar!”. Fue impresionante escuchar esta respuesta nacida del corazón, mi mente no la hubiera podido construir, jamás había usado yo esas palabras.

Amar es liberar y no controlar. Quien verdaderamente ama no puede controlar, ya que al controlar estás evitando que el otro sea libre, y cuando controlas es porque juzgas su manera vivir en lugar de admirar su forma de ser, pensar y actuar.

*Un objetivo nacido del corazón es liberar  
y admirar al otro en su libertad.*

A partir de aquella experiencia que acabo de describirte, todos mis grandes objetivos los consulto con el corazón, mi sagrado corazón, órgano espiritual que tú también tienes. A los participantes en los retiros en *La Montaña Centro de Transformación*, o en los talleres que realizo virtualmente o que ofrezco en decenas de ciudades a lo largo del año, les enseñé cómo escuchar su corazón. Poco a poco descubren que el corazón te responde de muchas maneras, pero hay que saber escucharlo. El corazón es tu aliado, es por donde se asoma Dios a tu

vida, o por donde tú te asomas a la espiritualidad. Escucha más a tu corazón, consúltale tus grandes objetivos, él te ayudará a ver el camino correcto. El Gran Maestro Jesús nos dijo que todos nosotros tenemos un corazón sagrado, no sólo él, así que es el momento para empezar a valorarlo, cuidarlo y escucharlo.

*Uno de los grandes secretos para vivir motivados es que vivamos persiguiendo objetivos definidos por el corazón, que nos acerquen a Dios, que nos permitan vivir con ética. Esta forma de vivir además nos traerá abundancia, plenitud y salud.*

## **La importancia de la ética en la motivación**

Cerremos este capítulo con un tema muy importante y crucial alrededor de la motivación: la ética. Existen muchos momentos y elementos alrededor de la motivación que pueden minar la ética alrededor de las acciones de una persona o un grupo de personas. Veamos dos ejemplos.

Un político en un puesto de administración pública recibe determinada cantidad de dinero por sus labores. Sin embargo, considera que ese pago no es suficiente para mantenerse motivado y vivir las dificultades de su posición, y por ende decide aceptar otros “motivadores” o beneficios subrepticios. Este político no ha sido capaz de encontrar beneficios adicionales que lo motiven a su puesto, actividades visionarias y el consiguiente impacto en la ciudadanía, por ejemplo contribuir a que las personas tengan una mejor calidad de vida, servirle a otros, ayudar a sentar las bases de un desarrollo equitativo, etc. En este caso, el político desarrolla o acepta motivadores poco éticos alrededor de sus actividades. Sin embargo, sus acciones tendrán repercusiones en su vida emocional y familiar, y en la situación de su ciudad o región de influencia.

En otro ejemplo, un maestro de escuela inscribe a sus estudiantes a un concurso de matemáticas; tanto él como sus alumnos desean ganar y ser recompensados. El maestro descubre que otro maestro

de la misma escuela es juez en el concurso y que tiene los resultados de las ecuaciones que vendrán en el examen. El maestro sabe que puede acceder a la oficina el juez y extraer los resultados, y de esta manera se enfocará en entrenar a sus alumnos específicamente para estas ecuaciones y obtener las más altas calificaciones. El maestro, rompiendo cualquier estándar de ética, lo hace, y esto le permite ganar el concurso. Sin embargo, más tarde los estudiantes descubren la trampa que hizo su maestro y las consecuencias le son funestas. Moraleja: las tentaciones siempre estarán en tu camino, pero se requiere fuerza de voluntad para vencerlas y hacer las cosas de manera ética. Vivir con ética, sintiendo que haces las cosas correctas, es un gran motivador de vida.

*Sentir que la gran recompensa de tus acciones es estar en paz, en estado de gracia, en plenitud emocional y espiritual, es en sí un gran motivador.*

Un Maestro Espiritual me dijo un día: “Estado de Gracia es no deberle nada a nadie, no pensar que nadie te debe nada a ti y no deberte nada a ti mismo en relación con nadie”. Así, cuando vives con ética vives en estado de gracia, en paz, con tranquilidad, ya que has hecho todo lo que has podido con quien has sentido que has debido y porque no te culpas de nada del pasado. Al contrario, guardas gratitud hacia ti y hacia los demás por todo lo vivido. Aquel Maestro me dijo en otra ocasión: “Justicia Terrenal es darle a cada a quien lo que le corresponde. Justicia Espiritual es tomar del Universo sólo aquello que te corresponde”. Es importante vivir tomando sólo lo que nos corresponde, para no sentir que le debemos algo al Universo, sino que sólo hemos tomado aquello por lo que hemos trabajado y lo merecemos. Motivar a otros, definirnos objetivos, planear su cumplimiento y lograrlos dentro de los marcos de la ética, debería ser una condición básica dentro de las escuelas, en los clubes deportivos, en los centros de trabajo y en las instituciones de gobierno. Y los primeros en vivirlo así deberían ser los altos funcionarios, los empresarios, los padres de familia y los educadores.

## Secreto 8

### **La motivación es una estrategia de inversión eficiente de recursos**

El ser humano cuenta con recursos para operar y funcionar, algunos limitados, otros ilimitados. Los recursos limitados son: tiempo, esfuerzo, nutrientes, agua, oxígeno, conocimiento, emociones, dinero y hasta relaciones personales. El recurso ilimitado, el cual he explorado mucho en los últimos años por un camino espiritual personal que decidí recorrer, es la energía vital, la energía de la creación en nosotros, un poder increíble que Dios nos dio, y de la que hablaré en detalle en capítulos subsiguientes.

El ser humano es mucho más consciente de sus recursos limitados que de su energía ilimitada o infinita, y por eso pasa la vida buscando maximizar su uso, teniendo que optimizarlos. Es decir, tú cuentas con una cantidad limitada de minutos en tu día, así que deberás decidir en qué actividades invertirlos. Lo mismo sucede con los otros recursos limitados, deberás aprovecharlos en lo que más beneficios te brinde cada uno. Y, como en todo, lo que te mueve a aplicar más o menos recursos en una u otra actividad, es lo que PERCIBAS que te dará más o menos beneficios.

Así, la motivación se desdobra en dos grandes aspectos. El primero es la VOLUNTAD de invertir recursos para el logro de algo que, perceptualmente, te dará beneficios deseados por tu consciente o por tu inconsciente. El segundo es la DISPOSICIÓN de recursos limitados o ilimitados en ti ya que si no respiras bien, si no comes bien, si no cuentas con una buena salud, o simplemente si no has dormido suficiente, será difícil que logres la motivación necesaria para el cumplimiento de tus objetivos porque no contarás con los suficientes recursos.

Una buena motivación depende de una buena voluntad y de una buena disposición de recursos. Muchas personas son conscientes y administran bien sus recursos, pero la mayoría no lo hace

correctamente. Hay personas que viven en guerra en su inconsciente por conflictos del pasado que no han logrado resolver, y en estas luchas invierten muchos recursos que los dejan sin fuerzas para lograr los objetivos que se plantean. Vivir en pleito con el pasado es una gran forma de desperdiciar recursos y vivir desmotivado sobre objetivos buenos y nacidos del corazón. Otra forma de desperdiciar muchos recursos es vivir dándole gusto a los demás, en lugar de vivir para Dios y para tus propios objetivos.

*Hagamos un ejercicio sencillo: Colócate en postura de abundancia, respira profundo por tu boca y concéntrate en el aire que inhalas y exhalas. A continuación visualiza los pensamientos que tuviste el día de hoy, no les pongas juicio aún. Ahora analízalos. ¿Son realmente productivos, buenos, te empoderan, te motivan, o por el contrario, te descargan de fuerza, de energía, de recursos? Ahora identifica tus momentos más recientes de dolor, coraje, miedo o tristeza. Analiza si esto que viviste se repite constantemente, e identifica desde cuándo vives estas emociones derivadas de situaciones similares.*

*Seguramente encontrarás que estas emociones (reacciones inconscientes) tienen una larga historia en tu vida, tal vez las vives ya en automático y lo has hecho así desde niño o adolescente. Imaginate los muchos recursos invertidos en estas situaciones, es difícil que te queden para invertir en tus objetivos actuales, estás drenado.*

*Por último busca salidas creadoras a esta situación y piensa en cómo puedes canalizar sabiamente todos tus recursos conscientes e inconscientes, limitados e ilimitados, entre ellos tu tiempo, tus pensamientos y tus energías, cada vez más en armonía con las Energías del Planeta y del Universo.*

Una de las grandes razones de la calvicie es que no llegan nutrientes al cuero cabelludo, básicamente debido a dos cosas: mala alimentación y demasiado estrés. Ambas condiciones hacen que el cuerpo consuma todos los recursos en los órganos vitales, para sobrevivir, y sacrifique ciertas partes del cuerpo como uñas y cabello que considera que no son

esenciales. Algo análogo ocurre cuando no tienes recursos suficientes para todas las actividades conscientes o inconscientes que quisieras hacer, o cuando tus recursos los tienes invertidos en aquello que no deberías.

Hasta cierto punto, la programación biológica y primitiva con que venimos cargados nos mueve a ahorrar energía y esfuerzos para estar preparados en caso de tener que escapar de un depredador o para sobrevivir en caso de ausencia temporal de alimentos. Nuestro cerebro, que pesa el 2% del peso corporal, pero que llega a consumir hasta el 22% de los recursos con que disponemos, ha sido programado para buscar el ahorro de recursos, pues de lo contrario drenaría nuestro cuerpo totalmente. Estamos programados para obtener recursos, administrarlos o guardarlos para cuando tengamos en la mira objetivos importantes, y usarlos de maneras eficientes. La motivación es parte de este mecanismo de sobrevivencia con el que nacimos, pero que podemos ir conociendo y mejorando a lo largo de nuestra vida, pues no hacerlo nos llevaría a vivir en la ignorancia o la victimización. Esto es parte del DESPERTAR DE CONCIENCIA, saber administrar tus recursos.

La motivación, hasta cierto punto, es medible, ya que es posible cuantificar la cantidad y calidad de recursos con que una persona cuenta y que está dispuesta a sacrificar o usar con tal de obtener un objetivo. Si un padre quiere defender a su hija, estará dispuesto a sacrificar su propia vida, la motivación es máxima. Si un adolescente quiere ser respetado por sus compañeros estará dispuesto a pelear, pues su motivación es también muy alta. Y si un ejecutivo quiere obtener una promoción importante, estará dispuesto a trabajar de sol a sombra, incluso en algunos casos estará dispuesto a hacer cosas poco éticas para lograr ser percibido mejor por sus jefes, y hasta podrá no irse de vacaciones con su familia con tal de lograr la promoción tan deseada. Más adelante analizaremos las implicaciones éticas detrás de las acciones y la motivación. En otros casos la motivación será menor, como al defender a un desconocido con el que no hay vínculos emocionales, obtener algo que será necesario a largo plazo y no a corto plazo, o bien aprender algo que no podrás poner en práctica muy seguido.

*Cuando logres definir objetivos claros nacidos del corazón,  
sanar tu pasado para no desperdiciar recursos, y llenarte  
de recursos positivos que te hagan fuerte, podrás lograr  
cualquier cosa que te propongas y vivir feliz.*

Una de las mejores estrategias para lograr la motivación es estar en capacidad de enfocar tus recursos y atención en el objetivo deseado. Permíteme esta metáfora para explicarlo: imagínate una hormiga tratando de cargar una rama de árbol que pesa más de 1000 veces su peso. Obviamente sola no lo logrará, por más fuerte que sea. Sin embargo, si un grupo de hormigas le ayudan seguro lo lograrán juntas. Pues bien, si nuestra motivación o energía interna está dispersa (muchas hormigas, cada cual haciendo cosas diferentes), con poco enfoque, no lograremos tener la disposición necesaria para sacrificar recursos tan valiosos para el logro de algo. Sin embargo, si enfocamos todos nuestros recursos, atención, creencias y deseos (todas las hormigas) en un solo objetivo, la fuerza será muy grande, ya que invertiremos todos nuestros recursos en una dirección y seguro conseguiremos la meta.

Cuando enfocas todos tus recursos y pasiones en un solo objetivo, la motivación será mayor que cuando divides tu atención en varios objetivos. Si una creencia interna te sabotea, si algo de esfuerzo se enfoca en algo más, si tu alimentación no es la correcta y requiere fuerzas internas para desintoxicarte, si tu sueño no es el correcto y tu mente necesita oxígeno para repararse, etc., no se podrá lograr el objetivo.

Uno de los grandes secretos de la motivación está en reconocer la existencia de una enorme capacidad para automotivarnos, entender que somos capaces de lograr lo que sea que nos propongamos gracias a que Dios y el Universo ya nos dieron los recursos necesarios, y que si nos faltan podemos conseguirlos con perseverancia. Soy un convencido de que Dios nos dio una gran fuerza inconmensurable que reside en nuestro interior, que si somos capaces de encontrarla, administrarla y enfocarla, lograremos grandes proezas.

Aquello que tanto admiramos en otros, también vive en nosotros. Uno de los secretos que quiero compartirte es que no necesitas que otros te motiven porque es como pretender que otros sean tu fuente de energía, cuando esa fuente vive en ti mismo. Lo que tienes que buscar es estar en control de ella y aprovecharla para lograr aquello que más te agregue valor a ti, a los demás y al mundo. Hay muchas personas que no han despertado y no se han dado cuenta que ellos mismos son capaces de motivarse. Esperan a que alguien los reconozca, les diga palabras de aliento, o acumular 50 o 100 'likes' en la foto que pusieron en sus redes sociales para sentirse motivados, cuando en realidad ellos deberían ser capaces de automotivarse. La gasolinera está dentro de todos nosotros, lista para usarse cuando la necesitemos.

La responsabilidad de motivarte es sólo tuya y de nadie más. No esperes las palabras de aliento de otros, no te tires al suelo esperando que otros te levanten con pala, eso es sólo signo de tu victimización, y la victimización es el apego adictivo al dolor y al sufrimiento. Sé capaz de crear tus propias frases, tus mantras, tus mudras, tus ejercicios, mírate al espejo, reconóctete como un ser increíble, con un gran propósito de vida y sal disparado a lograr tus metas.

*Si aún no has descubierto tu propósito de vida,  
pronto lo harás y comprobarás que el camino  
para descubrirlo es hermoso y lleno de aventuras.*

Para vivir motivado necesitarás muchos ingredientes, de los cuales hablaremos poco a poco a lo largo de este libro, pero comencemos con una autoevaluación de ellos para que te hagas consciente de los territorios en los que tienes que trabajar para aumentar tu motivación:



- ¿Te alimentas sanamente?
- ¿Mantienes una buena oxigenación?
- ¿Descansas y duermes correctamente?
- ¿Ejercitas tu cuerpo y tu cerebro todos los días?
- ¿Usas un lenguaje positivo?
- ¿Vives en paz con tu pasado, lo aceptas, le sonríes?
- ¿Pasas más tiempo admirando que juzgando a otros?
- ¿Crees profundamente que SÍ debiste haber nacido?
- ¿Mantienes una relación abierta y directa con Dios y con tu espiritualidad?
- ¿Te consideras una persona auténtica?
- ¿Te defines constantemente objetivos valiosos?
- ¿Eres capaz de retroalimentarte en consciencia a ti mismo, identificar áreas de oportunidad y auto-reconocer te?
- ¿Eliges bien tus relaciones y mantienes dinámicas positivas con ellas?
- ¿Habitás, trabajas y te mueves en entornos positivos?
- ¿Cuentas con aliados cercanos felices y positivos?

## **Secreto 9**

### **Nuestra energía interna es la mejor fuente de motivación**

El ser humano está hecho de energía, cada átomo produce energía por el movimiento de sus electrones alrededor de los protones y neutrones. El potencial de energía interno es gigantesco, como bien lo sabían yoguis y filósofos hace miles de años y como la ciencia moderna, desde Tesla y Einstein, hasta los científicos más actuales lo reconocen, y la energía interna guarda una correlación directa con la motivación. El concepto de energía proviene del latín *in-ergos* que significa trabajo o actividad interna, y se refiere al interior del átomo, del interior de los cuatrillones de átomos que contiene nuestro cuerpo.

El cuerpo esta hecho de átomos y estos integran moléculas, las cuales a su vez integran tejidos y órganos. Todos los seres vivos necesitamos energía para existir, incluso las bacterias. Nuestro corazón es como un átomo gigantesco, funciona por electricidad. Según *Heart Math Institute* de California, el corazón genera un campo electromagnético de tres metros a la redonda, a diferencia del cerebro, que es de unos 30 centímetros solamente. Por ello somos capaces de sentir la energía amorosa presente de algunos, pero también sentimos cuando alguien quiere jalarnos energía puesto que no ha logrado administrar la suya.

Hay alimentos que nos proveen energía como las frutas, cereales, raíces y verduras porque estas la han acumulado de la tierra y del sol y son grandes vehículos para que la energía entre en nuestro cuerpo. Tesla hizo varios experimentos para determinar los niveles de energía o actividad eléctrica en diferentes alimentos y se dio cuenta que las plantas (frutas, verduras, raíces, germinados, algas, hongos) contienen mucha energía en comparación con los derivados de animal como lácteos o carne que contienen muy poca o casi nula.

Hoy sabemos que los productos orgánicos del campo contienen mucha más energía que los productos de monocultivo o derivados de semillas genéticamente modificados, ya que estos últimos fueron

rociados con pesticidas y herbicidas que los han contaminado, que han matado los insectos y bacterias con los que es naturalmente importante que interactúen, así como porque la tierra en la que se siembran cada vez está más contaminada y carece de nutrientes. Sabemos que hay agua muerta, o ya sin energía, como la que compramos en botellas de plástico, mientras que hay agua viva o llena de energía como la de manantiales y lagos libres de contaminación, o bien el agua solarizada que se deja cargar en botellas de cristal durante algunas horas. Lo mismo sucede con el oxígeno que respiramos, sabemos que hay oxígeno lleno de metales pesados y toxinas que nos dañan, que nos restan y contaminan la energía interna, y otras fuentes de oxígeno que nos agregan energía y la purifican.

En el Ayurveda, que es la ciencia de salud y medicina en la India antigua, que sigue vigente después de 4,500 años, se dice que el ser humano no sólo se alimenta de comida, agua y oxígeno, sino que también lo hace de pensamientos, emociones, relaciones y entornos. Así lo creo yo también porque lo he visto en muchos retiros, terapias, talleres y estudios que he hecho, en donde encuentro personas con energía drenada, sin motivación, incluso enfermos, debido a sus emociones o relaciones. Lo positivo es que en cuanto descubren el origen de sus dolores, su energía se restablece y se sienten fuertemente motivados para cumplir sus metas.

*Para vivir motivado es importante que te alimentes bien, respire bien, te rodees de personas constructivas, vivas entornos positivos y tengas emociones que te agreguen energía y la purifiquen. Esto no sólo te ayudará a mantenerte motivado y estar saludable sino a atraer abundancia a tu vida.*

La gran mayoría de disciplinas orientales –entre ellas el Taichi, el Reiki, el Chi-Kun o QiGong, el Kung Fu, el Yoga, el Kundalini y muchas otras– se enfocan en el manejo consciente de la energía interna, porque saben que es vital para mantener la salud, el enfoque, la paz interna y la motivación. En nuestras tierras los Mayas, los Incas,

los Aztecas, sabían del manejo de la energía interna. De hecho los conceptos de Quetzalcóatl y de Kukulcán llevan implícita la palabra o idea del fuego o energía interna.

Observa qué interesante es la relación entre los conceptos energía (*in-ergos*) y emoción (*e-mocion = movimiento de la energía*); mientras el primero describe la fuerza, el segundo describe el estado y la dirección de la fuerza o energía. Las emociones mueven nuestra energía, lo mismo que los pensamientos, entornos y relaciones porque generan emociones internas. Hay emociones que son altamente dañinas como el deseo de venganza, la ira, el miedo, la culpa o la tristeza, ya que nos restan energía y la contaminan, mientras que existen otras como la paz, la alegría, la satisfacción y la esperanza, que purifican nuestra energía y la recargan.



*Hagamos una meditación para identificar aquello de tu vida que te recarga de energía, lo que te descarga, lo que te contamina, y lo que te purifica. Cierra tus ojos, coloca tu espalda recta, abre tu boca e inicia la respiración del guerrero en la que inhalas y exhalas por la boca. Siente el oxígeno fluir por todo tu cuerpo y llévate a un estado de calma y quietud.*

*Lleva tu mano derecha a tu hombro izquierdo, y lleva tu mano izquierda a tu hombro derecho, de tal forma que los brazos cruzarán tu pecho para lograr esta posición. Ahora comienza a preguntarte, ¿qué alimentos me recargan y cuáles me descargan de energía? Repasa visualmente los alimentos que comes normalmente, sentirás estables y calmados tus hombros al identificar los alimentos que te recargan, y débiles o tensos los hombros cuando identifiques alimentos que te descargan. El cuerpo es mágico, siempre te responde cuando lo preguntas, confía en él pues es muy sabio.*

*Al terminar anota tus resultados en una lista de todos aquellos alimentos que te recargan y descargan de energía. Después continúa con cada una de tus relaciones, visualizándolas en tu imaginación y permitiendo que los hombros te respondan. Después hazlo con tus pensamientos, con tus emociones, con tus entornos de vida, de descanso y de trabajo.*

*Una vez que hayas terminado avanzarás a la etapa dos del ejercicio: llevarás tus manos al corazón y le preguntarás: ¿qué alimentos, qué relaciones, qué emociones, qué entornos, qué pensamientos, me contaminan con emociones negativas o tóxicas, y cuáles me purifican con emociones positivas y saludables?*

Después de hacer este ejercicio podrás saber, gracias al gran consejero que es tu cuerpo, todo aquello que tienes que comenzar a disminuir o evitar en tu vida, y todo aquello que tienes que acercar o que tienes que promover más en tu vida. Mientras más cultives y promuevas cosas que te recargan y purifican tu energía, más grande será tu motivación. Mientras más y mejor evites cosas que te descargan y contaminan tu energía, más motivación sentirás.

El ser humano nace con energía, pero tenemos que cuidarla y nutrirla a lo largo de la vida. Nuestra sexualidad es una gran herramienta para la administración de nuestra energía. Si nos relacionamos íntimamente con personas de energía tóxica, absorberemos parte de esa energía. En cada acto sexual ocurre un intercambio energético poderoso, damos y recibimos, hombres y mujeres, y por ello es importante estar con

personas que nos aporten energía amorosa y limpia, así como aportar energía positiva a los demás. Nuestra motivación también depende de con quienes tenemos intercambios energéticos de manera frecuente, y de quienes venimos cargando energías del pasado que ya deberíamos haber limpiado.

Hay recursos en nosotros necesarios para la motivación que están íntimamente relacionados entre sí. Por ejemplo, si haces media hora de ejercicio al día (caminando, yoga, corriendo, pesas, bicicleta) se activará la producción de la hormona testosterona, la cual te hará tener y sentir más energía y te impulsará a definir y lograr objetivos. Si te vas a la cama a dormir habiendo cenado ligero y en paz en tu corazón, tu cuerpo logrará repararse y descansar durante la noche, gracias a lo cual despertarás con mucha energía.

Si comes productos altos en magnesio, zinc, calcio, vitaminas y aminoácidos como cacao, germinados, maca, espirulina, cúrcuma, kale, avena, jengibre, amaranto, quinoa, leguminosas y frutos secos (nueces, almendras, pistaches, semillas de girasol o de calabaza), no sólo tu cuerpo se mantendrá en gran balance energético, sino que tu salud será muy buena y eso te permitirá ver la vida con mejores ojos. Siempre prefiere más alimentos alcalinos que ácidos, ya que lo alcalino te ayuda a reponer electrones, no estresa a tu cuerpo al tener que balancear su pH y te ofrecen más nutrientes.

*Recuerda que el cómo te sientes por dentro influye directamente en la forma como ves la vida. 'Como es adentro es afuera' han dicho los filósofos, yoguis y chamanes desde tiempos inmemoriales.*

*Hagamos un nuevo ejercicio. Cierra tus ojos, espalda recta, escápulas hacia atrás, respiración del guerrero. Visualiza a cada pareja sexual que has tenido en tu vida, haz el intento de recordar sus nombres, respétalos y hónralos, son seres humanos que merecen tu admiración, sea lo que sea que haya ocurrido con ellos o ellas. Visualiza una esfera*

*de luz, el color que veas en ella definirá si es energía tóxica que vienes cargando o energía pura; ahora entrégasela a su dueño o dueña y despídelos con gratitud y respeto de tu vida. Dile a cada uno o a cada una: El día de hoy te entrego la energía que he venido cargando tuya que no me corresponde, te despido desde la gratitud... y le sonrías.*

*Este ejercicio tiene mucho poder a nivel energético y emocional, verás que pronto te sentirás más ligero o ligera, incluso sentirás que puedes hablar de esa persona sin pena, rencor o culpas.*

## Secreto 10

### **Tú lenguaje es un poderoso aliado de tu motivación**

Estábamos por iniciar un Retiro de Sanación Emocional y Reconexión Espiritual en *La Montaña*, de los que doy una vez al mes, y observé a una señora que estaba llegando y arrastraba su maleta, pero también arrastraba su pie derecho al caminar. Desde lejos le grité amorosamente: “Ya suelta a tu papá que lo vienes cargando, sólo al perdonarlo y agradecerle podrás andar correctamente”. Yo sabía que no era un tema congénito ni denotaba un problema fisiológico, sino que era un tema psico-emocional que ella venía cargando. Ella se quedó de pie esperándome y cuando estuve muy cerca me dijo: “Tienes razón. La relación con mi padre se resquebrajó cuando yo tenía 7 años de edad. ¿Cómo supiste de mis problemas con mi padre?”. Yo le respondí que en la parte derecha del cuerpo se refleja el estado interno con nuestra energía masculina y que la relación con el papá es un gran componente de esta energía. Entonces me contó sobre su relación con su padre, el abandono, el rencor, el no poder perdonarlo y menos agradecerle por la vida. Aceptó que la mala relación con su papá podía estar afectando el hecho que nunca había podido establecer una relación positiva con los hombres, ni en lo personal-romántico ni en lo laboral.

Al final aquella señora cerró diciéndome: “Y además, Ricardo, soy diabética”. Era claro el diagnóstico, toda su vida se había contado a sí misma una historia negativa sobre su papá, sobre ella misma al “no ser querida por papá”, había usado un lenguaje negativo sobre los hombres, y con sus palabras hasta estaba apegándose a la diabetes, y ya la había hecho suya. Le dije que su sanación debería comenzar por un cambio en su lenguaje, y que su resentimiento era provocado por su RESISTENCIA AL ENTENDIMIENTO de que todo tenía que ocurrir así y que grandes lecciones podía extraer de esa relación con su padre, incluso del padecimiento de la diabetes tipo 2. Entonces me preguntó: “¿Y cómo puedo cambiar mi forma de referirme a la diabetes?”. Yo le respondí que se refiriera a esta como: “una condición temporal generada por sus malos hábitos” y que cuando cambiara sus hábitos esta



se iría. Le expliqué que a diferencia de lo que le podían decir muchos médicos, la diabetes es curable. Le recomendé que siempre dijera que era una condición temporal y que de esta manera la programaría para eventualmente despedirse de ella.

Una señora que iba pasando por ahí me escuchó y entonces me preguntó: “A ver Ricardo. ¿Y cómo describirías positivamente el duelo que yo estoy viviendo?”. Le pregunté que quién había fallecido y me respondió que en realidad nadie, que se estaba divorciando, pero que en su interior lo sentía como un duelo. Le expliqué que ella lo sentía así porque se lo estaba describiendo a sí misma de esta manera, que mejor lo cambiara a este formato, más positivo y motivador: “Estoy en un proceso de desapego de otra persona para reencontrarme conmigo misma”. Ella esbozó una sonrisa y le dije: “Mira, ya hasta estás sonriendo”.

Nuestro lenguaje tiene poder, en él se concentra mucha energía, muchos recursos. En la garganta y en las palabras confluye sangre, oxígeno, fuerza, movimiento y emociones, por ello decimos que las palabras tienen poder y modifican lo que describimos. Si nos contamos una historia negativa de nuestra vida, viviremos desmotivados y tristes, descargados y contaminados en nuestra energía. Si nos contamos una historia positiva utilizando palabras hermosas, entonces viviremos motivados, sonriendo, recargados de energía pura. El investigador japonés Masaru Emoto demostró que las palabras y los pensamientos emiten frecuencias que impactan en las moléculas de agua de los líquidos y que las transforman. Cuando se les dirigen palabras positivas como amor, paz, amistad, confianza, adoptan figuras simétricas hermosas. Pero que cuando les dirigen palabras o pensamientos negativos como odio, guerra o muerte, generan figuras asimétricas y toscas.

Las abuelitas nos han contado que cuando se les canta y habla con amor a las plantas en casa, estas reverdecen y crecen más que cuando se les olvida o se les dicen cosas negativas. Los yoguis y en el Ayurveda, en el Tantra, el Yoga y el Tao, por miles de años han afirmado que las palabras son capaces de sanar o de enfermar, de fortalecer o debilitar, por eso el poder de los mantras, que son palabras que poderosas que liberan o modifican la mente o la consciencia.

*Necesitamos palabras poderosas y motivadoras  
en nuestra vida para andar felices y atraer abundancia.*

Aprendemos nuestro lenguaje por imitación, por ello evita personas que usen todo el tiempo palabras tóxicas, evita también programas de televisión, de Netflix o cuentas de redes sociales que te contaminen con sus textos. A veces me pregunto por qué algunas religiones usan lenguaje tan negativo con sus feligreses como “por mi culpa, por mi culpa”, “no somos dignos de entrar en la casa de Dios”, “en polvo eres y en polvo te convertirás”, “nacidos pecadores”, cuando lo que necesita la humanidad son palabras positivas.

Muchas personas abren la ventana, ven que va a llover y dicen: “Este será un día terrible”, y al decirlo se lo están decretando a ellos mismos, así será el día para ellos. Cuando abro la ventana y veo que va a llover, digo: “¡GRACIAS Dios que nos mandas el agua que tanto necesitamos nosotros y el campo, este día va a ser maravilloso!”. Y así resulta el día para mí: maravilloso.

Comienza aplicando un lenguaje amoroso y positivo en tus alimentos. Algo mágico sucede cuando pones tus manos sobre tus alimentos, los bendices, reconoces su origen y a quienes participaron para que llegaran a tu mesa. Notarás cómo tu cuerpo se conecta con ellos y te indica si son adecuados o no para tu salud.

El cuerpo sabe bien qué es bueno para él y qué no lo es. Lo que ocurre es que normalmente no lo escuchamos, pero cuando bendecimos los alimentos y hacemos un momento de silencio frente a ellos, nos conectamos con su energía, la cual nos habla, y el cuerpo escucha y responde. Si estás bendiciendo una hamburguesa de doble carne, con tocino y queso, y al conectarte con ella tu cuerpo dice: “No quiero este alimento. Me acidifica, me lastima, me pesa, tapa mis arterias”, hazle caso, hazla a un lado.

Recuerda que tú no sólo hablas a través de la garganta y la boca, el cuerpo también tiene su lenguaje y te habla todo el tiempo. En ocasiones

te susurra, no le haces caso, y entonces te habla más fuerte. Y si de plano no lo escuchas entonces te gritará de maneras más fuertes e inesperadas –por ejemplo a través de una enfermedad– hasta que hagas una pausa en el tren de tantas actividades y lo escuches.

Una actividad que hacemos en mis talleres o retiros es la reprogramación de nuestra vida utilizando un lenguaje positivo, que nos empodere, que nos estimule. Los llevo en regresión a lo largo de las diferentes etapas en su vida, desde el día actual hasta el vientre materno y se van contando su propia historia utilizando un lenguaje mágico nacido del corazón. Los resultados son espectaculares, las personas salen llorando, felices y sonriendo.

*El lenguaje, las palabras que usamos a diario, se vuelve una programación inconsciente que repetimos automáticamente.*

La clave es ser conscientes de las palabras que usamos, y saber que mientras más repitamos palabras y frases amorosas, sobre nuestra vida y la vida que nos rodea, más crearemos conexiones sinápticas en nuestro cerebro (programaciones) que nos empoderen y nos llenen de motivación.

*Hagamos este ejercicio: Cierra tus ojos, inhala profundo y llena tus pulmones, exhala largo y vacíalos; haz esta secuencia por 7 veces. Ahora visualízate teniendo un diálogo tóxico, contigo mismo o con alguien más, observa tus palabras y frases claramente. Ahora visualízate teniendo un diálogo constructivo y amoroso, contigo mismo o con alguien más, y observa tus palabras y frases claramente. Ahora, ya que has descubierto las palabras y frases tanto tóxicas como constructivas que usas comúnmente, vamos al pasado a descubrir de dónde obtuviste ese lenguaje y desde cuándo es parte de tus programaciones automáticas. Respira profundo e inhala, ve a tu juventud... ¿a quién le aprendiste esas palabras? Ve a tu adolescencia... ¿a quién le aprendiste esas palabras? Ve a tu infancia... ¿a quién le aprendiste ese lenguaje?*

*Ahora que ya sabes de dónde viene tu lenguaje, tanto negativo como positivo, dibuja dos columnas en una hoja en blanco y escribe en una de ellas todas aquellas palabras que te desmotivan, que te quitan energía, que te meten en un torbellino emocional negativo para ti y para los que te rodean. Y te vas a comprometer a no repetir más estas expresiones. Y en la otra columna haz una lista de todas aquellas palabras o frases que te motivan y empoderan, que te mantienen en tu centro y en tu paz. Y te comprometerás a emplear mucho más estas expresiones.*

## Secreto 11

### **Encuentra los incentivos correctos y encontrarás tu motivación**

Los incentivos son estímulos adicionales que contribuyen a sentirte inspirado, reforzar la motivación y enfocarte en los objetivos. Un incentivo es como un leño seco directo a la fogata o como un poco de gasolina arrojada al fuego. La motivación puede estar en la persona pero puede no ser la suficiente para que los objetivos se logren justo a tiempo, o para que se alcancen plenamente. Un ultramaratonista me decía que todo maratonista tiene que tener sus reforzadores (estímulos) que le recuerdan el objetivo, los beneficios del triunfo, y que le permitan sentir un disparo adicional de adrenalina. Para este maratonista, el incentivo a media carrera para reforzar su motivación era pensar en su hija.

Los incentivos NO son el premio principal o símbolo de triunfo principal, sino pequeños recordatorios de este o bien minipremios en el camino. Por ejemplo, en el football americano colegial en los Estados Unidos, a los jugadores se les van otorgando estrellitas o pequeños simbolitos que se les van pegando en sus cascos; estos no representan los objetivos finales, pero sí pequeños estímulos otorgados después de cada juego por sus logros.

*Todos necesitamos incentivos que estimulen nuestra motivación  
a lo largo del camino hacia el logro de nuestros objetivos.*

*Los incentivos nos oxigenan y renuevan los ánimos  
cuando más los necesitamos.*

En el caso de los niños es común ver o escuchar que sus padres los estimulan con pequeños premios o bien con nuevas formas de hacer las cosas. Cuando el niño no quiere hacer la tarea de la manera convencional, por ejemplo aprenderse las capitales leyendo y recitando una y otra vez, los padres pueden estimular la energía, imaginación

y memoria de los niños inventando un juego para memorizarlas, tal vez un memorama, tal vez dibujando un gran mapa en el suelo con los países y saltando de uno a otro para recordar mejor las capitales. Para incentivar se requiere buena imaginación y creatividad de parte de los padres, maestros, o líderes, ya que las formas tradicionales de promover el logro de los objetivos normalmente van generando costumbre y por ende aburrimiento. “Siempre es lo mismo, ya no me incentiva ni me motiva”, suelen decir los niños y adultos con déficit de motivación.

Incentivar a alguien implica sorprender al cerebro o buscar nuevos caminos neuronales para reforzar el deseo por algo. Recordemos que el cerebro es un aparato que busca la comodidad a través del ahorro de tiempo y esfuerzo, y es justo lo que impide que logremos más de lo que otros logran. Los grandes objetivos requieren que el cerebro salga de su estado de comodidad, piense más, se esfuerce más, logre más. Recordemos estas películas en las que el deportista ya ha dado todo lo que aparentemente puede dar, pero en ese momento aparece entre el público su pareja, alguien que le gusta, o uno de sus padres, algo sucede dentro del deportista, da una milla extra de esfuerzo y vence al oponente o llega a la meta. Los corredores de bolsa reciben incentivos por sus colocaciones exitosas de bonos o acciones, los vendedores reciben comisiones por sus ventas e incentivos tanto de tipo económico como simbólico. Los incentivos son reforzadores de la motivación, son sus reactivadores.

Los incentivos pueden ser monetarios, pero también pueden ser emocionales y simbólicos, y estos últimos en ocasiones son más poderosos en la psicología de la persona. Tal vez una llamada del director de la empresa incentive y reactive más la motivación de un obrero que 50 o 100 dólares en efectivo. Tal vez un día entero dedicado a tu hijo puede resultar mucho más valioso para él que regalarle algo.

Una clave importante de los padres, maestros y líderes altamente motivadores es que no solamente logran entender en profundidad cuáles son los incentivos más poderosos de cada persona sino que saben activarlos en el momento adecuado.

Lo que importa es lo que impacta psicológicamente a la mente de la persona. Seguramente incentivará más a un colaborador que vive muy lejos de la fábrica saber que tendrá transporte todos los días a su trabajo que obsequiarle un reloj de lujo. Tal vez incentivará más a un contador, que pasa todo su día en la oficina, asignarle un espacio de trabajo más cómodo que un viaje. O bien, como lo descubrimos hace poco en una investigación, incentivan y motivan más a un colaborador mayor de 50 años unos cursos de actualización que un incentivo económico, ya que el miedo a la competencia de los chavos, que recién se incorporan a la empresa, es tan alto que temen perder el empleo si no se actualizan. El incentivo de Vicente Fernández para seguir cantando siempre fueron los aplausos. Por ello solía decir en todos sus conciertos: “Mientras ustedes no dejen de aplaudir yo no dejo de cantar”.

Charles Dugghi, en su libro *The Power of Habit* (El poder del hábito), deconstruye y explica las etapas de los hábitos. Dice que los hábitos inician con una señal que detona, consciente o inconscientemente, el ciclo del hábito. Después se produce la rutina, más adelante vienen los reforzadores que representan incentivos que te fomentarán la repetición futura del hábito, y finalmente llega una recompensa. Por ejemplo, cuando nos lavamos los dientes, tal vez la señal que detona el hábito es cuando te pones la pijama o terminas de cenar, automáticamente te diriges al baño a lavarte los dientes. Después viene la rutina, que en muchas ocasiones ya haces automáticamente sin racionalizar el proceso; inmediatamente después se produce un reforzador o estímulo que en muchas ocasiones es el aliento fresco, o pasar tu lengua sobre los dientes y constatar la limpieza al sentir que la placa dental desapareció. Y sí la mamá le dice al niño, o la pareja a su contraparte: “¡Qué buen aliento tienes!”, eso provocará un sentido de recompensa adicional, que incentivará las ganas de repetir el hábito.

*La fuerza de la motivación y su duración, en buena medida dependen de los incentivos que se le vayan dando a la persona en el camino y del impacto psicológico que estos generen.*

## Secreto 12

### Tres claves de todo buen líder y motivador

Existe una parábola china que dice: “No le des el pescado al hambriento, enséñale a pescar”. Esta normalmente se menciona en referencia al trabajo: “No le des dinero al pobre, enséñale a trabajar”. Sin embargo, esta frase contiene un aprendizaje aún mayor y más poderoso: “No motives a alguien, enséñale que su capacidad para auto motivarse está dentro de él”. Incluso podríamos llevar la parábola un poco más allá: “No sanes a alguien, enséñale que la medicina está dentro de él”.

Los buenos MOTIVADORES normalmente trabajan en dos frentes vitales: proveerles a los otros mayores recursos para aumentar su motivación, y lograr cambios psico-emocionales en otros para que estén dispuestos a invertir más recursos en determinadas tareas. En muchos casos nuestra madre, cuando somos niños, obra como una gran motivadora en dos sentidos: (a) intenta darnos lo que ella considera alimentos nutritivos y saludables para que nuestro cuerpo esté al máximo y tenga recursos disponibles para el día, y (b) al mismo tiempo nos ayuda a lograr que la escuela, el deporte, o una buena una acción, nos conecten con nuestras emociones y seamos capaces de invertir tiempo, esfuerzo y atención en tales actividades.

El mejor motivador de todos no es el que te da los recursos directamente en la mano, sino aquel que te enseña que tú eres capaz de obtener y administrar los recursos de la mejor manera. Esto me hace recordar el proverbio chino de no darle al hambriento el pez sino enseñarle a pescar, lo que también podría ser leído como no darle al otro los recursos para activar su motivación sino enseñarle a encontrarlos y usarlos por él mismo.

Tres prioridades para todo motivador son: (1) ayudarle al aprendiz a aclarar su mente y descubrir su propia fuerza interna, (2) contagiar entusiasmo, (3) ayudarle a visualizar los grandes beneficios a futuro.

Un gran motivador no hace dependientes a los demás de él, sino que los libera enseñándoles el camino para que ellos mismos sean



sus propios motivadores. En los territorios de sanación emocional y reconexión espiritual en que yo trabajo en mis talleres y retiros reenfoco este proverbio de esta manera: “No sanes a alguien de su pena o malestar, recuérdale que dentro de él existe un chamán o curandero capaz de curarse a sí mismo, que Dios ya le dio todos esos poderes”. El ser humano ya viene equipado con las capacidades para crear grandes ideas, para sanarse físicamente, para saber qué alimentos necesita y cuáles no, para identificar las mejores relaciones que necesita, para recibir mensajes de Dios y del Universo. Sólo hay que reactivarlas y en esto las personas necesitan mucha ayuda.

Mi misión, por lo tanto, no es sanar a las personas sino ayudarles a ser conscientes, descubrir lo que vive en su propio inconsciente, reconocer nuevamente los poderes que Dios les dio y ponerlos en práctica para el bienestar propio y de la comunidad.

Un gran motivador es capaz de presentar las realidades ante otros de tal manera que activen plenamente la motivación interna que antes no estaba, o potencialicen la que antes era pequeña o débil. Un gran motivador inspira a otros para que se animen a romper los patrones de la comodidad con una nueva visión, a activar la dopamina, la serotonina y hasta el cortisol de tal manera que el cuerpo reciba más energía para lograr lo que ahora se percibe como valioso. Y recuerda siempre algo: para motivar a alguien no recurras a lo que te motivaría a ti, estúdialos a ellos y encuentra lo que los motivaría a ellos, pues todos somos diferentes.

El Coach Frank González, que lideró al equipo de los Borregos Salvajes del Tec de Monterrey durante 27 temporadas, consiguiendo 17 campeonatos, me dijo en una entrevista: “El equipo, que ya había ganado tres campeonatos seguidos y que lo había hecho con una gran motivación, ya no estaba motivado para ganar un cuarto campeonato, ya no había nada nuevo en el reto [habían caído en comodidad]. En el medio tiempo íbamos perdiendo, así que aproveché esos 20 minutos de pausa para recordarles que el objetivo no era simplemente ganar un cuarto campeonato, era estar en la cima, era ser recordados para siempre, era trascender en la historia del football americano en México, lograr lo que nadie más había logrado y ni siquiera soñado. Ellos, ya

con una nueva visión, salieron totalmente motivados a ganar”. La motivación para ganar tal vez existe siempre, salvo casos excepcionales (por ejemplo el papá que a propósito deja que su hija pequeña gane en algún juego). El tema es que el tamaño o nivel de la motivación está vinculado a la percepción del beneficio que se obtendrá. Por ello, tanto para automotivarte como para motivar a otros, es clave identificar el objetivo y saber presentar los beneficios, de tal forma que sean los indicados para aumentar el nivel de motivación.

*Dime qué tanto deseas obtener un beneficio  
y te diré que tan grande será tu motivación para lograrlo.*

La motivación se contagia y la desmotivación también. Los líderes saben que para motivar tienen que vivir motivados ellos mismos. Saben bien que si ellos aparecen desmotivados ante sus colaboradores, seguramente contagiarán esas emociones negativas. Cuando vemos a una persona muy motivada y feliz, nos acercamos a ella por varias razones: en un nivel inconsciente creemos que ha descubierto la fórmula secreta de la eterna felicidad y queremos descubrirla, porque energéticamente queremos absorberle algo, y también porque al verla motivada le creemos más y queremos avanzar con ella hacia el logro de las metas y ser parte de los triunfadores.

Las empresas saben que necesitan presidentes, directores o CEOs que cumplan con una serie de condiciones, entre ellas ser buenos administradores, ser innovadores y obviamente ser motivadores. Mover a miles de personas hacia objetivos comunes no es cosa fácil, más en tiempos de recesión, gran competencia, o complicaciones técnicas. Los presidentes de las naciones democráticas tienen que ser grandes motivadores, de lo contrario no ganan las elecciones. Si por algo ganó Barack Obama fue porque en medio de una profunda recesión económica supo motivar a los electores a percibir el sueño de una gran nación en crecimiento, unida y con esperanzas. Kennedy y Lincoln tenían grandes habilidades para la oratoria y la convirtieron en una de sus armas más contundentes. Sin duda alguna los generales

en tiempos de guerra tienen que ser grandes motivadores, de lo contrario no podrán mover a un ejército entero a pelear contra los enemigos, arriesgando su vida. Se dice que Genghis Khan, Napoleón, Patton y muchos otros fueron grandes motivadores. No se podrían explicar sus grandes triunfos de otra forma. Y si las palabras son una poderosa herramienta para motivar a otros, para atraerlos a fin de que logren con nosotros los objetivos, el ejemplo es aún más poderoso. El ejemplo arrastra. No puedes motivar si no estás motivado, no puedes promover la ética si no eres ético. No puedes pedirle a tus hijos que se alimenten saludablemente si tú no lo haces frente a ellos.

*El ejemplo es un gran motivador.  
El ejemplo le permite al cerebro descubrir que  
SÍ ES POSIBLE proponerse grandes objetivos y lograrlos.*

Una razón científica de por qué el ejemplo de otros es un gran motivador, es porque cuando tu cerebro ve que alguien más está haciendo algo, tu cerebro se pone a imitar las acciones del otro y puede experimentar placer por el simple hecho de imitar sus acciones en la imaginación. Es decir, el hecho de que tú veas que otros están obteniendo una gran satisfacción es suficiente para que tú recibas una descarga de dopamina en tu cerebro. Esto lo descubrieron científicos italianos que estaban estudiando la conducta en grupos de monos. Después aplicaron algunas pruebas con humanos y comprendieron que sucedía lo mismo en nosotros. Entonces decidieron crear un término para referirse a las neuronas encargadas de “espejar” las acciones de otros: neuronas espejo. Estas son las neuronas que nos llevan a repetir un bostezo cuando alguien más bosteza, así como a aprender el lenguaje imitando a nuestros padres.

Este descubrimiento, que ha permitido avanzar mucho la neurobiología del aprendizaje y el desarrollo humano, también ha permitido crear estrategias para motivar a otros a cambiar hábitos y conductas, aprender cierta información o tomar decisiones a favor o en contra de algo. Las empresas refresqueras y de alimentos tienen

muy claro que cuando ponen en sus comerciales a otras personas disfrutando sus productos, en el cerebro de las audiencias, gracias a las neuronas espejo, hay una imitación de la acción y se produce la segregación de dopamina, de tal manera que el cerebro impulse a la persona a repetir la acción observada en la pantalla.

*Hay acciones de otras personas que son imitadas en el cerebro de las audiencias y se graban como acciones placenteras que en el futuro querrán repetir con gran intensidad.*

Las acciones que implican motivación, triunfo, superarse, hacer lo que antes no se creía que se podía, son altamente deseadas por el cerebro para luego querer repetir las. Por ello son tan exitosas las películas que contienen historias de personas logrando cosas que antes no creían posible, superándose, sufriendo para conseguir un objetivo pero lográndolo. Recuerdo bien las películas de Rocky, películas que te invitaban a repetir los movimientos y acciones del boxeador, representado por Sylvester Stallone. Películas que te motivan a luchar, a triunfar, siguiendo el ejemplo. Otra película que recuerdo muy bien fue la de Rudy, un joven de baja estatura que luchó por muchos años para llegar a jugar al menos un partido con los Irish de Notre Dame. Por ello, una de las mejores formas de motivar a nuestros hijos, estudiantes o colaboradores, es que a nosotros mismos nos vean motivados, optimistas, llenos de fe y confianza, con autoestima, ya que al observar nuestra satisfacción su cerebro querrá repetirlo y luego buscar esas acciones en vivo.

## **La visión de futuro como estrategia para motivar**

Los líderes y motivadores tienen una gran capacidad para traer el futuro al presente, junto con todos sus beneficios, y presentárselos a sus audiencias con una gran convicción y certeza. Martin Luther King generaba con sus discursos certidumbre y confianza sobre el futuro. Él hablaba sobre los “sueños” que tenía para el mañana, sobre su visión de

una realidad más positiva para todos, sobre lo que los seres humanos podían lograr. Y convencía rotundamente a quienes lo escuchaban. Él motivaba a partir de la esperanza de una mejor realidad, y motivaba para actuar y ser parte del cambio. Gandhi fue capaz de presentarle a su pueblo y al mundo entero, los beneficios que el futuro les podría traer si se resistían pacíficamente ante los gobernantes. Él mismo fue el gran ejemplo a seguir. Kennedy, un gran orador, aprovechaba siempre la visión de un gran futuro para convencer al pueblo americano que lo siguiera y lo apoyara en sus planes. Así fue como presentó la idea de: “Ir a la luna y regresar al hombre con seguridad a la Tierra”.

*Hay un poderoso efecto motivador en las personas cuando saben que si hacen algo específico les espera un gran futuro.*

Aunque los beneficios siempre están en un momento determinado del futuro, la clave es saber construir todo un escenario del futuro, en donde los beneficios para ti y para los demás estén integrados a una historia emocionante. Esto es altamente motivador y estimulante para la acción.

Algo fundamental a la hora de presentar el escenario del futuro como un elemento para la motivación, es percibir claramente el beneficio que está en el futuro para mí en lo particular, para que el mensaje me sea directo y claro. Por ello, en nuestra investigación en varios centros de trabajo, pudimos entender la relación directa que existe entre la motivación de un colaborador y la claridad de la visión del futuro de su empresa. Los colaboradores más motivados eran los que más clara tenían la visión del futuro de su empresa y sobre todo la ruta de desarrollo para ellos en este futuro.

Saber que en el futuro ocurrirán cosas buenas para la empresa en la que participo y para mí como parte de ella, es una gran fuente de motivación, productividad y confianza. Einstein decía que la imaginación era muy poderosa, que era la vista previa de lo que estaba por venir. Y sin duda en la imaginación podemos comenzar a crear la

realidad y después materializarla. El futuro puede comenzar a existir desde el presente de nuestra imaginación. Este es el principio del tablero de visión (*vision board*) que recomiendan algunos coaches, el cual se construye utilizando imágenes (de revistas o periódicos o de la Web) que representan lo que quieres lograr. El tablero de visión debe contener lo que quieres lograr en el territorio profesional y en el personal, lo cuelgas en tu casa en donde lo puedas ver todo el tiempo para lograr introducirlo a tu mente y a tu vida y persistes en decretarlo y hacerlo realidad. Esta podría ser una gran herramienta para usar con nuestros hijos, estudiantes y colaboradores. El hecho de que puedan construir, diseñar, soñar lo que imaginan para su realidad, y después tenerla como herramienta para invocar y decretar realidades que han de vivir, es un medio altamente realizador. Saber qué quiero para el futuro sin duda motiva más que no saberlo. Saber que voy logrando algo de lo que sueño para mi futuro, es un gran motivador para seguir esforzándome en el presente.

Otra de las condiciones para que un líder motive es que los hombres y mujeres entre la audiencia lo perciban como alguien que es como ellos, que algún día estuvo en su situación, pero que por su esfuerzo, talento y virtudes logró llegar a una posición superior. Si un colaborador ve que alguien le presenta un futuro dorado, pero cree que él o ella nunca lo podrán alcanzar, entonces no habrá tanta motivación. Para sentirte motivado tienes que creer que el logro, aunque difícil, es posible, que no sólo los “elegidos” serán capaces de alcanzarlo. Esta es una gran diferencia entre los máximos líderes políticos en una democracia y en una monarquía. Mientras que en la democracia los líderes sí pueden surgir del pueblo, en la monarquía normalmente no, así que las audiencias ven en los líderes democráticos a seres aspiracionales e inspiracionales, mientras que en los monárquicos tan sólo, si acaso, inspiracionales.

Por lo que hemos visto en la historia, los líderes surgidos del pueblo son los que más llegan a motivar, puesto que surgen de una posición similar al resto de las personas, mientras que los que siempre estuvieron encumbrados o en cunas de oro no apelan de la misma manera emocional a las audiencias. Aunque, siempre habrá

excepciones, como en el caso de Kennedy, quien a pesar de haber sido siempre adinerado, logró llegar a las grandes masas de su país.

Para que alguien motive tiene que lograr transmitirte la idea de que en algún momento fue como tú, o que estuvo en una posición similar, de tal manera que logres conectarte con él, abrirte a escucharlo, seguirlo y tener fe en sus palabras. Esto es muy frecuente en temas de dolores emocionales. Por ejemplo, cuando tienes a un hijo enfermo, o alguien muy cercano acaba de morir, acabas de perder todo lo que tenías materialmente o estás viviendo una separación de tu pareja, y alguien se acerca a quererte consolar (otra forma de motivar) seguramente escucharás a quien ya vivió lo que estás viviendo y emergió de ese dolor. Si esa persona no lo ha vivido, seguramente pensarás o le dirás: “Tú no tienes ni la menor idea de lo que estoy viviendo”. Incluso alguien que no ha vivido por aquello por lo que estás pasando, podrá optar por una posición distante, no querer hacerse el maestro o motivador en ese momento, pues anticipa que no tendrá la atención de tu parte ni la capacidad de empatizar contigo.

## **Aspirar a ser como alguien: otro gran motivador**

Desde niños aprendemos por imitación; al principio nuestros papás y hermanos son la principal referencia. Más adelante son los maestros y nuestros amigos. Luego imitamos a personajes de la televisión, familia extendida y otras personas que vemos en el día a día. Poco a poco vamos eligiendo, consciente o inconscientemente, de quién queremos aprender más: acciones, formas de vestir, lenguaje, etc. Las niñas ven y quieren repetir lo que dicen y hacen las princesas de Disney, y la forma como se visten, o a personajes mujeres de otras películas. Los niños se sienten motivados a parecerse más a los superhéroes y personajes de ciencia ficción en su lucha por defender a la tierra. Hombres y mujeres nos sentimos motivados desde niños a repetir lo que hacen nuestros personajes favoritos. Aspiramos a ser como ellos. Nos motiva sentir lo que ellos sienten, ser admirados como ellos lo son, saber que somos capaces de lograr lo que ellos logran. Por muchos años este es

un proceso poco consciente de observación-imitación-sensaciones positivas, el cual poco a poco se va haciendo consciente en muchos, aunque tal vez en otros jamás termina de ser consciente. Ya de grandes seguimos ASPIRANDO a ser como ciertos empresarios, líderes o políticos, e incluso llegar a ser como nuestros padres o abuelos.

En las universidades se enseña por descripción y por análisis de casos de éxito, en los que participan personas conocidas, a las que eventualmente queremos imitar. La idea es que estos casos se graben en la memoria para que nos sirvan de referencia para actuar en el futuro si se nos presenta el caso. Muchos niños, adolescentes, y también adultos, aspiran a ser como ciertos artistas o deportistas. Sin embargo, es importante ser conscientes de a quienes queremos parecernos, puesto que lo que vemos en la televisión o en los medios es sólo una parte muy pequeña de la vida de estas personas, pues sin que lo sepa el público puede haber un caos tremendo en su vida personal.

Aspirar a ser como otros en ciertos aspectos no es malo. Lo malo es cuando quieres ser como otros en todo sentido y desaparece tu individualidad. También lo malo está en las ocasiones en que rechazas tu propia personalidad o identidad por replicar las de otros. Cada persona es única y extraordinaria, y si bien otras nos sirven como referencias externas, deben ser sólo eso, referencias, y no modelos a replicar en su totalidad.

En un curso que impartí a unos ejecutivos les pedí que hicieran una lista, con toda honestidad, de quiénes habían sido sus principales referentes en los últimos años, consciente e inconscientemente, y al final analizamos los resultados. Muchos de ellos se sintieron realmente sorprendidos al ver que se habían comparado con ciertas personas, algunas de las cuales tenían “bajos estándares” o eran incluso malas referencias. Lo que sucede es que nuestra mente inconsciente nos juega trucos y nos llama a parecernos a ciertos personajes por impulso primitivo, creyendo que ellos son felices o exitosos, cuando no son felices y aunque tengan cierto éxito profesional, no lo tienen en su vida personal.



*Aspirar nos debe llamar a aprender, pero no a imitar  
inconscientemente ni a replicar las vidas de otros.  
Aspirar es una forma de observar con atención,  
pero sin sustituir nuestra identidad por la de otros.*

En su contraparte, como siempre la hay, existe una 'contraaspiración', cuando lo que observas te motiva a distanciarte o alejarte de esos comportamientos. Los casos de fracaso, de sufrimiento, de caos, de adicciones y de fobias, también son buena referencia para aprender el contraejemplo, el qué no hacer.

## Secreto 13

### **La motivación proviene de aquello en lo que enfocas tu atención**

La motivación es necesaria para enfocar tu atención, tiempo y dinero en alguna actividad en particular. Tu mente inconsciente te motiva y te mueve a comer algo cuando requiere nutrientes, y de igual manera te mueve a buscar protección cuando te sientes inseguro. Estos son ejemplos de motivaciones instintivas con las que viene equipado el ser humano, y son buenas motivaciones porque nos ayudan a sobrevivir. Sin embargo, desde la revolución industrial y la explosión del marketing, todas las empresas han buscado llamar tu atención y redirigir tu motivación a invertir recursos en sus productos, espacios y servicios, incluso a recomendarlos o hablar de ellos.

Vivimos constantemente bombardeados por estímulos poderosos, bien estudiados y magistralmente creados para adueñarse de tu motivación. Las empresas, los partidos y en general el público que quiere venderte o convencerte de algo inventan cada vez nuevos trucos para hacerte pensar o creer inconscientemente que lo que te ofrecen es algo que ayudará a sobrevivir física o socialmente, es algo que te ayudará a ascender en la escalera social, que te ayudará a obtener más amor de tus seres queridos o del género opuesto. Todo el mundo te quiere vender cosas motivándote a partir de tocar tus fibras sensibles, primitivas e inconscientes, a menos de que seas una persona consciente y blindada a los trucos externos y estímulos híper creativos.

Una persona sentada frente al televisor está tranquila, descansando, tratando de desestresarse, olvidándose de los problemas del trabajo; de pronto ve un comercial de una cerveza, se activan ciertas áreas del cerebro, en particular sus neuronas espejo y se genera algo de dopamina, así que comienza a imaginarse a sí misma tomando la cerveza y disfrutándola, un estado idóneo que contrarrestaría su estado de tristeza, aburrimiento o estrés. Entonces se levanta, toma las llaves del auto, se dirige a la tienda con un objetivo muy claro y

con una profunda motivación, aunque tenga que hacer 15 minutos de tráfico, para comprar un *six pack* de esa marca de cerveza en particular. El comercial logró reenfocar la motivación de esa persona, salir del descanso y lograr su nuevo objetivo de comprar y disfrutar algunas cervezas de esa marca.

Las empresas utilizan mucho la escasez para motivarte a actuar lo más rápido posible, haciéndote creer que quedan pocos lugares o pocos productos. Utilizan también la sensorialidad, para activar emociones de placer y provocar deseo inmediato. Recurren también al misterio para motivarte a descubrir, o a los descuentos para movertte a actuar antes de que los precios suban, o te tientan por si quieres comprar algo costoso y presumir tus “logros” ante tus amigas o amigos. También asocian sus productos con imágenes de personas de quienes ya eres fan para hacerte sentir igual que ellos, o hasta recurren al miedo para que creas que si no compras o utilizas algo te irá muy mal, sufrirás o perderás una gran oportunidad.

*Conocer lo que te mueve internamente, ser consciente de tus miedos, deseos y carencias, es fundamental para mantenerte en el centro, aunque veas a los demás correr desesperados para obtener algo que les ofrecen.*

*Hagamos este ejercicio: Cierra tus ojos, pon tu espalda recta, inhala y exhala por tu boca con respiración del guerrero. Visualiza ahora momentos recientes en que compraste algo que en realidad no necesitabas, que no era algo fundamental para tu vida. Identifica qué recursos mercadológicos utilizaron para convencerte, qué palabras, imágenes o recuerdos que detonó la publicidad fueron los que te motivaron a intercambiar tu dinero por ese producto o servicio. Ahora, identifica por qué esos recursos que utilizaron fueron poderosos en ti, qué necesidad, deseo, carencia o miedo vive dentro de ti que te hizo sucumbir ante la oferta. Ahora ve a tu infancia, identifica los momentos o experiencias que sembraron en ti esa necesidad, deseo, carencia o miedo. ¿Desde cuándo están ahí y desde cuándo te motivaron a actuar irracionalmente? Ahora siente gratitud*

*ante esos momentos difíciles, complejos o de dolor que sembraron en ti esas necesidades o deseos poderosos. Sana con gratitud esas experiencias para que ya no seas presa de la publicidad, para que puedas navegar en tu centro y en consciencia en el mundo actual lleno de tentaciones.*

Los estímulos, o elementos exteriores que captan los sentidos de una persona, son capaces de redirigir su enfoque, su interés y provocar motivación para hacer algo distinto a lo que antes se hacía o se buscaba, y para ello también se utilizan recompensas o premios simbólicos. La publicidad busca provocar tu deseo o interés por probar algo por primera vez en un momento particular del día y que identifiques un beneficio muy claro. Después buscará que repitas la acción y que la obtención de la recompensa, en muchos casos artificial y simbólica, active el sistema dopaminérgico para que se cree un hábito inconsciente alrededor del producto o la marca. La repetición de algo en varias ocasiones provoca que el cerebro inconsciente, el que consume menos recursos, asuma el control de esa actividad, porque el cuerpo inteligente sabe que si deja que la mente consciente lo administre consumirá muchos recursos. Así es que se crea el proceso de adicción inconsciente o habituación que describía Pavlov con el ejercicio del perro al que le daban comida cada vez que le tocaban la campanita y su cuerpo automáticamente segregaba saliva. Eventualmente el investigador ya no le daba comida después de tocarle la campanita, pero el cuerpo del animal de todos modos producía salivación.

Cuando una acción se ha vuelto habitual, como cepillarte los dientes, bañarte, tomar determinado refresco durante la comida, ver cierto programa antes de dormir, consultar una página determinada de redes sociales, la motivación necesaria es menor, incluso se hace de manera inconsciente, pues la motivación ya está instalada en las partes reptílicas o primitivas del cerebro humano como la glándula basal, el hipotálamo o el hipocampo.

Aquello en lo que te enfocas, o aquello que logra atraer tu atención, se vuelve un potencial motivador o desmotivador. Si vives siendo atraído por noticias tóxicas, por personas de lenguaje negativo o por

entornos dañinos, vivirás motivado sí, pero para hacer, copiar o lograr aquello que no es bueno para ti. Pero si vives con tu corazón y mente enfocados en cosas que te acerquen a tus grandes objetivos nacidos del corazón, seguro avanzarás poco a poco hacia ellos, hasta alcanzarlos.

Muchas personas viven con su atención puesta en el pasado, ya sea en la añoranza de lo que fue que ya no está, o bien de cosas negativas que les dejaron con culpa, tristeza, coraje o miedo. Cuando esto sucede van cargando con cajas pesadas que no los dejan avanzar, viven gruñones y depresivos. La mejor estrategia es hacer las paces con el pasado, entender que todo sucedió por algo o bien que tú lo permitiste o lo provocaste ya sea a nivel material o espiritual. Hazte responsable, agradece y abraza tu pasado para que puedas concentrarte y vivir motivado por tu presente, y no desmotivado por tu pasado.

*Hagamos otro ejercicio: Cierra tus ojos, espalda recta, aplica la respiración del guerrero en la que ya eres experto. Visualiza un pizarrón blanco gigante y tres columnas verticales, y conforme comiencen a aparecer pensamientos en tu mente escríbelos en una de las tres columnas del pizarrón blanco: a la izquierda coloca todos los pensamientos que tengan que ver con el pasado, en la del centro coloca todos aquellos que tengan que ver con tu presente, y en la columna de la derecha anota todos aquellos que tengan que ver con el futuro. Cuando hayas terminado y vaciado tu mente de los pensamientos que te bombardean en estos momentos, reflexiona: ¿Mi mente vive en el pasado, se enfoca en el presente, o se centra en el futuro?*

Una vez escuché esta frase popular, muy esclarecedora para nuestro tema:

*Quien vive pensando en el pasado vive en depresión,  
quien vive pensando en el futuro vive ansioso,  
quien vive pensando en el presente vive feliz.*

## Secreto 14

### Dos potentes armas para tu motivación

Al avanzar en nuestra investigación sobre la motivación, tanto las dinámicas con niños y adolescentes, como los ejercicios con adultos, fueron muy reveladores y nos ayudaron a descubrir otro gran promotor y otro gran destructor de la motivación. Ambos parecen obvios, y quizá por eso muchas veces los pasamos por alto, por lo cual no evitamos más el primero ni fomentamos más el segundo. Comenzaremos por el segundo, el destructor de la motivación, y después veremos el primero, su gran promotor.

Una de las armas de destrucción masiva de la motivación es el JUICIO: tiene un poder enorme para destruir, minar y debilitar a esa energía interna que nos mueve a hacer las cosas. El juicio paraliza, frena y detiene los deseos e impulsos a actuar. Cuando alguien juzga a otra persona por una acción o comportamiento, automáticamente está poniéndole un freno. Claro, existen las ocasiones cuando el juzgado aceptará el juicio y otras cuando no lo hará, pero imagínate a un niño de primaria siendo juzgado por sus compañeros o por el mismo maestro o maestra. En estas edades la aceptación es tan importante que inmediatamente creerá y aceptará el juicio y pondrá freno a sus deseos o comportamientos. No sólo eso, el juicio se meterá en lo más profundo de su cerebro o mente inconsciente y viajará ahí de por vida, y de por vida lo afectará y lo frenará en actividades similares a aquellas en las que está siendo juzgado.

Obviamente, cuando en esta sección hablamos sobre el juicio, nos estamos refiriendo a la crítica destructiva, ofensiva, que realmente tiene el objetivo de frenar a la persona. Sin duda podríamos pensar en un juicio positivo, constructivo, con el objetivo sano de apoyar o guiar a la persona a hacer mejor las cosas, incluso de motivarla más, pero por ahora en esta sección con la palabra juicio nos referimos al juicio duro, ya que descubrimos que de este hay mucho a lo largo y ancho de la vida de las personas y las afecta mucho.

*El juicio es un arma de destrucción masiva de la motivación.  
Cuando un maestro o maestra, padre de familia, hermano  
o amigo juzgan severamente al niño o al adolescente,  
están frenando su motivación.*

También cuando al adulto se le lanza una crítica, si él la recibe sin discernimiento, consciente o inconscientemente permitirá que lo frenen. Tuvimos varios casos en donde algún maestro o maestra había juzgado en el pasado a algún niño o niña, y el juicio se había seguido repitiendo. Debido a las muchas veces que el niño o niña habían escuchado la misma valoración negativa, terminaban por referirse a sí mismos utilizando estos mismos adjetivos negativos. Es decir, los niños ya habían integrado el juicio duro de los maestros como parte de las verdades de su vida: “Es que soy un burro”, “es que soy muy desordenado”, “es que soy antisocial”, “es que no soy bueno en matemáticas”, “es que siempre llego tarde”, etc. Cuando aplicamos algunas metodologías de motivación para que los niños mejoraran en actividades específicas, los mismos maestros que antes los habían juzgado severamente ahora eran los primeros sorprendidos.

*Los juicios tienen el poder de crear verdades que se instalan profundamente en la mente inconsciente de los niños, las cuales condicionarán su comportamiento ya de adultos.*

El juicio normalmente va acompañado, o es producto, de una comparación. Sin embargo, las comparaciones normalmente no tienen validez técnica y carecen de sustento, más cuando se lanzan así nada más como punto de referencia para generar un juicio en contra de la otra persona. “Tomás, tú nunca has sido capaz de hacer esto, y mira a Pedro, él siempre lo logra, es que tú eres un flojo”. En esta frase las palabras “nunca”, “siempre” son exageradas y absolutistas, y obviamente la palabra “flojo” es demasiado dura y negativa. Queda claro que hay

emociones negativas en la persona que lanza este juicio, incluso en muchas ocasiones son los miedos o corajes internos de quien lanza el juicio lo que provoca estas acciones.

Déjame explicarte este fenómeno un poco más en detalle. Los seres humanos vivimos proyectando en nuestra realidad presente situaciones del pasado, en un mecanismo inconsciente de la mente para anticiparse o adaptarse a lo que va percibiendo sin necesidad de tanto procesamiento. A esto se le llama un prejuicio (pre-juicio) al que también podríamos llamar proyección refleja. Imagina que una niña fue abandonada de niña por su papá, después se le murió su abuelo y su primer novio la engañó con su mejor amiga. Seguramente su mente ya está programada para sentir miedo en cualquier relación con hombres por temor a que se repita el patrón. Así, cuando alguien le lanza un juicio al otro, es porque algo existe en su pasado no resuelto y esa situación o persona en particular lo revive en su pasado. Incluso el juicio de un adulto hacia un niño podría estar manifestando dolor del adulto con su propio niño o niña interna, o con periodos particulares de su infancia.

*Hagamos un ejercicio: Cierra tus ojos, coloca tu espalda recta, pecho abierto para que tus pulmones puedan expandirse y contraerse correctamente y comienza a respirar con tu boca abierta. Identifica situaciones recientes en que has juzgado a alguien más, identifica claramente qué fue lo que provocó la necesidad de juzgar a esta persona o situación. Ahora ve al pasado, identifica situaciones o personas similares con la que tuviste una relación o con quien viviste experiencias complejas. Hazte consciente de esto: el juicio manifestado en el presente es una clara manifestación de un dolor no resuelto del pasado.*

El juicio no sólo expresa un dolor de la persona que lo expresa y provoca desmotivación en aquel a quien se lo lanza, sino que también promueve una desmotivación en quien emite el juicio y lo lleva a hacer algo similar a lo que está juzgando.



*Dime por qué juzgas a los demás  
y te diré qué es lo que tienes miedo a hacer tú mismo.*

Para vivir motivado es necesario vivir libre, para vivir libre suelta el juicio y abraza la aceptación y la admiración hacia ti y hacia los demás. Al igual que tú, ellos y ellas son hijos de Dios, únicos y extraordinarios, cada uno está en su camino y viviendo su proceso.

La retroalimentación, en cambio, es muy distinta al juicio, es su hermana noble, positiva, amorosa. La retroalimentación busca construir y no destruir, busca identificar puntualmente las áreas de oportunidad y ofrecer una guía para superarse, busca promover la motivación y no destruirla. La retroalimentación, en lo privado, y no en frente de los demás, en ocasiones tiene mejores efectos, sobre todo con los niños y adolescentes que no quieren ser expuestos o que no cuentan con las herramientas psíquicas para procesar rápidamente la información de un ejercicio de retroalimentación.

*La retroalimentación puntual, que te permite identificar  
áreas de oportunidad para mejorar, y que te ofrece guías  
para superarte, es la cara opuesta del juicio,  
y es una gran promotora de la motivación.*

Veíamos lo mismo en nuestro estudio con adultos, cuando colegas en el trabajo criticaban duramente a algún compañero, su motivación era inferior. Y, al igual que los niños, eventualmente esa persona se autodescribía utilizando esas valoraciones en su propia vida: si tanto te lo dicen terminas creyéndolo.

Resistirse al juicio de los demás es difícil, ya que ser aceptados por otros es una necesidad de adaptación, integración y supervivencia. Por ello muchos infantes y adolescentes, o también adultos, terminan adoptando personalidades, roles, incluso lenguajes distintos al suyo propio, visten una máscara o disfraz para agradar a los demás y van

perdiendo su verdadera identidad. Eventualmente terminamos con personas sin autenticidad, robots comportándose como otros les piden que se comporten, para así evitar ser juzgados.

Se requiere mucha conciencia y madurez para cambiar el enfoque de una búsqueda de aceptación de los demás a una búsqueda de autoaceptación. Nuestro objetivo, a final de cuentas, es quedar bien con Dios y con nosotros mismos: si nos amamos, nos amarán eventualmente, si nos aceptamos, nos aceptarán. En este proceso algunas personas que te rodean decidirán no estar más contigo o cerca de ti, y eso está bien, lo importante es estar rodeado de quienes te permiten ser una persona auténtica.

El juicio de una persona a otra provoca un daño en quien lo recibe, obviamente, pero también en quien lo emite. En primer lugar, porque al lanzar un juicio se generan emociones negativas internas que afectan a la persona, pero en segundo lugar porque al lanzar un juicio por lo general se exterioriza un miedo, y como el universo es nuestro gran aliado y busca que superemos nuestros miedos, eventualmente la situación nos podrá ocurrir a nosotros y viviremos ese miedo o juicio en carne propia. Es decir, cada vez que lanzamos un juicio establecemos la posibilidad de que se nos regrese como boomerang esa situación por la que criticamos, para que nosotros mismos tengamos la oportunidad de vencer el miedo. Así funciona el universo, tan directo y claro como esto.

*Nadie nos eligió como jueces. El papel de jueces es muy duro  
y hace que carguemos con muchas emociones negativas.  
El que critica es el que menos claros tiene sus objetivos de vida,  
y llena sus vacíos mentales siendo el criticón.*

Quien no se siente relevante en el mundo busca ponerse en el rol de juez para sentirse relevante, pero en realidad esto lo vuelve el menos relevante de todos a nivel energético. Una de las posturas que más

provoca dolor en un ser humano, lo desgasta y eventualmente lo enferma, es el rol de juez de sus padres. Sí, juzgar o criticar severamente a nuestros padres (papá o mamá) es una de las posiciones más dolorosas en la vida de un ser humano. A nuestros padres tenemos que celebrarlos y agradecerles la vida, y todo lo demás que hayan hecho es valor agregado. Juzgarlos es una condición muy dura para ellos, pero sobre todo para nosotros. Nadie te eligió para ser juez de nadie. Si estás en ese pedestal, bájate de ese lugar tan dañino al que tú mismo te subiste.

*Ahora bien, si el juicio es el gran destructor de la motivación, también existe su contraparte, el gran promotor de la motivación:*  
**LA ACEPTACIÓN DE QUE TODOS SOMOS ÚNICOS Y EXTRAORDINARIOS.**

No siempre tienes que entender a alguien para aceptarlo. En ocasiones buscamos demasiadas explicaciones para entender las acciones o comportamientos de los demás, pero no siempre es necesario. Entender es algo que busca la mente, aceptar es algo que busca el corazón. El corazón no necesita tantos motivos para aceptar y amar a los demás tal como son. Siempre seremos capaces de considerar a otros como únicos, irrepetibles y extraordinarios, celebrar y festejar las características que los hacen grandes y diferentes. El papá o mamá que considera único y extraordinario a cada uno de sus hijos, que no los compara, que los ve como individuos, a la larga motiva mucho a sus hijos a seguir adelante con mucha fuerza. Lo mismo el maestro o maestra que promueve el cultivo de capacidades en los estudiantes, cualidades que los hacen únicos, les ayuda a desarrollarlas y se las festeja cada vez que puede, está motivándolos y haciéndolos felices. Por ello, la comparación es buena en muy contadas ocasiones, pero en muchas otras destruye la motivación en los demás. Comparar a la ligera, lanzarle un juicio a un niño o adulto con base en lo que hace otra persona, no es justo y puede provocar dolor.

*Entender es algo que busca la mente,  
aceptar es algo que busca el corazón.  
El corazón no necesita tantos motivos para  
aceptar y amar a los demás tal como son.*

Siempre, siempre habrá algún motivo o situación por la que un padre de familia, maestro, amigo, colega o jefe puedan celebrarte y festejarte algo muy tuyo, muy único en ti. El gran secreto de la motivación está alineado a un gran secreto de la felicidad: ser capaces de encontrar algo que hace al otro único y extraordinario y celebrarlo. Para hacerlo, tenemos que aceptar que todos tenemos un gran reflector de luz en nuestro corazón, que es capaz de proyectarle luz a los demás para encontrar en él detalles que lo hacen único y extraordinario. El juicio es proyectarle oscuridad a los demás, y a nosotros mismos cuando nos autocriticamos, dejando de ver lo que nos hace únicos y extraordinarios.

Es absurdo querer convertir a todos nuestros estudiantes, hijos, colaboradores y amigos en réplicas o robots, al juzgarlos y compararlos. ¡Queremos y necesitamos que todos se desarrollen como seres humanos individuales e irrepetibles! Sin duda, muchas organizaciones y personas buscan estandarizarnos, porque así les será más fácil controlarnos. Debemos resistirnos a ello, porque la estandarización mata la individualidad y la motivación y nos impide ir más allá, lograr nuestros sueños y desarrollarnos plenamente.

Así como bien podemos identificar lo que hace único y bello a un arbolito, a una montaña o a un animalito, seamos capaces de verle lo excepcional y extraordinario a cada persona a nuestro alrededor, y veamos con nuevos ojos todo aquello que nos convierte a nosotros mismos en seres únicos y maravillosos. ¡Proyéctale amor a los demás a través de la luz de tu corazón, encuentra lo único y extraordinario en ellos y celébrase! Admirar al otro es amarlo y amar al otro es amarte a ti. Todos somos uno... ¡yo soy tú viviendo otra experiencia!

## Secreto 15

### **Cree en ti mismo y vivirás motivado**

Creer en ti mismo es otro gran promotor de la motivación, muy ligado al no-juicio y a la aceptación de ti mismo y de los demás. Cuando te aceptas, cuando crees en ti mismo, eres mucho más capaz de lograr algo, simplemente porque tu cabeza está más clara, confías en que podrás y actúas sin miedos. El miedo, en muchas ocasiones, te impide actuar con confianza, te frena para que no puedas darlo todo y así evita que logres el objetivo.

*Creer en ti mismo es una gran herramienta para potenciar la motivación. Si crees más en ti mismo actuarás con menos miedos y lograrás más directamente tus objetivos.*

En nuestros ejercicios con niños y adolescentes aplicamos varias técnicas que tenían que ver con la credibilidad y la confianza, y los resultados fueron fascinantes. Dinámicas que tú mismo podrás aplicar con tus hijos y estudiantes, incluso que tú, jefe de una organización, podrías aplicar con tus colaboradores y mantenerlos motivados para que sean mejores y más productivos.

Una de las actividades que desarrollamos fue la siguiente: contactamos a 30 padres de familia cuando recogían a sus hijos en la escuela un día martes. Sabíamos que sus hijos tendrían examen de historia al día siguiente. A estos papás, en privado, les explicamos el objetivo de nuestra investigación y les entregamos una carta en sobre cerrado que ellos deberían leerle a sus hijos al día siguiente durante el desayuno, justo horas antes de su examen de historia. Los papás, al día siguiente, les leyeron por la mañana la carta a sus hijos en la que se mencionaba claramente su confianza y credibilidad en sus hijos en que sabían de historia, que conocían la información que se había mencionado en clase, y que la historia era interesante y divertida;

sin mencionar específicamente el examen. En esta carta había frases como “hijo, yo sé que tú eres muy bueno en la materia de historia”, “que conoces ya muchos datos importantes de la vida de nuestro país”, “la historia es interesante, es divertida, conocer los misterios de las cosas que ocurrieron y cuándo ocurrieron nos ayuda a saber por qué hoy las cosas son como son, y también nos ayuda a predecir lo que puede ocurrir”, etcétera. Muchos papás nos contaron que al principio sus hijos estaban extrañados pues no sabían por qué sus papás hacían esto, pues nunca lo habían hecho antes. Pero que al final de la carta podían ver que el rostro de sus hijos era de felicidad, de entusiasmo y de motivación. No había juicio en la carta. Todo lo contrario, estaba llena de amor, sentido de confianza y enfoque positivo para el hijo. No había comparaciones con otros, eran mensajes sencillos centrados en promover y celebrar las capacidades del hijo o la hija.

Cuando contrastamos, para efectos del estudio, los resultados de estos treinta niños con los resultados de otros a quienes no les habían leído la carta, y al mismo tiempo contra los resultados de los exámenes de historia de los meses anteriores de estos mismos niños, descubrimos algo sorprendente: al demostrarle a tu hijo que crees en él o en ella –justo en lo que está a punto de hacer, sin mencionar exactamente eso que se dispone a hacer– la motivación se detona, se logra mayor interés, se activa la memoria y se potencializan los resultados. Muchos maestros nos decían que no podían creer los resultados que los niños estaban obteniendo. Y cuando les explicamos el motivo se mostraron sorprendidos con lo fácil que es motivar a los niños y lograr que mejoren sus resultados desde el amor y no desde la coerción, desde la aceptación y no desde la comparación o juicio.

*Cuando alguien muy importante para ti te muestra que cree en ti, tu nivel de motivación aumenta, potenciando la atención, el enfoque, la memoria, las emociones y logrando mejores resultados.*

Otra dinámica que aplicamos con niños y adolescentes fue hacer que lograran algo que creían que no podrían, para después trasladar esa motivación a otro territorio. Déjame te lo explico para que puedas aplicarlo en tu casa, escuela u organización. Compramos unas tablas de pino blanco, que son gruesas pero no difíciles de romper. Le explicamos a los estudiantes que tendrían que romper esas tablas – que aparentaban ser muy fuertes–, a pesar de su incredulidad, ya que romper la tabla representa un desafío que se piensa que es sólo para expertos en artes marciales. Sin embargo, conforme fueron desfilando por el espacio asignado y rompiendo la tabla, su credibilidad en ellos mismos fue aumentando y, por ende, su motivación también.

Inmediatamente después los estudiantes eran enviados a las clases de deportes, llevando toda esa gran motivación en su corazón y en su mente, demostrando mucho mayor entusiasmo, interés y fuerza de voluntad en las tareas asignadas. Es decir, la credibilidad en un territorio se trasladó con éxito a otro. Pasar del estado de “no creo que pueda romper esta tabla” a “sí puedo romper esta tabla” les dio un impulso adicional de motivación para lograr muchas otras cosas.

*Cuando logras algo que antes creías que no podrías lograr, tu motivación se intensifica. Y cuando estás motivado en un territorio, puedes trasladar esa motivación a otro territorio.*

Por otra parte, le dimos un pequeño giro a la dinámica de romper tablas de pino blanco. Reunimos al grupo de estudiantes que no habían hecho aún esta dinámica, y les dijimos que esa tabla era una de las más duras que existían, que ni karatecas profesionales habían logrado romperlas. Pero, en lo privado, separamos a la niña más chiquita y delgadita del salón, le explicamos que la tabla era de un material muy fácil de romper y le dimos algunas técnicas para romperla, incluso practicó en varias ocasiones con éxito. Después, ante la mirada incrédula del resto de los niños que habían recibido la primera explicación sobre la tabla durísima, la niña rompió esta tabla.

El resto de los estudiantes quedaron sorprendidos, pero dijeron que si ella había podido, ellos también podrían. Así, uno por uno fue desfilando por el espacio de la prueba logrando romper con éxito la tabla. Esta prueba demostró que por más que te digan que algo será muy difícil, si ves con tus propios ojos que alguien lo puede lograr, incluso alguien a quien considerabas más débil que tú, seguramente tú podrás hacerlo. Quedó demostrado que el ejemplo es más poderoso que las palabras y que una persona se motiva cuando ve que otros, a quienes consideraba menos capaces, logran superar con éxito ciertos desafíos.

*Ver que algo es posible motiva mucho.  
El ejemplo es más poderoso que las palabras.  
Por ello las películas y las historias de personas  
que lograron algo nos motivan mucho a tratar de lograr  
objetivos dentro de nuestras propias realidades.*

Cuando ves que alguien que tú creías que no podía hacer algo, lo hizo, te sientes motivado a tratar de hacerlo. El ego es fuerte y aquí juega a nuestro favor motivándonos a lograrlo. Entre las actividades para contribuir a vidas más felices, sanas y productivas, he escrito los libros *El Gen Exitoso* y *New Me*, en los que doy a conocer metodologías que les permiten a las personas explorar su inconsciente y descubrir dolores emocionales guardados en su mente. En el libro *New Me*, después de estudiar más de 400 casos de personas participantes en estas sesiones, descubrimos que existen cuatro grandes factores comunes a todas las historias detrás de dolores emocionales, y uno de ellos es NO CREER EN TI. Así es, creer que no puedes hacer algo en particular, o sentirte incapaz para muchas cosas en general. Esta creencia, guardada en la mente inconsciente, representa una impronta o VERDAD que se estableció en las personas desde su niñez, adolescencia o juventud, ya sea por una situación emocionalmente intensa o bien por varias situaciones que reforzaron esa creencia poco a poco. Ya sea un momento de “fracaso”, en que el fracaso no se entendió como



aprendizaje, una comparación mal desarrollada contra quien no debías compararte o bien una afirmación de una persona con imagen de liderazgo, autoridad, amor o respeto (papá, mamá, maestro, hermano mayor, amigo, líder, etc.) asegurándote que no podías hacer algo. Estas situaciones o afirmaciones se arraigan en las personas y viven en las profundidades del inconsciente ejerciendo una gran fuerza, manifestándose cada vez que pueden, limitándolas e impidiéndoles definirse objetivos altos y lograrlos.

Prácticamente el 100% de la población tiene alguna creencia inconsciente de NO poder hacer algo, ya sea no poder correr una maratón, no poder subir una montaña muy alta, no poder hablar en público, no poder evitar pensamientos en una meditación profunda, no poder pilotear un avión, no poder conquistar a una pareja que les atrae poderosamente, no poder estar en un cuarto oscuro por tres días, no soportar cierta temperatura, o no poder dar la vida por un semejante. Sin embargo, detrás de todo aquello en lo que NO crees que puedes hacer hay tan sólo una creencia, una verdad que vive en ti, un pensamiento que puede cambiarse con cierto trabajo especializado.

Hay muchas personas que le tienen miedo al compromiso de casarse, tal vez porque se creen muy similares a sus papás, vieron que aquellos fracasaron y creen que ellos mismos fracasarán, o por un sin fin de razones. Pero cuando les ayudas a verse cara a cara con este miedo inconsciente, se dan cuenta de la razón de este miedo, se hacen conscientes de que ellos son muy diferentes a sus papás y que ellos sí pueden ser exitosos en el matrimonio. Entonces surge una motivación profunda y salen decididos a lograrlo. Todos vivimos bajo creencias inconscientes de que somos incapaces de hacer determinadas cosas. Pero esa creencia, cuando se hace consciente, es posible modificarla.

*Creer que no puedes hacer algo es simplemente un pensamiento, y como tal se puede cambiar, siempre y cuando se apliquen las metodologías adecuadas.*

*Hagamos este ejercicio: Cierra tus ojos y colócate en postura de abundancia, respira profundo por tu boca y exhala largo también por tu boca. Enfócate en visualizar momentos recientes en tu vida en que creíste mucho en ti, sentiste que podrías hacer algo y tenías puesta toda tu atención en que lo lograrías. Visualiza la situación y analiza cómo te sentiste.*

*Ahora lleva estos pensamientos, esta creencia en ti mismo a otros territorios de tu vida en que creíste que no podrías, en que incluso te visualizaste antes de hacer la actividad y sintiendo que no podrías realizarla. Nota la diferencia entre una y otra perspectiva de vida.*

La depresión, que es una tristeza o estrés permanente, hasta cierto punto se deriva de no creer en nosotros mismos, una creencia que nos lleva incluso a sentirnos incapaces de salir de la situación en la que estamos. Nuestras experiencias nos indican que el ser humano está cableado instintivamente –y no nos referimos a un instinto primitivo o animal, sino a un instinto espiritual, de esencia de vida– de tal forma que venimos a este mundo con una flama interna que siempre nos va a MOTIVAR A VOLVER A CREER EN NOSOTROS MISMOS.

Creer en nosotros mismos es un derecho, una necesidad y una responsabilidad de cualquier ser humano. Creer en nosotros mismos, en que podemos lograr lo que nos proponemos, en que incluso si nos caemos en el camino nos levantaremos y seguiremos adelante, y que aún si no logramos el objetivo seremos capaces de ser felices y mantener la frente en alto, es un instinto espiritual que todos llevamos dentro. Algunos lo aplican y lo dejan vivir en sí mismos. Otros no, pero ahí está.

Creer en ti es un poderoso motor y motivador para definirte grandes objetivos y lograrlos. Y al ser conscientes de que creer en nosotros mismos es una gran herramienta, muchos buscan recuperar la confianza en sí mismos en toda forma posible. “¿Por qué te esfuerzas tanto?”, “¿Por qué haces lo que haces?”, suelen preguntar muchos a quienes luchan, y algunas personas suelen responder: “Porque quiero volver a creer en mí mismo”. Es decir, el firme deseo de creer

nuevamente en ti mismo es de hecho un poderoso motivador. Esto me hace recordar que hace mes y medio yo sentí la necesidad interna de subir el Nevado de Toluca, después de escuchar a un amigo contar su aventura escalándolo. Y así, sin más ni más, tomé mi camioneta y me fui muy tempranito hasta la estación Los Venados en las faldas de la imponente montaña, cargué mi mochila y comencé a subirla. En el camino me cansé, sentí un poco de miedo por ir solo, me di un santo trancazo en una espinilla, pero seguí adelante. Tres horas después había llegado a la cima: impresionante, un paisaje precioso. Y estando arriba sentí una fuerza interna increíble, una sensación grandiosa de poder personal. Sentí que volvía a creer que era joven, fuerte, lleno de energía y pasión, capaz de definirme grandes objetivos y capaz de lograrlos sin tanta preparación previa. ¡Esta experiencia me recordó que yo era capaz de seguir mis instintos y conquistar la cima!

*Recuperar la credibilidad en ti mismo es un gran motor de motivación. Haz lo que sea necesario para recuperar la confianza en ti mismo, y lo demás vendrá por añadidura.*

Esto nos debería motivar a definirnos objetivos para retomar la credibilidad en nosotros mismos, incluso en los territorios en los que no creemos actualmente. Si tienes miedo de viajar solo o sola a Europa, vete pronto. Si tienes miedo o no crees ser capaz de conseguir el trabajo de tus sueños, ve hoy mismo a las oficinas o lugares indicados y espera sentada o sentado, las horas que sean necesarias, a la persona indicada para expresarle tus pasiones. Si tienes miedo de conquistar a una persona que te atrae mucho, hoy mismo espéralo o espérala afuera de su trabajo y dile directamente lo que sientes, con honestidad; si te rechaza no pasa nada, habrás logrado vencer el miedo a acercarte a esa persona y expresar de frente tus sentimientos.

Es común utilizar una estrategia para aprovechar aquello en lo que SÍ crees, como herramienta para lograr aquello en lo que NO crees. Si te crees muy bueno para hacer poesía, pues escríbele un poema a esa persona que tanto te atrae. Si eres bueno para andar en bicicleta,

pues sube con ella a esa montaña tan alta, al menos hasta donde te sea posible llegar. Si eres bueno para hacer videos, haz uno para explicar por qué consideras que agregarías un gran valor a una empresa en donde sueñas trabajar. Verás que una vez que superas un objetivo en un territorio en el que NO creías previamente que eras capaz, ahora te sentirás capaz de lograr nuevos objetivos, y esto se convertirá en una secuencia ininterrumpida de nuevos logros. Es tu responsabilidad hacer que ese proceso no tenga interrupciones. Aprovecha el ímpetu inicial y no pierdas el empuje.

*Cuando logres algo, en ese momento defínete un nuevo objetivo y así mantendrás la motivación en un nivel alto.*

Cuando crees en ti, tu percepción de ti mismo cambia dramáticamente, tanto en tu postura física, como en tu manera de expresarte, en tu actitud y en tus emociones. Cuando crees en ti cambia tu propia percepción de lo que eres capaz, defines nuevos objetivos y eres más creativo para lograrlos porque actúas con la mente más despejada (sin miedos). Cuando crees en ti tienes y muestras más seguridad y por ende logras más. Cuando crees en ti atraes a más personas como tus aliados, ya que la fuerza atrae a otros y la debilidad los repele.

Cuando crees en ti consigues aliados fácilmente. A las personas les gusta estar cerca de quienes creen en sí mismos y viven felices, porque intuyen que tienen una buena fórmula de vida y la quieren conocer.

## **La FE es un gran tema asociado a la motivación**

Existe un tema que en apariencia podría escucharse como algo místico, vinculado a la credibilidad en ti mismo y que provoca mucha motivación, que es la FE. Pero danos la oportunidad de explicártelo para que te quede claro cómo funciona y cómo están vinculados ambos temas.

La FE, aunque para fines religiosos tiene una connotación de creer en un Ser Superior, o creer en algo aún sin verlo o comprobarlo, en realidad puede ser definida como la certeza en lo que se espera: “Tengo fe en que mi papá llegará por mí”, “tengo fe en sus palabras de amor”, “tengo fe en que mi hijo sanará”, “tengo fe en que si vivo con amor incondicional hay un gran regalo esperándome a la vuelta de la esquina”. Sin duda la FE es un concepto complicado, pero te lo vamos a aterrizar de una manera sencilla y didáctica para que lo puedas aplicar en tu vida y en la de tus estudiantes, hijos y colaboradores, ya que descubrimos que mientras mayor sea la FE, mayor es la motivación.

La FE es la certeza de que algo llegará. Por ende, cuando hay FE disminuyen los miedos y aumentan las emociones positivas como la alegría, la esperanza y la certidumbre. Y con emociones positivas hay mayor enfoque, atención y disposición a hacer algo. Es decir, si tienes FE en la palabra de tu jefe de que si lograbas ciertos objetivos te promovería a una mejor posición, pues obviamente habrá mayor motivación en ti. Pero si no tienes FE en sus palabras, la motivación será mucho menor. Lo mismo si un hijo tiene FE o no la tiene en las promesas que sus padres le hacen.

Algo significativo que descubrimos es que la FE aumenta cuando tienes la seguridad de MERECE algo, puesto que HAS HECHO lo necesario o lo requerido. Es decir, tienes FE en que Dios te premiará con recuperar pronto la salud puesto que has hecho grandes obras filantrópicas en los últimos años. O tienes FE en que tu pareja te amará de por vida y te será fiel puesto que has puesto todo tu empeño para escucharla, tratarla bien, dedicarle tiempo de calidad y ser un gran padre o madre de sus hijos. Tienes FE en que el Universo te recompensará con muchas bendiciones porque has aplicado las virtudes de justicia, honestidad y amor incondicional en tu vida, y tienes FE en una vida eterna feliz después de la muerte ya que en vida te has portado como buen hijo de Dios.

*Una persona con FE vive motivada, una persona que ha hecho lo necesario para merecer algo tiene FE y vive MOTIVADA.*

La fe es un gran motor de la motivación. La fe te permite creer en ti, en los demás y en el universo. La fe te permite estar feliz y confiado de que lo mejor está por venir porque te lo mereces, porque has hecho todo lo necesario para que las bendiciones lleguen. La culpabilidad, al contrario, es un motor de la desmotivación que mueve a atraer cosas negativas, creyendo erróneamente que se está pagando un karma.

## Secreto 16

### La aceptación de los demás es un gran motivador

Y si recuperar la confianza en ti mismo llega a ser un gran motivador, también lograr ser aceptado o recuperar la confianza de los demás puede ser otro gran motivador. Incluso, tristemente, para muchos recuperar la confianza de otros es más importante que recuperar su propia confianza. Y decimos “tristemente” porque lo más importante, y al mismo tiempo auténtico y duradero, es la confianza en sí mismo.

Para un niño o niña, el hecho de que sus papás creen en él o ella es la vida misma, es extremadamente valioso. Para un niño que percibe señales de que sus papás no creen en él, esto puede ser devastador, no sólo en ese momento, sino que puede generar improntas poderosas que vivirán el resto de su vida. Sanar la autopercepción de no ser aceptado por otros, sobre todo por personas en tu círculo vital o muy importantes para ti, es fundamental para desarrollarse con felicidad, salud y productividad en el futuro. Somos en gran medida como hemos sido programados. Si la programación de nuestros padres y maestros ha sido adecuada, nos conoceremos con más facilidad y tendremos gran confianza en nosotros mismos. Pero si hemos recibido una programación errónea, cargada con pensamientos negativos, esto podrá impactar poderosamente en nuestra vida de adultos.

Lo cierto es que enseñar a un niño o adolescente que lo más importante es que él o ella crea en sí mismo no es tan fácil o rápido. Por ello, algo que ayuda mucho es que adultos, padres, hermanos mayores, tíos, abuelos, maestros, etc., demuestren creer en ellos para que se sientan motivados y con ganas de hacer las cosas. Cuando los niños quieren atraer la atención de sus padres o ser felicitados por los maestros, hacen grandes cosas, le meten mucha energía, son incansables: “Papi, papi, mírame saltando”, “Maestro, yo conozco la respuesta, practiqué mucho ese ejercicio”. Para que un niño crezca creyendo en sí mismo, normalmente, primero existió la condición de que sus padres o maestros creyeran en él. Incluso de grandes, sentir que tus hijos y tu pareja te aceptan y valoran, que tus jefes o

tus colaboradores te aprecian realmente, esto es algo básico que te agrega motivación. Cuando un chavo o chava recién graduado de la universidad consigue un trabajo, hace hasta lo imposible para pasar del estatus de “nuevo” a “experimentado”, de “aislado” a “integrado”, de “el que sólo escucha” a “el que propone”.

Lo más importante es la AUTOACEPTACIÓN, como lo afirmo en el libro *El Gen Exitoso*. Allí soy contundente (porque así lo fueron los resultados de nuestras investigaciones) en afirmar que la autoaceptación es sinónimo de éxito.

*Si quieres sentirte exitoso, acéptate:  
este es un gran atajo para sentirte,  
saberte y proyectarte como exitoso.*

La adolescencia es una etapa donde la autoaceptación está condicionada por la aceptación del grupo. Si de algo carecen muchos adolescentes es de autoaceptación. Necesitan a su grupo, su banda, para sentirse aceptados, les importa más que sus amigos los acepten que los adultos, por eso desarrollan rituales y hábitos que les provean de sentido de identidad y pertenencia. Las típicas novatadas son rituales pesados y duros que implican demostrar las ganas de pertenecer, de ser aceptados y, hasta cierto punto desde una perspectiva simbólica, someter su identidad individual a una identidad de grupo.

Ser aceptados, sentir que se cuenta con la protección de un grupo, genera una gran motivación en los adolescentes para hacer actividades tan arriesgadas como salir desnudo a la calle, pedir limosna vestido de pordiosero (no tenemos nada en contra de los pordioseros, al contrario, todo nuestro respeto para ellos), o tratar de ligar a una maestra. El miedo a no ser aceptados los mueve, sí, y su cerebro busca eliminar el miedo. Y algo que tenemos que tener presente siempre es que si bien el miedo es un motivador, a largo plazo es un motivador destructivo por el estrés interno que genera, así que siempre habrá que moderarlo y cuidarlo, más con los niños y adolescentes.



Sin duda ganar credibilidad de otros es un proceso que implica mucha motivación, pero que trae grandes beneficios. Los vendedores, por ejemplo, construyen con mucho esfuerzo su credibilidad para que les sigan comprando, lo que también se conoce como lealtad. Puedo imaginar a un vendedor que llega a su casa celebrando con toda su familia su gran hazaña del día. ¿Para qué? Para mantener o seguir construyendo la credibilidad y aceptación de su familia. La credibilidad de otros integra un sistema de reputación que es necesario para el ser humano, pues de hecho dependemos de nuestra integración a grupos para nuestra supervivencia y crecimiento. Una vez que has construido cierta reputación, ahora la motivación funciona o te mueve a no decepcionar a otros ni perder lo ya ganado, lo que tanto te ha costado. Un médico sin credibilidad tendría que dejar simplemente la profesión, ya que nadie quisiera poner su salud en sus manos y menos la de sus hijos. Una vez que ganas aceptación y credibilidad no quieres perderla.

*Mantener la credibilidad y construir una sólida reputación es una gran fuente de motivación.*

La reputación se gana con muchos años, pero puede llegar a perderse en segundos, así que es importante mantenerte motivado y muy consciente para no caer en tentaciones en el camino que te hagan perder tu reputación.

¿Qué no hará un hombre o una mujer para que la pareja de sus sueños crea en él o en ella? Mucho, mucho y más que mucho, y lo hemos visto en cientos y cientos de casos. Lograr la aceptación del ser amado provoca una alta, una gigantesca motivación. Te conviertes en poeta, cantautor, mecánico, arquitecto, cocinero, chofer, psicólogo, masajista y hasta experto cuidador de perros. Los beneficios son muchos, no solamente salir con esa persona, compartir momentos de intimidad, celebrar con tus amigos lo logrado, sino concebir hijos cuyos genes estarán en ellos, asegurar tu futuro, anticipar una vida feliz y compartir sueños con alguien más.

Durante las dinámicas que llevamos a cabo para este proyecto en las escuelas, aplicamos una enfocada específicamente en descubrir en qué medida aumentaba la motivación cuando los niños y adolescentes sabían que eran observados por alguien importante para ellos. Así, primero encuestábamos a los estudiantes para descubrir quién les gustaba o les atraía. Después poníamos a los chicos a cargar y llevar una serie de cajas de un lado hacia otro en un escenario, e invitábamos justo a la persona que nos habían dicho que les atraía y la situábamos en la primera fila de la audiencia. Los resultados fueron evidentes: cuando tienes frente a ti a una persona que te gusta, con la que quieres quedar bien, ser aceptado por ella, tu rendimiento es mayor, porque tu motivación es mayor.

## Secreto 17

### Rituales y espacios que te harán sentir súper motivado

Equipos, empresas, familias, grupos religiosos, miembros de clubes, aplican ciertos rituales específicos que tienen el poder de detonar su motivación para el logro de ciertos objetivos, entre ellos la unión, la fuerza grupal, la memorización de ciertos mensajes y la disposición a llevar a cabo ciertas actividades en pro del grupo.

El equipo nacional de Rugby de Nueva Zelanda, a quienes se les llama los “All Blacks”, acostumbra practicar un ritual altamente motivacional al principio de cada partido, al cual también denominan “el baile maorí”. Este ritual, que se lleva a cabo a través de una serie de movimientos corporales y gritos rítmicos, tiene como objetivo motivar a todos los miembros del equipo, unirlos como grupo y hasta infundir algo de temor en el equipo rival. Sus oponentes, al ver altamente unido y motivado al equipo de Nueva Zelanda, tienden a pensar que será un equipo difícil de derrotar.

En Walmart tienen su propio ritual de motivación al abrir las tiendas o cambiar de turnos: se reúnen los Asociados (como se les llama a sus colaboradores), recuerdan algunos de los objetivos, compromisos y responsabilidades, y al final todos entonan una especie de himno: “Dame una w, dame una a, dame una l, dame una m, dame una a, dame una r, dame una t, qué dice, Walmart, tres veces, Walmart, Walmart, Walmart”. Y lo hacen mientras todos aplauden y repiten lo que su líder les va diciendo. Y cierran cantando que ellos son los mejores, que nadie los iguala y que esa tienda en particular es la mejor de todas. Un ritual que les permite vincularse con la marca en general pero también con la tienda en particular y motivarse a trabajar en equipo, aunque también en lo individual.

El himno nacional que se canta al principio de cada partido en un Mundial de Fútbol busca detonar una motivación en los jugadores y en los aficionados a partir del sentido de nacionalismo, de jugar por

la bandera y luchar por sus conciudadanos. El ser humano tiene un privilegio que los animales y las plantas no tienen y es la capacidad de provocar su propia motivación, de automotivarse, echar mano de su gasolinera interna para tener la suficiente fuerza y enfoque y lograr sus objetivos. Sin embargo, el ser humano tiene que recurrir a ciertos recursos que le permitan lograr esta automotivación: algunos tienen mantras o frases poderosas, que les permiten recibir internamente un shot de energía adicional, mientras que otros tienen rituales que han repetido por mucho tiempo y que les han funcionado.

Los rituales tienen la ventaja de contribuir a la generación de memorias de largo plazo. El ritual, que puede integrar también música, movimientos físicos, olores, actividades secuenciales grupales y otros simbolismos, se construye como una historia en la mente de las audiencias, lo que permite que el conocimiento sea más fácilmente recordado, así como la información vertida durante el ritual mismo.

En el mundo del consumo la estrategia de creación de rituales es altamente usada, ya que las empresas saben que cuando se consume un producto de una forma ritualizada, su consumo es mayor, ya que habrá mayor motivación y memoria emocional del momento. Un gran caso son las galletas Oreo, las cuales han posicionado una serie de pasos, que involucran sentidos, para comerlas: girarlas, chupar la crema interna, juntarlas, hundirlas en el vaso de leche, comértelas, tomarte la leche. Durante las mañanas, alrededor del consumo de café, hay todo un ritual que has repetido por muchos años, y tal vez es más poderoso en ti el ritual en tu mente, que el mismo café. Tal vez tu cerebro disfruta más el olor del café preparándose en la cafetera, o el proceso de servirlo y echarle leche, que los mismos sorbos del café.

Por ello, la recomendación es ritualizar aprendizajes importantes para los niños, los estudiantes y los colaboradores en una empresa, ya que ello provoca más motivación, emociones y memorias. Imagínate enseñarle a tus alumnos las distintas características de los países, y su ubicación geográfica, a partir de la música de cada país, los aromas, colores y sabores de su comida, sin duda sería mucho más motivante, emocionante y memorable. Mucho de esto lo ofrece la experiencia de Epcot, en Disney.

Los rituales te permiten incorporar nuevos y mejores beneficios al proceso de hacer algo hasta su culminación y tal vez estos beneficios son más poderosos que la misma acción original.

*Con el poder del ritual, bien concebido y aplicado,  
la motivación puede aumentar considerablemente.*

Recuerdo que mi hija, a los tres años aproximadamente, comenzó a resistirse para vestirse en las mañanas. No quería que le quitáramos la pijama y le pusiéramos la ropita que habría de usar ese día. A mí se me ocurrió un ritual previo para motivarla. Lo que hice fue escogerle, desde la noche anterior, dos o tres pantalones que podía usar, dos o tres playeras, dos o tres calcetines y dos o tres moños. La sentaba frente a estas prendas y le iba presentando las opciones que podía escoger. A ella le divertía mucho este proceso. Al final teníamos todo el set de ropa que habría de usar, completamente listo y ella, feliz de la vida, permitía que la vistiera. De esa manera le agregamos algo adicional al proceso, lo ritualizamos y la motivamos a hacer algo importante. Ella, incluso en la noche previa, a veces nos preguntaba: “¿Y mañana voy a escoger lo que me voy a poner?”. “Claro”, le respondíamos, “como las niñas grandes”.

## **La música, una gran herramienta para la motivación**

En un ritual la música puede resultar fundamental ya que provoca pensamientos y sentimientos, generando endorfinas y dopaminas. La música tiene el poder de sincronizarte, inconscientemente, con otros momentos, lugares, personas o estados de ánimo. Tal vez te ha ocurrido que en determinado momento estás cansado o cansada, pero llegas a un restaurante, comienza una música en particular, y todo tu estado de ánimo cambia; te comienzas a mover y hasta te provoca quedarte más tiempo allí. Usar la música en procesos de aprendizaje y motivación es fundamental, pero muy pocas personas aprovechan

este recurso; seguramente una clase de inglés con el maestro tocando una guitarra será mucho más emocional y motivante. Mucho de esto pudimos observarlo en nuestros estudios de *El Gran Maestro* y en el de *El Secreto de la Motivación*. Durante el primero llevamos a cabo sesiones de exploración del inconsciente, en donde llevamos a 150 personas adultas a recordar situaciones de cuando fueron niños, adolescentes o jóvenes, en que consideraron a sus maestros como grandes maestros. Una parte significativa de este grupo recordó clases o momentos en que los aprendizajes se acompañaron de música: la información les resultó más memorable y su receptividad a la influencia del maestro fue mayor.

El segundo estudio nos permitió descubrir que cuando se expone a los estudiantes a 15 minutos de una película inspiracional (con música incluida), previo a un examen, no sólo se sienten más motivados y enfocados, sino que sus resultados son mejores. En algunas organizaciones, con la finalidad de tener más motivados y activos a los colaboradores, les permiten escoger la música que escucharán durante el día en las bocinas instaladas. En muchas tiendas departamentales y de autoservicio se han llevado a cabo estudios de neuromarketing para definir el tipo de música a usar para que las personas estén más tiempo dentro de las instalaciones, se relajen y compren más.

Don Campbell, autor de *The Mozart Effect*, dice que hay un tipo de música que activa tanto el lado derecho (creativo) del cerebro como el izquierdo (lógico), y que nos permite encontrar soluciones más creativas a nuestras tareas y problemas. Dee Coulter, en *The Brain's Timetable for Development Musical Skills*, recomienda el jazz en particular para el desarrollo de habilidades de pensamiento creativo. Dice que la música de Miles Davis, John Coltrane y John Cage pueden llevar al oyente a un estado de conciencia theta, en donde el cerebro está altamente motivado y creativo. El estado theta es considerado como asociado al pensamiento artístico y de interiorización espiritual.

*La música tiene el poder de estimular y motivar a tu cuerpo y a tu cerebro. Usar la música para motivar a nuestros hijos, estudiantes y colaboradores es una estrategia altamente eficaz.*

Muchos incluso tararean cierta tonadita o música para estimularse o para relajarse. La música así empleada puede tener un efecto similar al de los mantras o frases de poder que acuñas o copias para llevarte a un estado mental deseado. Por ello muchos deportistas escuchan música al correr, esquiar, patinar o entrenar el deporte que practiquen, pues los enfoca y los motiva.

Michael Phelps, el mayor medallista olímpico de todos los tiempos, acostumbraba salir de los vestidores, rumbo a la plataforma de salida, con los audífonos puestos. Un compañero reveló un día que la canción que escuchaba era una de Young Jeezy, un rapero estadounidense, titulada *Thug Motivation*, la cual inicia con estas frases: *Ay, ay, you gotta believe, you gotta believe, Ay, ay, you gotta believe, you gotta believe. Let's get it. (Ay, ay, tienes qué creerlo, tienes qué creerlo. Vamos por el triunfo).*

## **Momentos y lugares que más te motivan**

*Hagamos este ejercicio: Postura de abundancia, respiración del guerrero, ojos cerrados, visualízate en los espacios que más te motivan y obsérvalos. ¿Qué tienen esos lugares que tanto te motivan, que te hacen sentir vivo o viva, capaz de lograr lo que te propongas? Descubre el secreto de estos lugares para hacerte sentir súper motivado y feliz.*

En el futuro podrás replicar esas condiciones en otros aspectos de tu vida para también sentirte motivado allí, o bien cerrar tus ojos y visualizarte en estos espacios para llenarte de motivación sin importar en el lugar físico en el que estés.

Seguramente te sentirás más motivado en algunos lugares y menos en otros. Tal vez eres más eficiente trabajando en un espacio particular de la oficina, de tu casa o en algún parque. O tal vez te motiva más trabajar en un Starbucks que en cualquiera de los otros espacios. Así es, nuestros sentidos captan cierta información que es procesada en nuestra mente, sobre todo inconsciente, de tal manera que nos provoca estar más atentos, más emocionados, más activos, más emocionados en algunos lugares en comparación con otros. ¿Crees que estarás más

motivado en donde los otros te respetan y admiran, o en donde los otros te juzgan todo el tiempo? Obviamente en el primero estarás más feliz y motivado que en el segundo. Seguramente un niño estará más motivado en un salón de clases en donde lo valoran que en otro en donde todo el tiempo le están buscando lo negativo. El ser humano estará más motivado en espacios ordenados y limpios, que en lugares caóticos y malolientes. De estos últimos querrás salir disparado. Y como lo veíamos anteriormente, un niño, adolescente o adulto, estará más motivado en un lugar en donde le permiten definir sus objetivos que en donde se los imponen.

Cada persona quiere sentir y vivir un entorno que le agregue valor, que lo relaje, lo renueve, lo active, lo motive, lo inspire y le ayude a conseguir sus objetivos de la mejor manera.

*El ser humano absorbe de su entorno y en ocasiones casi que se mimetiza con el lugar que lo rodea. Depende de ti elegir los entornos que más te inspiren y motiven.*

Los vestidores, o locker rooms en los estadios colegiales y profesionales son un centro de exhibición de la historia de los logros del equipo. Puedes ver colgados jerseys, uniformes, frases, fotos, trofeos que buscan motivar a los jugadores actuales a lograr metas similares a las que otros ya lograron, o incluso a superarlas.

La referencia de pioneros del pasado y el compromiso hacia ellos es una estrategia que muchos utilizan para motivar a los que cargan con el peso del presente. Lo mismo hacen muchas familias con los logros del abuelo o del papá, incluso de los hermanos mayores, colocando fotos en la sala de la casa o en las paredes de las oficinas ejecutivas de la empresa. Continuar con el linaje, honrar el apellido, ser digno de recibir la batuta generacional, es un aliciente muy fuerte para redoblar esfuerzos. Este compromiso a veces va acompañado de un miedo que provoca adrenalina y la necesidad de ponerte las pilas, pero también la confianza de saber que por tus venas corren las habilidades necesarias para lograr lo mismo o incluso más.



*Un fuerte motivador es saber que eres el presente en el que se conjuga todo un pasado y que eres el presente en donde se forja el inicio de un gran futuro.*

Pocos diseñan los entornos para motivar a las personas, estudiantes o colaboradores. Normalmente se piensa en diseñar los espacios para la funcionalidad o correcta operación de las cosas. Sin embargo, es fundamental pensar en cómo diseñar un salón de clases, unas oficinas y hasta una mesa de comedor en la casa para que todos estén motivados y den lo mejor de sí. A los niños, por ejemplo, los motivan mucho los colores, la música, la actividad física y un maestro o maestra entusiasta. En las empresas a los colaboradores los motivan espacios iluminados, por los que fluya el aire, en los que sientan libertad de moverse de lugar cuando gusten, aquellos con flexibilidad de horarios, con instalaciones inspiradoras que los hagan sentir que trabajan en un espacio dinámico y en constante progreso. Las condiciones que ofrece la empresa Google a sus colaboradores son un ejemplo superlativo de esto.

Una buena mesa de comedor es aquella que invita a sentarte, que está limpia, ordenada, con el espacio suficiente para colocar todo lo necesario para la comida, que permite acoger con amor los alimentos y los esfuerzos de papá y mamá, en donde la familia pueda estar cerca y puedan platicar de manera incluyente y democrática. En las escuelas es importante también pensar que las salas para profesores y las oficinas directivas sean espacios que motiven a los maestros para que vayan a trabajar contentos y después trasmitan su motivación en las aulas de clase. En nuestras investigaciones también descubrimos que cuando las cafeterías de escuelas o centros de trabajo están limpias, ordenadas, en donde sirven buenos alimentos a precios justos, estas áreas logran ser un instrumento de motivación para las diferentes audiencias.

Existen muchas temporadas a lo largo del año que motivan a las personas a decorar los espacios en donde viven, conviven y trabajan. Por ejemplo, la Navidad hace que hasta las calles sean decoradas, y los motivos y colores con que se decoran calles, escuelas, oficinas y casas,

transmiten significados de alegría, sorpresas, regalos, esperanza, unión y amor, lo que detona una gran motivación.

Incluso a muchos la Navidad los motiva a redoblar sus esfuerzos para generar ingresos y así poder ofrecer a sus seres queridos regalos, vacaciones, bienestar, integración a las celebraciones que están por llegar, lucirse con su gente, mostrar abundancia, pensar y hacer sentir que “Diosito también llegó a mi casa”.

*Hay temporadas y decoraciones que activan la búsqueda, consciente o inconsciente, de beneficios adicionales, lo que conlleva una gran motivación para muchas personas.*

Es increíble ver como miles de personas se prenden, se activan poderosamente, dejan atrás sus problemas, sonríen extasiadas cuando asisten a un concierto de sus cantantes favoritos o cuando van al estadio a ver jugar a su equipo predilecto. ¡Eso es motivación! ¿Pero por qué esa motivación es tan efímera? Simplemente porque surge de algo externo a ellos, no de algo interno. Y sin embargo, ese momento y lugar particular generan una alta motivación, ya que están cumpliendo algo por lo que habían generado una alta expectativa, una ilusión grande. Además, es un momento que viven en colectividad, con un grupo, con su familia, su pareja o amigos de toda la vida. El concierto o el juego hiperactiva el sistema hormonal de cada participante, se segregan dopaminas, endorfinas, serotonina y adrenalina, las cuales hacen sentir un estado de rush en el que te parece que todo es posible, que has logrado algo enorme. Por ello muchos, al terminar el partido, si no ganó su equipo favorito, tienen la necesidad de descargar el rush acumulado en pleitos, gritos y llanto. ¿Te ha ocurrido que en la casa de alguien te sientes muy feliz, muy motivado, con ganas de platicar e interactuar, incluso de cantar y bailar, mientras que en la casa de otras personas te sientes débil, cansado, desmotivado y buscas rápido la oportunidad para salir corriendo de allí? Sin duda hay espacios que te motivan y otros que te desmotivan; pueden ser las emociones de los anfitriones o tus propios recuerdos con esas personas que detonan inconscientemente emociones negativas en ti, o bien el tema que

sabes del que se va a hablar, la naturaleza presente en el lugar, los ruidos y sonidos, los olores, la decoración, o simplemente “las vibras” presentes en el lugar.

*El entorno puede ser sólo un reflejo  
de lo que hay en nuestro interior,  
o bien un lugar que nos define  
y nos contagia su energía.*

Mientras que para maestros, yoguis o chamanes, el entorno es simplemente un reflejo de tu propio estado emocional y espiritual, que lo proyectas hacia tu exterior, para el resto de los mortales el entorno genera un gran impacto en nuestras emociones, percepciones y motivación. Nosotros sí creemos que tú eres capaz de crear tu realidad, que lo que vive dentro de ti lo puedes proyectar hacia afuera, que si tú te consideras puro amor y paz así percibirás el exterior. Sin embargo, aplicar esto para niños, adolescentes o bien para muchos adultos es difícil, por lo cual empezar por entrenarlos bajo ciertas técnicas también es muy recomendable. Incluso para muchos, siendo conscientes o inconscientes, alguna hora en particular del día tiene un efecto motivador o desmotivador. Tal vez la posición del sol, la salida de la luna, o la hora en particular les detona recuerdos que les provocan ánimo o desánimo. ¿Sabes cuál es la hora de mayor motivación en tu día? A veces algunos me responden: “Claro, de 6 a 8 am”. Entonces les digo: “Bien, super que lo sabes y eres consciente de ello”. Y después les lanzo la siguiente pregunta: “¿Y qué es lo que haces normalmente a esa hora?”. Muchos me responden: “Sigo dormido”. La clave es alinear las horas y momentos en que más motivado estás con las tareas que sabes que requieren mayor motivación.

*Saber qué momentos y qué lugares te producen la mayor  
motivación es algo estratégico para tu vida, ya que te invita a  
aprovecharlos al máximo, sacarles jugo, hacer en esos periodos y  
espacios lo que te resulte más productivo a nivel físico,  
mental, emocional y espiritual.*

El frío y el calor tienen un efecto motivador o desmotivador en muchos, lo mismo sucede con la lluvia, la playa, el bosque, el desierto. Los entornos impactan en nuestra forma de sentirnos y sentir nuestra realidad. Si el bosque te provoca una gran motivación y no tienes mucho tiempo para ir allí, pues algo tienes que hacer con tu vida o profesión, o vas más al bosque o traes el bosque a tu espacio de trabajo y vida. Eso le dije a un ejecutivo, y poco tiempo después supe que hizo colocar un tapial o sticker gigante de un bosque precioso en toda la pared de su oficina.

Lo mismo sucede con espacios de trabajo o escuelas, hay algunas que no tienen vida, que son aburridas, en donde todo es automático y las personas se vuelven autómatas, en donde no hay emociones positivas circulando ni buenas vibras que se respiren, donde todo es cumplir responsabilidades y obligaciones, donde se viven colectividades y no individualidades. En cambio hay entornos en donde te tratan como individuo, respetan tu libre albedrío, te invitan a definir tus propios objetivos, te reconocen, en donde puedes hablar libremente, en donde se respeta la naturaleza y se protege el medio ambiente, en donde las personas se preocupan por los clientes y los ven como seres humanos y no sólo como consumidores trogloditas, en donde se busca el beneficio de todas las partes y no sólo el de los jefes o dueños. Tales entornos llaman con fuerza a la motivación. Las personas que saben qué las motiva buscan rodearse de esos motivadores. Quienes saben que un aroma, un amuleto (colgado en el cuello o guardado en la cartera), una imagen o un pensamiento son positivos y traen efectos poderosos para su motivación, pues los mantienen ahí para ayudarse.

*¡Tú tienes el poder para fomentar la motivación en ti!  
¡No esperes que nadie más lo haga por ti!  
Recuerda que tienes muchísimos recursos para  
mantener una fuerte motivación, la cual es clave para tu éxito.*

Hay personas con mucha suerte, a quienes la vida las pone automáticamente en un hogar, una escuela, un trabajo o una ciudad que, por sus características particulares, las motivan fuertemente. Mientras que otros tienen que buscar y luchar para situarse en estos espacios, lo que los obliga a luchar sin descanso hasta estar en espacios y momentos que los motiven poderosamente para lo que sigue.

Es importante mencionar que hay ocasiones en que la vida le pone los entornos ideales a una persona y esta, desafortunadamente, no sabe apreciarlos, agradecerlos y aprovecharlos, mientras que para otros, el hecho de no estar en entornos ideales los motiva para generarlos o conquistarlos, y sacan ventajas incluso de las situaciones más complejas.

Al final, si internamente no estás listo y conectado contigo mismo, o si no te ha llegado el momento, no importa lo que te rodea, no sentirás la motivación necesaria para definir y lograr grandes objetivos. La llave de la motivación está en ti, mucho más que en lo que te rodea, aunque por supuesto que el momento y el lugar también contribuyen a ella.

La siguiente es una síntesis de las características de un entorno ideal que permiten a cualquier persona vivir motivada y acelerar su proceso hacia el éxito. Las pudimos identificar como un común denominador en las descripciones de todos los participantes en el estudio de *El Gen Exitoso*, tanto de los ya exitosos como de aquellos que están en busca de serlo.

#### EN ENTORNOS ALTAMENTE MOTIVADORES...

- Tú defines y cumples tus intenciones y objetivos. Es allí donde, teniendo un marco de referencia de los objetivos del espacio/organización y algunas reglas básicas de convivencia, cada persona o estudiante puede definir qué quiere lograr, de qué manera sus objetivos individuales contribuyen a los objetivos de la comunidad o del salón de clases y en donde se le permite trabajar para cumplirlos.

## EN ENTORNOS ALTAMENTE MOTIVADORES...

- Te reconocen, eres relevante, te toman en cuenta, escuchan tu opinión y la analizan, puedes participar en definiciones del futuro y en la planeación de las acciones, y tus logros son celebrados y enaltecidos.
- Te dan la oportunidad de encontrar y poner en práctica las habilidades que te hacen único. Todos tenemos capacidades o habilidades que nos hacen diferentes a los demás; un entorno que contribuye a tu éxito y motivación es el que te permite descubrirlas y aplicarlas.
- Se permite la expresión individual de cada uno, incluso es un entorno en donde se te permita diseñar tu propio espacio de trabajo o estudio, en donde puedas estar cómodo, feliz y ser productivo gracias a que puedes desarrollar y aplicar mejor tus habilidades.
  - Se promueve el enfoque y la especialización. Se propician las condiciones para que cada persona encuentre, ponga en práctica y desarrolle su enfoque y especialización. En estos entornos encuentras al alcance de tu mano las herramientas para dominar un tema en particular en el que estés interesado.
  - Se permiten –incluso se promueven e incentivan– los riesgos, porque son espacios donde se considera que las consecuencias negativas potenciales son parte del crecimiento y de los aprendizajes. Allí no se critican las fallas sino que se aprovechan; se escuchan todas las ideas y, en lugar de criticarlas, se construye sobre ellas.
  - Se promueve la retroalimentación positiva y la evaluación sobre los avances de cada uno. Se aplica una evaluación no generalizada sino detallada, de tal manera que tengas claros los puntos fuertes por aprovechar y los puntos débiles en que debes mejorar. Espacios donde te den herramientas para trabajar en tus puntos débiles hasta convertirlos en fortalezas.

## EN ENTORNOS ALTAMENTE MOTIVADORES...

- Se permite la colaboración y la comunicación interdepartamental y heterogénea. Es un espacio ideal para que cada persona logre sus objetivos y sea exitosa, ya sea en una escuela, empresa, oficina de gobierno, partido político e incluso en el propio hogar. Estos entornos motivadores permiten la colaboración entre los miembros sin la rigidez impuesta por la estructura vertical de posiciones y puestos; en donde se puede aprender del más humilde colaborador y del más pequeño en la familia, en donde no porque alguien sea el mayor, el maestro, el líder o el jefe, sus opiniones pueden imponerse sobre las de los demás.
- Se establecen retos para cada uno y para todo el equipo. Son espacios que promueven la motivación y el éxito porque inspiran, retan, ponen metas altas e invitan a ir más allá y salir de los espacios de comodidad o confort que provocan estancamiento.
  - Se tiene muy claro que dentro de cada persona hay un instinto de superación que sólo espera ser retado para ser mejor, un impulso hacia la creatividad para solucionar asuntos difíciles y complicados. En estos entornos todos saben que dentro de cada uno de nosotros hay un Ser capaz de emerger triunfador cuando se le apoya y estimula y por eso se vive una atmósfera de gran confianza e inspiración.
  - Los líderes se vuelven parte integral de sus grupos, aprenden junto con todos sus colegas y compañeros, y a la vez se convierten en valiosos referentes y en fuentes de aprendizaje e inspiración para los demás.
  - Prevalen las emociones positivas: hay confianza y fe en los objetivos, el logro es un motivador que genera autoestima y 'grupoestima'. En los espacios motivadores los retos generan el aumento de adrenalina y dopamina en todos los participantes, en tanto que los triunfos y la visión mejorada del futuro generan endorfinas y serotonina. Allí la socialización genera un sentido positivo de pertenencia que refuerza el compromiso de logro tanto

individual como colectivo. Entornos donde se busca eliminar barreras que provoquen miedos, diferencias, separaciones, envidias y celos, y donde se promueve el pleno desarrollo de todos.

- Los líderes son un ejemplo a seguir, porque se cuestionan todo el tiempo la forma de hacer las cosas y escuchan con genuino interés nuevas ideas para evolucionar. Son entornos en los que en su propia vida los líderes buscan permanentemente la forma de mejorar, tanto para buscar su éxito profesional y personal, como para propiciarlo en toda su gente. En estos entornos los líderes se destacan por su profundo deseo de agregar valor a la sociedad, de contribuir al bienestar de sus comunidades, alcanzando un sano equilibrio entre lo que dan y lo que reciben, lo cual les permite obtener, a ellos y a sus equipos humanos, la justa retribución de clientes, usuarios, ciudadanos, padres y alumnos o audiencias.

Al finalizar cada retiro en *La Montaña, Centro de Transformación*, hablo con los participantes y les digo: “Yo sé que muchos no se quieren ir, aquí estuvieron felices, se sintieron abundantes y súper motivados. Pero este no es tu espacio cotidiano, ni tampoco podrás volver cada vez que te sientas triste o desmotivado. La clave es entender por qué te sentiste así estando aquí y replicar estas condiciones en tu vida cotidiana. ¡Llévate a *La Montaña* contigo, en tu corazón y en tu mente!



## **SECRETO 18**

### **Saberte merecedor es una gran fuente de motivación**

Por más de 20 años he aplicado el método de las REGRESIONES para ayudar a las personas a descubrir la causa de sus dolores emocionales y sanarlas. Las regresiones son un método muy efectivo a la hora de sanar huellas emocionales y conflictos no resueltos, ya que te permiten encontrar el momento preciso en que estos se gestaron y se desarrollaron en ti. La clave en las regresiones es identificar el momento o experiencia y después la interpretación que la persona (cuando niño, adolescente o joven) le dio a esos momentos. Es el significado el que tenemos que reprogramar.

El pasado no lo puedes eliminar, no puedes borrarlo, pero sí puedes reinterpretar la vivencia para dejar de sufrir. Nadie sufre emocionalmente por lo que le sucede hoy o ayer, sino por lo que venimos cargando del pasado, desde jóvenes, niños e incluso desde el vientre materno. En miles y miles de regresiones he descubierto programaciones (creencias o verdades) profundamente arraigadas, que se generaron hace muchos años, que manifiestan su poder desde el inconsciente generando tristeza, culpa, miedo, ira y, por supuesto, una profunda desmotivación en la persona.

Hay creencias positivas y motivadoras, claro que sí, pero hay otras negativas y desmotivadoras. Algunas positivas podrían ser: “Puedo lograr todo lo que me propongo”, “Las caídas no son fracasos sino áreas de oportunidad”, “A todos Dios nos da segundas oportunidades”, “La vida es hermosa y nos ofrece bendiciones en cada momento”. Sin embargo, existen otras opuestas que nos lastiman permanentemente desde las profundidades de nuestro inconsciente.

Déjame mencionarte tres de estas programaciones que si no se corrigen o desprograman, la persona difícilmente podrá algún día vivir llena de motivación y lograr sus objetivos. La primera de ella es la creencia o programación de NO DEBÍ HABER NACIDO, la cual

es profunda, dura y con impactos negativos que incluso llevan a la depresión o al suicidio a muchas personas. En ciertas ocasiones ese tipo de sentimientos pueden hacer que la persona lastime a otros, tratando infructuosamente de darle salida a su fuerte dolor interno. Esta creencia no siempre es consciente, la persona no está al tanto de que vive en su interior, pues en su cerebro esta información se ha envuelto como una cebolla y no es tan obvia para quien la padece, aunque las manifestaciones siempre son muy claras y evidentes.

Esta creencia tóxica desmotiva a las personas a hacer cosas por primera vez, a iniciar grandes proyectos, a planear ideas innovadoras, a conquistar a otra persona, incluso a hacer cosas positivas por él o ella, por ejemplo alimentarse en forma saludable o hacer ejercicio. Quien vive con esta creencia podría romper sus promesas constantemente por falta de motivación para seguir luchando por ellas.

Pero, ¿qué genera una creencia tan fuerte como la de NO DEBÍ HABER NACIDO? En mi práctica he descubierto muchas razones y aquí te comparto algunas de ellas: a) sintieron que no eran aceptados o queridos desde que estaban en el vientre materno, b) sienten que su papá o su mamá no debieron ser los que ellos tuvieron, c) sienten que no nacieron en la época o lugar que nacieron, d) sienten que por su culpa algo fuerte sucedió cuando eran niños como el divorcio de sus papás, la crisis económica que vivieron en su hogar o incluso la muerte de un ser querido, e) incluso algunos llegan a guardar en su mente inconsciente creencias de que Dios no quería que nacieran. Sólo ayudando a las personas a encontrar el origen de esta creencia y reprogramándola pueden recuperar la motivación total.

La segunda creencia tóxica o desmotivadora –podría haber muchas más pero estoy mencionando estas tres que me parecen las más poderosas–, está muy relacionada con la anterior: NO SOY PRODUCTO DEL AMOR. Esta creencia se gesta al sentir que sus padres no se amaban cuando lo concibieron, pues fueron abandonados o castigados mucho en su infancia.

Y la tercera creencia negativa y altamente desmotivadora es NO MEREZCO, de la que hablo mucho en mi libro *New Me* y que deriva

de dos grandes sentimientos: (A) Sentimiento de inferioridad: de niño o niña la persona se sentía siempre inferior a los demás incluso a sus hermanos en casa; lo comparaban y siempre salía perdiendo ante otros, sólo le daban a él cuando los otros hubieran recibido su porción. Por estímulos de esta naturaleza hoy no se cree merecedor de abundancia, paz, calma, amor y éxito porque se cree inferior a los demás. (B) Sentimiento de culpa: creyó, o le hicieron creer, que algo hizo malo en su infancia o adolescencia y creció creyendo que no merecía nada bueno por haber sido malo; hoy vive autosaboteándose para no recibir nada y seguir pagando su “culpa” o “pecado” del pasado.

*Las programaciones o improntas de dolor pesan profundamente en las personas, no las dejan avanzar y las mantienen en un estado de letargo permanente.*

Solamente cuando descubren estas creencias guardadas en el inconsciente, podrán trabajarlas correctamente. Es increíble cuando una persona vive estos procesos liberadores. He visto cómo recuperan su fuerza física y emocional de manera mágica y eso me motiva mucho a seguir ayudando a la gente.

Recuerda siempre, tú y todos somos productos del amor de Dios y del Universo, y seguramente de tus padres también en un plano espiritual; el simple hecho de haber nacido es prueba contundente de que este es tu lugar, tiempo y espacio. Dios ya confía en ti, ahora sólo te falta a ti creer en ti mismo. ¡Eres una persona única y extraordinaria!

*Hagamos este ejercicio: Postura de abundancia y respiración del guerrero. Cierra tus ojos y lleva tus manos al estómago. El estómago es una zona muy sensible a tus emociones, a lo que guarda tu inconsciente, ella te permitirá identificar cuál de estas creencias desmotivadoras vive en ti y te limita. Yo mencionaré cada una de estas tres creencias, tú sentirás un pequeño ardor, dolor o inflamación en tu estómago si alguna de ellas vive en ti. Comencemos:*

*“No debí haber nacido”... “No soy producto del Amor”... “No merezco”.  
Has identificado la creencia o las creencias desmotivadoras que viven  
en ti. Ahora ve a tu pasado y descubre el momento exacto en que estas  
se sembraron o se integraron a ti. Permítete encontrar esos momentos  
difíciles que fueron interpretados por ti bajo estas creencias.*

*Teniendo muy presente que la GRATITUD es la virtud maestra que  
todo lo sana, búscalas algo positivo a estas situaciones y ábrete de todo  
corazón a la GRATITUD. Repite 50 veces, para cada situación que  
sembró creencias limitantes, una frase que inicie con “GRACIAS”...  
Ejemplo: GRACIAS al papá que tuve aprendí a valerme por mí mismo  
y hoy puedo decir que soy autosuficiente. Repite por 21 días estas frases  
de GRATITUD que hayas construido y eventualmente se habrán creado  
nuevas sinapsis neuronales sobre este nuevo conocimiento en tu cerebro,  
mientras que las viejas sinapsis (creencias) se habrán desmoronado  
para siempre.*

*Repítete siempre:*

*SÍ DEBÍ HABER NACIDO*

*... FUE EL TIEMPO, LUGAR Y FAMILIA PERFECTA.*

*SÍ SOY PRODUCTO DEL AMOR*

*... DE MIS PADRES, DE DIOS, DEL UNIVERSO.*

*SÍ MEREZCO Y MEREZCO MUCHO*

*... AMOR, SALUD, ÉXITO, ABUNDANCIA, PAZ Y FELICIDAD.*

## SECRETO 19

### **Hábitos fisiológicos para fortalecer la motivación**

Un día nos sentimos muy motivados y otro día ocurre totalmente lo contrario. Incluso en el mismo día o dentro de una misma hora, nuestros niveles de motivación suben y bajan. Algunas personas son más matutinas, otras más nocturnas, y esto puede influir en sus niveles de motivación o desmotivación, al igual que su ritmo circadiano y sus flujos hormonales, el tipo de alimentación en cada horario, la variación en sus pensamientos, las experiencias y las relaciones. La mayoría de las personas viven estados anímicos y niveles de motivación y energía variables, mientras que pocas son capaces de mantener una motivación estable a lo largo del día o de la semana.

Existen algunos estímulos o variables muy evidentes asociadas a hábitos fisiológicos para la motivación, mientras que hay otros menos evidentes; si los conociéramos no viviríamos esa variabilidad que en ocasiones nos mete en problemas. Este capítulo te ayudará a ser consciente de lo que tienes que observar y ajustar en tu vida para que tu motivación se mantenga más estable y en niveles altos.

### **Dormir bien**

El cuerpo está conformado por un conjunto de mecanismos que operan a lo largo del día y la noche y, como toda maquinaria, tiene que descansar bien. El ritmo de nuestra vida nos ha obligado a llevar esta maquinaria a sus límites –porque así lo hemos aceptado y de ello somos responsables– y en ocasiones nos olvidamos de tener un buen descanso. El no dormir bien nos pasa la factura, y el terreno de la motivación es uno de los más afectados.

Para vivir sanos, fuertes y motivados, todos necesitamos dormir al menos 7-8 horas durante la noche, y es recomendable tomar también una pequeña siesta de 15 a 20 minutos (a la que han llegado a llamar Power Nap, por su poder restaurador). Los procesos del sueño permiten reparar, resetear y depurar nuestro cuerpo de los desechos

generados por la actividad de las células y órganos. Alrededor del 40% de la población tiene problemas para dormir profundamente, y se calcula que el 12% de la población necesita pastillas para dormir.

Para DORMIR de una manera reparadora te recomiendo:

- que tu cuarto esté totalmente oscuro para que los foto-receptores de tu piel no capten luz y tu cerebro pueda activar mecanismos de descanso.

- que no haya equipos electrónicos encendidos ni prendidas esas lucecitas que a veces tienen.

- desconectar hasta los módems ya que generan campos electromagnéticos que irrumpen tus procesos de sueño. Y si está comprobado que las redes 3G y 4G generan daños a nuestro organismo, ahora imagínate lo que podría suceder estando rodeados de antenas de 5G y siendo rociados diariamente por ese tipo de señales desde satélites orbitando alrededor de la tierra. Esto del 5G es todo un tema que te invito a investigar y sacar tus propias conclusiones.

- cenar sumamente ligero y alimentos fáciles de procesar, por ejemplo ensaladas, y en lo posible nunca consumir en la noche carnes, alcohol, harinas, lácteos, azúcar, ni nada con cafeína. De esta manera el cuerpo se enfoca en sanar, resetear y depurar y no en digerir. Recuerda que el animalito muerto es muy complicado de digerir en el cuerpo, se mantiene por mucho tiempo en los 7.5 metros de intestinos que tenemos (mientras el intestino del león mide 2 metros y la carne sale rápido de este) y entra en un estado de putrefacción durante la noche dentro de nuestro propio cuerpo.

- no exponerte a pantallas de celulares, ipads, computadoras ni televisores al menos una hora antes de ir a dormir, para que tu glándula pineal pueda segregar la melatonina necesaria para descansar. Recuerda que la luz azul o fría de estos equipos penetra en nuestro cuerpo alterando el correcto funcionamiento de nuestro ritmo circadiano, y nuestra glándula pineal, que cumple un rol fundamental en el descanso, continúa segregando serotonina que nos pone en estado de alerta, cuando lo que queremos es que genere melatonina

para relajar músculos, reparar y descansar. Si eres de aquellos a quienes en las noches les llegan muchas ideas, por tener más relajado el cerebro, apúntalas en papel, no en el cel.

- irte a la cama con emociones positivas; para ello te recomiendo rezar, meditar, o mandar algunos mensajitos de amor y paz a tus seres queridos. Una buena lectura de una novela de amor o libros de motivación ayudarían mucho. Disponerte a descansar estando en paz y gratitud con el día que transcurrió y con todo lo que sucedió en este es clave para descansar como angelito.

## **Buena hidratación**

Somos seres llenos de agua. Cuando nacemos, el 70% de nuestro peso es agua y de adultos esta cifra es del 60%. El agua es fundamental para cada proceso interno, nos ayuda a que fluyan los nutrientes a las células de nuestro cuerpo, en la digestión, en la eliminación de residuos, en la hidratación de nuestra piel, ojos, boca y nariz, en la lubricación de las articulaciones, en la regulación de nuestra temperatura corporal y en el metabolismo.

Consumir suficiente agua es importante tanto para pensar bien como para retrasar el envejecimiento, para producir buena cantidad de espermatozoides y óvulos sanos, y hasta para mantenernos motivados y alertas. Se ha comprobado que cuando los niños están bien hidratados rinden mejor en la escuela y obtienen mejores calificaciones en sus exámenes.

Se recomienda tomar agua al levantarse, para hidratar el cuerpo y para limpiar y activar el sistema digestivo antes de que le lleguen alimentos sólidos. Por mi parte te recomiendo agua alcalina, que la puedes generar en tu casa con un poco de jengibre (estimula el sistema circulatorio), una pizca de bicarbonato de sodio y uno o dos limones exprimidos; nada mejor que esto al despertar. Para saber cuántos vasos de agua tomar te sugiero al menos un vaso por cada 8 kilos de tu peso corporal. Es decir, si pesas 60 kilogramos te correspondería beber 7.5 vasos de agua al día.

## Buena alimentación

Somos los que comemos, es una realidad; gran parte de lo que ingerimos se integra a nuestro cuerpo y el resto es desechado. Por ello es vital seleccionar nuestros alimentos para mantenernos sanos, fuertes, claros mentalmente y motivados. No puedes estar motivado cuando tienes hambre o cuando tu cuerpo requiere nutrientes, pues el enfoque de tu cerebro será conseguirlos a como dé lugar y no podrás enfocarte en otros objetivos o tareas. Muchos creen que con mantener lleno el estómago es suficiente, pero se equivocan. En realidad nuestro cuerpo se mantiene en buen estado cuando le damos los suficientes minerales, vitaminas, aminoácidos (proteínas), fitoquímicos y antioxidantes.

Existen alimentos que contribuyen a que nuestro cuerpo se encuentre en un estado óptimo de alcalinidad, mientras otros contribuyen con la acidificación. Nuestra sangre debe mantenerse en un estado ligeramente alcalino y nuestro organismo hará lo necesario para estar en 7.365, pero hay que facilitarle las tareas y ayudarle con buenos alimentos, hidratación y paz interna.

Así que reduce al máximo los alimentos y productos acidificantes como: lácteos (leche de vaca, mantequilla, quesos, helado de leche, cremas), café, carnes de animales (son un alimento muerto, no aportan oxígeno y acidifican mucho), harinas procesadas, refrescos, sal refinada (prefiere sal del himalaya o rosa), azúcar (prefiere miel orgánica, fruto del monje, endulzante de coco, dátil, agave o stevia natural), productos congelados y ultraprocesados, o productos con saborizantes y conservantes químicos. No uses microondas ni frías alimentos en aceites, ya que estos métodos matan nutrientes, los acidifican y generan moléculas tóxicas como las acrilamidas.

Y dale a tu cuerpo más alimentos alcalinos, los cuales sí le aportan mucho oxígeno a tus células, tales como pepino, aguacate, jengibre, limón, pimienta cayenne, espinaca, kale, coliflor, brócoli, ajo, rúcula, camote, betabel, zanahoria, cebolla y agua alcalina. Científicos como Stephanie Seneff, PhD del MIT, recomiendan para nuestros tiempos



consumir sólo frutas, verduras, semillas y cereales orgánicos, debido a que los alimentos derivados de semillas genéticamente modificadas fueron rociados con pesticidas y herbicidas que al entrar a tu cuerpo dañan tu flora intestinal y esto a su vez debilita al sistema inmune.

Adicionalmente, te recomiendo las siguientes súperfoods que te ayudarán a mantenerte súper fuerte, sano, motivado y concentrado en los objetivos que te planteas: quinoa, cacao, espirulina, maca, jengibre, cúrcuma, dátiles, aguacate, pepitas de girasol, semillas de calabaza, té matcha, amaranto, blueberries, brócoli, agua de coco, germinados, almendras, guayaba, miel orgánica de abeja, hemp, kale, espinacas, cítricos, leguminosas (sobre todo lenteja) y todo aquello que contenga pro y prebióticos que sean buenos para tu flora intestinal. Recuerda siempre, en el Ayurveda (ciencia de la vida) que data de más de 5000 años en las regiones de la India, se dice que el ser humano no sólo come alimentos, sino también pensamientos, emociones, palabras y la energía de las personas que le rodean. Así que elige bien lo que piensas, sientes, tus palabras y tus amistades o relaciones, porque de ellas también te alimentas.

La distribución de tus alimentos a lo largo del día es fundamental: despierta con un vaso de agua alcalina (ej. 6:30 am), al cabo de una hora un licuado o jugo verde (para muchos este licuado es suficiente como desayuno, ej. 7:30 am), un desayuno a media mañana (ej. 9:30 am) súper saludable. Después una comida bien balanceada (ej. 1:30 pm) y finalmente una cena súper ligera para que puedas dormir bien y reparar el organismo durante la noche.

A mí me gusta y recomiendo el ayuno intermitente –algo aconsejado por muchos científicos, médicos, curanderos y yoguis– que consiste en dejar de comer alimentos durante al menos 16 horas, unos tres o cuatro días de la semana. Dejo de comer a las 2 o 3 pm que termino la comida, en la noche me tomo una taza de cacao nada más (semi-ayuno con monodieta) o dos vasos de agua (ayuno completo), y después retomo alimentos aproximadamente a las 8-9 am con el DES-AYUNO.

*Hagamos un ejercicio para revisar tus hábitos de alimentación, desde cuándo están ahí y si necesitas cambiarlos:*

*Postura de abundancia, respiración del guerrero... Visualiza lo que has comido el día de hoy, observa claramente los ingredientes, el cómo los serviste en tu plato, incluso cómo los preparaste. Ahora ve a cuando eras joven, qué comías regularmente, qué deseabas comer mucho, qué te alegraba comer. Sigue viajando al pasado, ve a tu infancia, qué era lo que disfrutabas más comer, qué comían tus papás, tus abuelos, tus tíos y tus primos. Explora también en tu infancia si hubo escasez de algún producto o carencias alrededor de los alimentos, si envidiabas el cómo comían primos o amigos tuyos. Ahora hazte consciente del origen de tus hábitos alimenticios, por qué comes como comes, por qué deseas tanto algo, por qué comes en los horarios y en las cantidades que lo haces.*

Por la experiencia que he adquirido con los muchos procesos de sanación emocional que he facilitado, creo que la gran mayoría de las conductas negativas alrededor de los alimentos tienen que ver con conflictos no resueltos del pasado y que al identificarlos y resolverlos, de inmediato mejoran nuestros hábitos alimenticios.

## **Buen ejercicio**

Hacer ejercicio es fundamental para vivir bien físicamente pero también mentalmente. El ejercicio conlleva múltiples beneficios para el ser humano: mejora la resistencia y la fuerza física, regula la presión arterial, mantiene la densidad ósea, contribuye a la resistencia a la insulina, ayuda a mantener el peso corporal, reduce la sensación de cansancio, promueve la flexibilidad en articulaciones, y aumenta la oxigenación del corazón y del cerebro, promoviendo su salud y funcionamiento. A nivel cognitivo y emocional el ejercicio ayuda a aumentar la autoestima, la relación con uno mismo, reduce la tensión, la ansiedad y la depresión; también nos permite mantenernos más tiempo enfocados y alertas, y disminuye la agresividad y los miedos.

Se recomienda hacer ejercicio –de cualquier tipo: de resistencia, de fuerza o cardiovascular– pero debes hacerlo hasta sudar, para sacar las toxinas por el sistema linfático, aumentar la circulación (oxigenación) y para activar la producción del glóbulos blancos y anticuerpos que fortalecerán tus defensas. Además, producirás hormonas que te harán sentir feliz y desestresado. Recuerda que sudar es sumamente importante ya que eleva tu temperatura para alcanzar una temperatura alta interna que estimula al sistema inmunológico. El Temazcal o el Sauna son también muy recomendados para sudar y depurar.

Expertos recomiendan hacer ejercicio de pesas que genere contracciones musculares para liberar mioquinas desde el tejido muscular, las cuales promueven la reducción inflamatoria interna. Se sugieren 150 minutos de ejercicios a la semana: 30 minutos diarios, de lunes a viernes... ¡No es tanto, a darle!

Si quieres puedes solamente caminar, pero considera que para que sea una buena caminata hay que recorrer al menos unos 3-4 kilómetros, para que al sumarse a los otros 2-3 kilómetros que caminas normalmente en tus actividades cotidianas, sumen los 7 kilómetros o 10,000 pasos recomendados por las asociaciones de cardiólogos.

*Si haces ejercicio lucirás bien, te sentirás bien y lograrás tus objetivos porque estarás motivado y lograrás enfocarte.*

Tal vez estarás preguntándote: “¿Y qué puedo hacer para tener la motivación necesaria para hacer ejercicio?”. ¡La respuesta es fácil! Aplica al ejercicio físico todos los secretos de la motivación que has leído anteriormente. Define un momento de tu día para hacerlo (que sea parte de tus actividades diarias), quita del camino las justificaciones y pretextos (sé consciente de que estas surgen por miedos del pasado), visualízate a futuro habiendo hecho ejercicio por varias semanas o meses, haz que sea algo divertido, comienza con objetivos pequeños y cada semana los vas aumentando. Encuentra además la música, la compañía y los espacios que más te animen. Eventualmente las

hormonas que se segregan durante el ejercicio, como la serotonina (segregada en la glándula pineal e intestinos) que nos ayuda a mantenernos enfocados y alerta, la dopamina (segregada por el sistema nervioso e hipotálamo) que nos ayuda a sentirnos triunfadores, las endorfinas (segregadas por el hipotálamo y la pituitaria) que nos permiten sentir felicidad y euforia, te ayudarán a hacerte fan del ejercicio y ya no querrás dejarlo. Espero que te sea de utilidad saber que hacer ejercicio te ayudará a mantener tu líbido (deseo sexual) y tu capacidad de rendir sexualmente en niveles óptimos.

## Secreto 20

### Conoce y aprovecha la neurobiología de la motivación

Según el profesor Sung-il Kim, de la Universidad de Corea, uno de los científicos que más ha estudiado la neurobiología de la motivación, las regiones del cerebro que se activan cuando existe una fuerte motivación para hacer algo son varias y muy importantes. Él y su equipo, utilizando equipos de resonancia magnética FMRI (functional magnetic resonance imaging), pudieron identificar, además del striatum ventral, las siguientes áreas del cerebro como fundamentales en la motivación:

**La corteza orbitofrontal:** esta zona está altamente vinculada a los juicios de valor que formulamos –y por ende a la toma de decisiones– y está involucrada en la decisión de qué tanto asignarle esfuerzo a una decisión según la valoración que hagamos de esta. Hoy la neurociencia sabe que cada logro o meta tendrá un valor distinto y subjetivo para cada persona y que la fuerza de la motivación dependerá de las preferencias generadas por la experiencia y la visión de cada persona en particular.

Esta zona, ubicada en el lóbulo frontal del cerebro, le ayuda al ser humano en la ponderación de las opciones que tiene frente a sí: jugar fútbol con los amigos o quedarse en casa viendo tele, buscar conquistar a una mujer o a otra, ir a una entrevista de trabajo o a otra.

La motivación dependerá del juicio y valoración que hagamos, muy subjetivamente, de cada actividad, lo que a su vez se basa en la programación que hayamos recibido o aceptado en nuestro pasado, sobre todo en nuestras épocas de niñez y adolescencia. Así que gracias a la Ciencia ya sabemos que la motivación implica, aunque sea de manera muy inconsciente, un proceso de valoración de opciones que puede tardar desde milisegundos hasta meses y que se procesa en regiones específicas del cerebro.

*Si tu cerebro considera valioso un objetivo,  
decidirá invertir muchos recursos y esfuerzos para lograrlo.*

**La corteza anterior singular y la corteza prefrontal dorsolateral:**

ambas vinculadas a las funciones ejecutivas y al control cognitivo. Su activación alrededor de temas de motivación nos permite entender que cuando algo nos motiva mucho, después de haber sido altamente valorado por el striatum ventral y por la corteza orbitofrontal, estas áreas nos permitirán mantener nuestra atención fija en el objetivo, sin ceder a los instintos de comodidad o descanso que en medio de la lucha por lograr nuestros objetivos pudiéramos experimentar, y haciendo que nos mantengamos centrados en la meta. Esto me hace recordar lo que un ultramaratonista me dijo en una entrevista: “La única forma de mantenerte corriendo por 5 o 6 horas seguidas es que en esos momentos lo único que quieras hacer es correr”. Claro, si un maratonista voltea a ver un jardín y comienza a querer estar descansando ahí, seguramente pronto se va a cansar; si alguien está trabajando en una empresa, pero está deseando estar en otra empresa, seguramente no será tan productivo. La motivación implica atención en la meta y adopción de las acciones necesarias para llegar a ella de una manera decidida y enfocada.

Esto nos ayuda a entender por qué muchos niños no prestan suficiente atención en las clases: no están motivados. Muchos papás, preocupados, llevan a sus hijos al psiquiatra y este les puede decir que el pequeño tiene TDAH (Trastorno de Déficit de Atención e Hiperactividad) y le receta medicamentos, lo cual es terrible y poco profesional. En realidad el niño puede tener una mala alimentación, estar viviendo estrés en el entorno familiar o escolar, o bien que las clases y métodos de educación NO le provocan motivación y por eso no presta atención. Pero si pones a este mismo niño en una actividad que realmente lo motive, seguramente pondrá toda su atención.

Hay notables ejemplos de niños con TDAH (Trastorno por Déficit de Atención e Hiperactividad) que encuentran una fuerte motivación en actividades como el ajedrez. El Dr. Hilario Blasco, Psiquiatra Infantil español, escribe: “*Doctor, si no lo estuviese viendo con mis propios*

*ojos, no lo creería*". Esta es una de las frases que más oigo en mi consulta en los últimos años. Son padres cuyos hijos tienen TDAH, y que ven con sorpresa que sus hijos son capaces de mantenerse concentrados jugando una partida de ajedrez en consulta. "Si no lo veo, no lo creo" insisten. Sin embargo, esto fue lo que nosotros encontramos al realizar un estudio titulado *Jaque Mate al TDAH*. (...) Recientemente me he llevado una gran alegría. Uno de mis pacientes, un adolescente al que trato desde hace más de tres años, vino acompañado por su madre a la consulta. Los dos estaban radiantes. La madre, porque su hijo está cursando secundaria y sacando notables calificaciones. El chaval, al que conocí con un nivel de autoestima devastado hace tres años, estaba feliz, diría que orgulloso de sí mismo. Me acuerdo de las primeras consultas en las que el chaval me contaba sus dificultades académicas relacionadas con su dispersión e inatención, sus dificultades con los "colegas", que lo tenían victimizado, su tendencia a juntarse con los "malotes" de la clase, y un largo etcétera. (...) En aquella temporada estábamos montando el proyecto *Jaque Mate al TDAH* y sus padres y él aceptaron participar en el estudio. Desde entonces viene jugando regularmente al ajedrez. Hoy, con 16 años, está sacando unas "notazas", tiene un excelente nivel de autoestima y es un chaval querido y apreciado por sus iguales. Y no es el único en el que estoy encontrando una evolución similar". Fuente: <http://www.tdahytu.es/tdah-y-ajedrez-rehabilitacion-cognitiva/>

*Sentirte motivado te permite mantener tu atención centrada en las actividades para el logro de los objetivos deseados.*

**El circuito de la dopamina, o también conocido como el circuito de la recompensa:** la dopamina es un neurotransmisor producido en el área tegmental, el cual es liberado en el núcleo accumbens localizado en el striatum. En el proceso se activa el sistema mesolímbico dopamínico, encargado de la anticipación de la recompensa y del aprendizaje, generándose un deseo de recibir la descarga de dopamina. Si a un niño le dices: "Mira esta paleta, huélela,

es la que más te va a gustar de todas las que has comido”, esto hará que él haga de inmediato la tarea para conseguir la experiencia placentera; así, la motivación deja de ser “terminar la tarea” y se convierte en “obtener la paleta”, lo cual seguramente provocará mayor descarga de dopamina y mayor sensación de placer. La motivación es así generada por el deseo del cerebro de recibir una descarga mayor de dopamina, al anticipar una recompensa mayor. Sin embargo, es fundamental ser cuidadosos cuando sustituimos una recompensa (la paleta) por otra (el deber de cumplir la tarea), ya que el cerebro asocia la descarga de dopamina con “la paleta”, y no con “el deber”, por lo que la adicción se puede volver hacia la paleta, y esto a la postre puede conllevar muchos malos hábitos con apego o adicción a los dulces, el azúcar, las harinas y otros productos dañinos.

El cerebro busca la liberación placentera de la dopamina al lograr los objetivos o al sentir que se están logrando, lo que provoca una mayor motivación. Mientras más importante sea para el cerebro la recompensa, más dopamina esperará liberar y disfrutar.

Todo lo anterior explica por qué las empresas, con su publicidad, buscan construir significados de que al comprar cierto refresco no sólo estás comprando un líquido azucarado y saborizado, sino que estás comprando una bebida para los triunfadores o para ser feliz, lo que provoca mayor deseo por este producto y por ende mayor motivación por obtenerlo.

**La amígdala:** aunque normalmente se la asocia con el miedo o con estímulos negativos, es también un área que participa en la motivación. Se infiere que en cada momento de definición y búsqueda de un objetivo existe el miedo a no lograrlo, lo cual predice la activación de la amígdala y permite creer que esta nos motiva aún más a lograr el objetivo y evitar el sufrimiento por fallar. El miedo se convierte así en un gran mecanismo que potencializa aún más la motivación, por ejemplo miedo a la vergüenza de no lograr algo, a perder el dinero por una inversión como emprendedor o a quedar mal frente a la audiencia al subirte al escenario.



Sentirte “salvado”, que “no perdiste”, que superaste el reto “sin quedar mal”, también son elementos de motivación, ya que el cerebro busca dejar de sentir miedo, por lo que quiere terminar bien la tarea. Y así como lo vimos con la dopamina, es importante ser cuidadosos de no motivar con el miedo, porque la hiperactivación de la amígdala o el estrés constante pueden afectar la salud severamente.

*No olvides que el miedo NO es tu enemigo, sino tu aliado.  
Dios te dio la capacidad de sentir miedo para que evites espacios,  
personas o actividades que puedan provocarte daño.*

Pero no debes vivir con miedo todo el tiempo, sino que debes reconocerlo, aceptarlo y aprender sus lecciones, para después dejarlo ir. En síntesis, el miedo es un impulsor de la motivación. El cerebro busca deshacerse del miedo y por ende busca triunfar rápido en la actividad deseada. Sin embargo, hay que ser cuidadosos al usar el miedo como motivador, puesto que a mediano y a largo plazo puede tener serias consecuencias en la conducta y en la salud.

El ser humano, como vemos, está totalmente programado y cableado para definir preferencias, escoger objetivos, anticipar el placer, escuchar y soltar el miedo, así como para hacer lo que sea necesario para lograr sus metas. Vivimos en un estado de motivación hacia algunos objetivos y desmotivación hacia otros objetivos, según nuestras preferencias y percepciones subjetivas. No hay día en que no definas un objetivo, no hay día en que no luches por un objetivo, no hay día en que no enfoques en algo tu motivación. Somos seres de motivación y así nos creó Dios. Celebremos esta capacidad y enfoquémosla en lo que sea más positivo y agregue valor para ti, para los demás y para el planeta.

En la película Troya, Aquiles dice algo inspirador: “Los dioses nos envidian porque somos mortales, porque cada instante nuestro podría ser el último. Todo es más hermoso para nosotros porque hay un final, nunca volverás a ser más hermosa de lo que eres ahora, nunca más volveremos a estar aquí...”.

## SECRETO 21

### **Emplea la motivación como fuente de imaginación y creatividad**

Sería difícil imaginar a grandes personajes creativos generando ideas mientras se encuentran desmotivados. Nos cuesta mucho pensar en Steve Jobs, Jeff Bezos, Bill Gates, Alba Edison, Disney, Ford, Brin, Zuckerberg, Spielberg, George Lucas, y tantos otros grandes creativos de la historia, e imaginarlos cansados, sin energías, sin ánimos, sin motivación, y al mismo tiempo generando grandes ideas para revolucionar sus industrias. Por supuesto, la motivación es un gran motor de la creatividad, sin motivación difícilmente hay creatividad.

La creatividad, esa gran capacidad humana, es la que nos permite generar nuevas ideas, diferentes, auténticas, nunca antes imaginadas. La creatividad es el preámbulo por excelencia de la innovación, de la evolución y de la transformación humana.

*En donde hay motivación habrá creatividad e ideas nuevas y poderosas. En donde hay desmotivación esto no será posible.*

Es increíble ver la gran creatividad de los prisioneros para sobrevivir, para hacer ejercicio, para entretenerse y hasta para escapar. Si no hubiera motivación (cuidar su propia vida, hacer los días más llevaderos) no serían tan creativos. Pero obviamente lo mismo sucede en las empresas, en las escuelas, en el deporte, en las ciencias, en cualquier territorio de la vida: habrá mayor creatividad si existe motivación, si se tienen las ganas de lograr un objetivo mayor.

La motivación es como un interruptor que activa nuestra mente, nuestra imaginación, nuestra memoria, nuestros procesos cognitivos y hasta nuestro tercer ojo, el espiritual, la inspiración divina, para fantasear, soñar despiertos y generar soluciones magníficas. Mozart y Beethoven buscando desarrollar las sinfonías más bellas jamás escritas,

Dalí y Picasso queriendo revolucionar la pintura aprovechando técnicas totalmente innovadoras, Hubble y Sagan con su deseo ferviente por escudriñar los sinfines del espacio, Zuckerberg o los fundadores de Twitter (Glass, Dorsey, Williams y Stone) transformando la manera como nos comunicamos por la web. Todos ellos han tenido detrás el empuje y la fuerza de la motivación, impulsándolos hacia beneficios conscientes o inconscientes, pero ahí ha estado esa gran fuerza.

*La motivación genera creatividad, la creatividad genera innovación, la innovación hace que aumente el valor agregado a favor a los demás, el valor agregado potencializa las ventas, y las ventas hacen posible el crecimiento.*

En diversos estudios, la neurociencia y la psicología han encontrado que la creatividad aumenta cuando existe motivación, cuando tú mismo defines tus propios objetivos y cuando no eres controlado por otros. (Amabile, 1983; Amabile, 1979; Koestner, Ryan, Bernieri y Holt, 1984; Amabile, Hennessey y Grossman, 1986).

Hoy se sabe, por diversos estudios, que la creatividad en los niños aumenta en gran medida cuando sienten que lo que están haciendo tiene un fin último u objetivo importante para ellos (la misma diversión suele serlo, de hecho).

Recuerdo bien que cuando yo estaba en secundaria nos daban clases de mecanografía, y yo estaba muy desmotivado para hacer las tareas porque decía: “Yo nunca voy a ser secretaria”. En aquella época mi padre y yo vimos un reportaje por televisión sobre las computadoras que comenzaban a salir y que serían el futuro de las empresas. Entonces mi papá me dijo: “Ándale hijo, para saber usar las computadoras tendrás que manejar bien la máquina de escribir, así que es hora de echarle ganas a la clase de mecanografía”. A partir de entonces fui el mejor en clase: ya había un fin que me motivaba fuertemente y además me gustaba escribir canciones o poesías como tareas de clase. Por supuesto, a mayor motivación mayor enfoque y creatividad.

En nuestras dinámicas en las escuelas en donde hicimos la investigación de *El Secreto de la Motivación*, descubrimos que la capacidad creativa y artística de los estudiantes aumentaba cuando los motivábamos a través de una exposición pública de sus trabajos, un concurso y unos premios sorpresa para los ganadores. Lo mismo lo hemos visto entre los ejecutivos de las empresas. En mis 14 años como consultor para la innovación, me ha quedado claro que cuando los directivos les piden a sus colaboradores que sean creativos, sin darles herramientas, dinámicas creativas o incentivos que los motiven, difícilmente se logran buenas ideas. Sin embargo, cuando los llevan a la playa o al campo, aplican actividades con legos u otras metodologías lúdicas, la creatividad se exponencializa. Sin duda, no son sólo las dinámicas, sino que en la playa y en la naturaleza el cerebro se despeja, se despreocupa y se oxigena.

*¿Quieres ser creativo y generar grandes ideas innovadoras?  
¡Entonces busca primero la motivación!*

Si quieres que tus hijos sean creativos e innovadores, y que te sorprendan, motívalos, o desarrolla en ellos poco a poco la capacidad de automotivarse internamente y verás lo creativos que resultan.

## **Secreto 22**

### **Identifica y vence a los enemigos de la motivación**

Como en todo, así como hay elementos que potencializan y exaltan una condición humana, existen también elementos que la minan o debilitan. Algunos de estos elementos los hemos mencionado anteriormente, pero haremos aquí un listado de ellos para que queden aún más claros y puedas trabajarlos de una manera más sistemática.

### **Emitir juicios**

Así como descubrimos que permitir, fomentar y celebrar la autenticidad es uno de los grandes secretos para promover la motivación en un ser humano, así encontramos que el juicio, ese lado negativo, oscuro, irracional, es por excelencia el arma de destrucción masiva de la motivación. Juzgar a otros es colocarlos en una posición de parálisis, de acusados, es dejarlos atolondrados por un momento sin que se puedan mover. Juzgar implica una comparación e implica hacer pensar a alguien que pierde en esa comparación, y normalmente la comparación nunca es justa, ya que se basa en elementos subjetivos y no objetivos.

El rol de juez es uno de los roles más duros que puedes jugar en tu vida, y un rol en el que nadie te ha puesto, sino que tú te lo has asignado. Jugar el rol de jueces de aquellos a quienes más queremos es un rol de mucho peso emocional, que nos hace cargar con emociones negativas por mucho tiempo y que nos distancia de estos. Cuando un maestro o maestra le lanza un juicio a algún alumno, puede llegar a ser muy duro y puede sembrar improntas o verdades en la mente inconsciente del alumno, las cuales se instalarán ahí de por vida.

Cuando el juicio lo lanza con coraje, con ira, será aún peor, porque no tendrá control sobre sus palabras y estas podrán herir mucho al niño, adolescente o joven. El juicio tiende a aislar a las

personas, no a integrarlas. Tiende a hacer que la persona se cierre y se desanime para aportar y compartir. El juicio desmotiva a la persona para abrirse a los demás, ser creativa, compartir ideas, trabajar en equipo y proponerse metas más altas. El juicio la lleva a aislarse, a cerrarse, a ocultar sus sentimientos y a definir metas más limitadas.

En los centros de trabajo, cuando varios colaboradores juzgan contantemente a una persona, esta deja de ser creativa, inhibe sus ideas, permanece aislada, no comparte información e incluso puede llegar a tomar represalias en contra de sus “jueces”. En muchas ocasiones esta “venganza” no ocurre en el corto plazo, puede ser más en el mediano plazo, cuando sus acusadores no la vean venir y más duro les podrá pegar. Y, como si no fueran ya suficientes todos estos aspectos negativos del juicio, aquí va otro más: el juicio se regresa como boomerang. Te explicaremos aquí claramente por qué. Cuando lanzas un juicio estableces un miedo, es decir, criticas en el otro justo aquello a lo que tú le tienes miedo. Como el Universo es tu gran aliado y quiere que vivas sin miedos, entonces aprovecha que estableciste un miedo para lanzarte un reto precisamente para que lo enfrentes y lo superes. Por ejemplo, si juzgas a una amiga por haberse divorciado, tu marido muy pronto te dará motivos para tenerte que divorciar de él, y entonces tendrás que vivir precisamente aquello que habías criticado. Si juzgas a tu hijo de descuidado por tirar un vaso de leche, a las pocas horas algo tirarás tú, y a ver qué haces al respecto.

## **Tener una gran incertidumbre frente a la recompensa**

Otro enemigo natural de la motivación es no tener la plena seguridad de que obtendrás la recompensa al terminar todos los pasos necesarios para llegar a la meta. Si no estás seguro de obtener la recompensa prometida, seguramente dudarás de invertir tantos recursos (tiempo, esfuerzo, dinero, emociones) en alguna actividad. Esto sucede todo el tiempo en los hogares, en las escuelas, en los centros de trabajo y hasta en ámbitos gubernamentales y políticos. El papá le ofrece al hijo

llevarlo a un concierto de su artista favorito si se gradúa con buenas calificaciones en primaria. Sin embargo, si en varias ocasiones previas su papá le prometió recompensas similares, y aunque el niño logró las metas convenidas con el papá, este último no le cumplió lo prometido, entonces ahora el niño no tendrá la seguridad de que su padre cumplirá y no estará tan motivado. Si el jefe les ha prometido a sus colaboradores un bono por ciertas metas de ventas, pero en ocasiones anteriores no les ha cumplido, la motivación de los colaboradores no será la más alta.

La incertidumbre, por otro lado, también se presenta cuando la persona percibe que quien le ofrece una recompensa no tiene las posibilidades de cumplir lo prometido, aunque quisiera con todas sus fuerzas. Por ejemplo, un político local que le ofrece a los ciudadanos ciertos beneficios para la ciudad, cuando en realidad las finanzas locales están en muy mal estado y el gobierno central no tiene como prioridad aquello que este político local ofrece. O cuando el jefe te ofrece un viaje si alcanzas tus metas, cuando bien sabes que las políticas corporativas lo impiden.

*No creer en la persona o institución que te ofrece la recompensa, o saber que no están en capacidad de entregarte la recompensa una vez que hayas cumplido con la meta establecida, son condiciones que generan una gran desmotivación.*

Lo contrario se puede aplicar para movilizar el poder de la motivación: tener la seguridad de que si logras la meta convenida recibirás la recompensa. Este es un gran aliciente de la motivación que los buenos líderes saben emplear. Para convencer y motivar a los demás es importante darles pruebas claras de que cuando otros han llevado a cabo ciertas actividades, han conseguido determinada meta y obtenido junto con ella ciertos beneficios muy valorados por ellos. Presentar pruebas a tus audiencias de otros que han triunfado y han sido celebrados por sus triunfos es fundamental para convencer y motivar

a otros. Es muy difícil tratar de motivar a otros sin pruebas claras de que otros han logrado conseguir ciertas metas y sus consiguientes beneficios. Los empresarios ponen de ejemplo y citan como prueba a otras empresas para motivar a sus colaboradores a innovar. Políticos ponen de ejemplo a otros países para convencer a sus electores de aceptar el camino que ellos les proponen. Los maestros ponen de ejemplo ante sus estudiantes el caso de otros que fueron alumnos destacados y ahora están triunfando en ciertos territorios de la vida profesional.

## **No visualizar claramente la meta y los beneficios**

Para que alguien esté motivado tiene que tener gran claridad sobre la meta y los beneficios correspondientes. Si no alcanzas a ver hacia dónde vas, en qué estás metiendo tantos recursos, y qué obtendrás al final, no habrá una real motivación. Por ejemplo, muchas personas no le ven los beneficios al hecho de dejar de fumar, o a dejar de tomar, y aunque se estén haciendo mucho daño, no creen que eso sea cierto, así que no entienden para qué dejar el alcohol o el cigarro. Otros no perciben claramente la meta y los beneficios de una vida espiritual. Consideran que es algo a lo que no vale la pena dedicarle mucho tiempo y esfuerzo si no le ven beneficios concretos. Muchos piensan erróneamente que no hay nada después de la muerte, se sienten invencibles y cómodos como están, tan sólo interesados en el plano material, así que no están motivados para practicar nada que tenga que ver con su espiritualidad. Si un niño no ve claramente la meta de estudiar y sus beneficios, o de trabajar en equipo o simplemente de ir a la escuela, y no alcanza a percibir los beneficios tangibles que obtendrá de esto, entonces estará desmotivado en todo lo que tenga que ver con su educación. Por supuesto, el error ha sido de sus padres, y después de la escuela, al no lograr presentarle claramente las metas y los beneficios.

La inversión de recursos tan limitados como el tiempo, el esfuerzo, las emociones y el dinero, tiene que tener un destino muy



claro asociado a beneficios muy claros. De lo contrario la persona no movilizará a su favor estos recursos y se estancará fácilmente.

Muchas personas, después de cierta edad, comienzan a descuidar su alimentación, dejan de hacer ejercicio, tienden a una vida más sedentaria y relajada, e incluso olvidan arreglarse para salir a la calle. Estas personas han dejado de tener metas y percibir los beneficios de alimentarse sanamente y de mantenerse en buen estado corporal y estético.

Una de las grandes claves de los motivadores y líderes es que logran presentar claramente las ventajas de hacer algo a sus audiencias, no sólo los beneficios colectivos, sino los beneficios individuales: “El país tendrá desarrollo económico, tú tendrás mejor sueldo y tu familia vivirá mejor”. Los mercadólogos y publicistas se esfuerzan todo el tiempo por lograr presentarle a los consumidores y clientes, de una manera clara, los beneficios funcionales y simbólicos de los productos y servicios que anuncian para que estos se motiven a gastar su dinero en estos y hasta cambien de hábitos. Sin embargo, muchos fallan y al no presentar en su mensaje los beneficios, claramente estipulados, el cliente prefiere mantenerse con la misma marca de siempre.

## **No discernir los plazos para las metas y las recompensas**

Al ser humano le gustan las metas y beneficios a corto plazo y, a lo sumo, a mediano plazo, pero no tanto a largo plazo. Por eso los sistemas más exitosos de recompensas, puntos o lealtad, son los que te abonan dinero en una tarjeta que puedes gastar de inmediato en algo más. Cada vez menos personas soportan el ahorrar puntos o millas durante 3 o 4 años hasta obtener este tipo de recompensas.

En el pasado, las personas duraban 20 y 30 años en el mismo trabajo. Hoy los adultos jóvenes duran 2 o 3 años y, si no ven clara una promoción en el cortísimo plazo, se mueven a otro trabajo. Algunos apenas entran a un trabajo y ya están enviando hojas de vida buscando lo que será su próximo trabajo. Anteriormente los inversionistas

desarrollaban estrategias para obtener buenas rentabilidades a los 5-10 años, pero hoy los brokers están sobre las ganancias a los días, o a los meses cuando mucho. No es tarea sencilla convencer a un niño, adolescente o joven que invierta todos sus recursos en ciertas actividades que no le son placenteras, como poner atención en una larga jornada de clases, o sacrificar su deporte o juego favorito por estudiar durante varios días. Es por esto que hay que presentarle claramente las metas y beneficios de corto plazo, no aquellas concernientes a lo que ocurrirá cuando sea grande. Aunque la gran meta llegue en el largo plazo, siempre hay posibilidades de presentarle a alguien ‘minimetas’ o pequeños logros en el camino que le permitan reforzar su motivación y mantenerse enfocado y activo para el logro de la gran meta.

Al ser humano lo mueven metas y recompensas, pero mientras menor sea su plazo más probable será la motivación que despierten. Para muchos el discurso de ayudar al prójimo conlleva ir por metas y recompensas a muy largo plazo y por ello prefieren no hacerlo, de una manera egoísta, y enfocarse en ellos más que en los demás, pues sólo piensan en el disfrute de beneficios a corto plazo.

Si algo mueve al ego del ser humano son sus beneficios a corto plazo, en lugar de los beneficios a largo plazo a través de actividades altruistas. Por ello, para lograr que alguien sea bueno, que aplique sus virtudes, y que esté al servicio de los demás, se le tiene que convencer que las recompensas son vivir en amor y alegría el día de hoy, y no alcanzar la felicidad en el largo plazo.

El famoso estudio de Walter Mischel, *The Marshmallow Test*, pone en evidencia esta realidad. El 70% de los niños participantes en el estudio no resistieron la tentación de obtener el beneficio de corto plazo (comerse los bombones, galletas o chocolates) que tenían frente a ellos, para obtener la recompensa de mediano plazo (recibir como regalo el doble de estos dulces), aún no siendo tan larga la espera.

El estudio se extendió durante varias décadas y el seguimiento a los niños (y luego jóvenes y adultos) que participaron en él demostró que hay una estrecha relación entre la capacidad de controlar los impulsos, en la niñez, y la capacidad de aplicar

la voluntad para el logro de las metas como adultos. Aquellos que triunfaron en las pruebas, siendo niños, fueron luego los adultos que más se destacaron en su vida personal y profesional.

## **Engañarse con una errónea percepción de incapacidad**

Ya sea para planear, para obtener herramientas concretas para alcanzar la meta o para ejecutar las tareas necesarias. Este es otro enemigo poderoso de la motivación, la autopercepción de incapacidad frente a algo o frente a todo, o alrededor de ciertas actividades o en torno al logro de ciertas metas. Y por ello, una gran hazaña de los motivadores, líderes, grandes maestros y grandes padres es precisamente ayudarle a los demás a cambiar esa autopercepción de “no puedo” por la de “sí puedo”, para que la motivación encuentre cabida en estas personas.

Obviamente nadie se sentirá motivado para conseguir metas prácticamente inalcanzables, como volar con su propio cuerpo, o bucear a grandes profundidades sin ayuda de equipo especializado. En forma similar para muchos correr una maratón les resulta imposible, o graduarse en una gran universidad, bajar 10 kilos de peso, dejar de fumar o ser grandes emprendedores.

*La motivación necesita un terreno fértil para crecer y mantenerse: ese terreno es una mente que considera que “sí puede” lograr algo.*

Algo muy importante en la labor de cambiar la mente de alguien del “no puedo” al “sí puedo”, es entender en qué parte del proceso esa persona cree que no puede. ¿Será que cree que no tendrá tiempo para entrenar una hora diaria para la maratón? ¿O que sus rodillas no soportarán la carrera? ¿O que no logrará dejar ciertos alimentos que debería dejar para mantenerse en forma? ¿O que no tendrá los recursos para viajar al destino en donde será la carrera? Saber qué es lo que le hace pensar “no puedo” es vital en un proceso de motivación. Una vez que descubres lo que impulsa a una persona a tener ese pensamiento limitante, que tal vez vive muy en el inconsciente, el enfoque tiene que centrarse en ese

terreno. Es importante entender que muy en el fondo de nuestra mente inconsciente se esconden razones poderosas para pensar “no puedo”. Razones que tal vez surgieron desde cuando éramos muy pequeños, o en nuestra temprana adolescencia, quizá porque un maestro te dijo que nunca serías capaz de algo, o tus propios papás, o tus amigos, y estos mensajes se quedaron grabados en tu memoria de largo plazo sin que incluso tú mismo estés al tanto de ello.

*La mente es muy poderosa: si en ella vive una creencia de que no eres capaz de lograr algo, esta creencia siempre te limitará. Por eso, en un proceso para motivar a alguien a lograr una meta, es importante conocer las verdades que viven en su mente sobre sí mismo.*

En ciertas ocasiones, la percepción del “no puedo” proviene de sentir o creer que no se contará con los aliados necesarios en el camino. Para muchas actividades y retos se requieren maestros, coaches, guías, compañeros que hagan equipo contigo.

Imaginemos lo que significa que un niño tenga el sueño de ser un gran jugador de básquetbol pero que sus compañeros de escuela no quieran invitarlo a jugar con ellos, que el coach de la escuela le diga que por no ser tan alto él no desea entrenarlo, o bien que su papá le diga que él no tiene tiempo para llevarlo por las tardes a los entrenamientos al club deportivo. Por supuesto que esto lo desmotivará mucho.

Los niños y adolescentes son unas esponjas y se graban todo en la memoria de largo plazo, así que cada recuerdo poderoso emocionalmente estará presente en el futuro manifestándose desde su mente inconsciente.

Pues bien, y por más curioso que parezca, frases como: “no cuentas con mi apoyo”, “yo no te voy a apoyar en este capricho tuyo”, “no quiero jugar contigo”, “no te voy a entrenar porque creo que no podrás hacerlo bien”, se le grabarán al niño y adolescente muy profundamente y cada vez que, en su vida futura, quiera emprender un reto, estas improntas se le manifestarán y podrán sabotear su proceso y su motivación.

## No vencer las tentaciones en el camino

En el camino para el logro de nuestros objetivos y metas siempre encontraremos tentaciones, las cuales nos podrán desenfocar y hacer perder el rumbo. Ahí está el padre de familia, feliz con su hogar, pero se le presenta la oportunidad de ver en privado a una mujer muy hermosa, aquella con la que desde adolescente quiso estar, y pum, después de unas copas de vino, cae en la tentación. Hoy creemos que las tentaciones son pruebas que la vida te pone para que reflexiones qué tan preparado y motivado estás para seguir haciendo lo que haces o para estar en donde estás.

Ahí está un joven recién graduado, feliz en un trabajo en el que está haciendo aquello que le apasiona. Aparece alguien y le ofrece un trabajo que no le atrae pero en el que le van a pagar el doble. Los jóvenes con fuerza de voluntad, con una motivación muy clara por hacer lo que les apasiona y no por el dinero, dejarán pasar esta tentación disfrazada de oportunidad. Pero quienes no tengan la fuerza de voluntad y crean que los beneficios del dinero son más importantes que hacer lo que les apasiona, pues caerán y desenfocarán su camino.

*Siempre habrá tentaciones en el camino y sus aparentes beneficios brillarán ante ti. Si tu motivación por conseguir el objetivo original no es tan alta, cederás a estas tentaciones.*

Por eso es importante ser conscientes de lo que queremos, por qué lo queremos, y enfocar toda nuestra atención en ello, para no desviarnos del camino. Ser capaz de vencer las tentaciones implica ser conscientes si la motivación está disminuyendo y, o actuar en seguida para aumentar la motivación y mantenerse enfocado, o bien hacer un alto en el camino y revisar lo que realmente se desea. Siempre es posible cambiar de dirección y buscar nuevos objetivos, lo importante es ser conscientes de ello. No tiene nada de malo preferir estar nuevamente soltero a casado, en un trabajo y no en otro, decidirse por ser basquetbolista o tenista, lo importante es que esto parta de una motivación poderosa y de un plan consciente y claro.

## Caer en una mala alimentación

Otro enemigo muy evidente de la motivación es una alimentación deficiente. Muchas personas creen que se están alimentando bien o que están alimentando bien a sus hijos por el simple hecho de llenar sus estómagos, pero esto es totalmente incorrecto. Una cosa es llenarnos el estómago y otra muy diferente es nutrirnos. Una mala nutrición no sólo provoca debilitamiento y mal desarrollo fisiológico, sino una gran desmotivación. Cuando el cuerpo no tiene los minerales, vitaminas, carbohidratos y la glucosa adecuada no puede operar correctamente, y por ende no puede planear, pensar, soñar en grande y ejecutar las acciones necesarias para lograr sus metas.

Cierto día, durante una conferencia en una universidad de mucho prestigio, uno de los maestros me dijo que sus alumnos estaban muy mal nutridos y que se dormían en su clase de 3 a 4 pm. Lo invité a la cafetería de esa universidad a revisar el menú que les servían a los estudiantes y pudimos constatar que esa institución educativa no promovía en absoluto la buena alimentación de los jóvenes: había excesos en el consumo de grasas y aceites, calorías, azúcares (de las malas) y hasta demasiada sal, y en cambio brillaban por su ausencia los alimentos frescos y verdes que tuvieran vitaminas y minerales para los alumnos. Y esto mismo sucede en muchas casas y oficinas: las alacenas caseras y las cafeterías corporativas, en su mayoría no alimentan bien a los comensales. Por supuesto, no todo es sólo su responsabilidad, los comensales mismos muchas veces no exigen mejor nutrición o se resisten a cambiar sus hábitos alimenticios.

Hoy todo el mundo sabe qué es bueno para su cuerpo y para su cerebro pues toda la información está en Internet. Pero abundan actitudes debilitadoras como flojera, falta de voluntad, ingenuidad y desidia, lo que impide que haya una nutrición adecuada para familias e hijos, estudiantes y colaboradores. Aunque hoy existan regulaciones y leyes que prohíban ciertos alimentos en las escuelas, en muchos casos no se cumplen: les siguen dando comida rápida, productos de pan con exceso de azúcar, saborizantes, colorantes y conservadores que, en

exceso, dañan la salud de las personas, máxime en el caso de los niños, propiciando la desmotivación y el desenfoco ante objetivos positivos.

Una persona mal nutrida no podrá estar motivada ni enfocada. Hoy todos sabemos qué es lo adecuado para nosotros y para nuestros hijos, pero la comodidad, la falta de fuerza de voluntad, la desidia y las malas costumbres impiden que desarrollemos una mejor actitud, cambiemos y nos nutramos mejor.

Según explica el escritor y psicólogo americano Roy Bauminster en su libro *Will Power* (Fuerza de Voluntad), incluir una dosis apropiada de glucosa en la alimentación es fundamental para que la persona tenga fuerza física y emocional. Pero un exceso de esta lleva a la persona al letargo y a la falta de dinamismo.

## **Ser víctima de la costumbre**

Si cada vez que haces algo obtienes exactamente lo mismo, eventualmente esta recompensa y los beneficios asociados a ella ya no serán poderosos para tu cerebro, no generarán la misma dopamina y adrenalina, por lo que tu cerebro buscará nuevas recompensas. Esto es muy claro con los atletas de alto rendimiento, quienes siempre van por más kilómetros, mayores alturas por escalar o nuevos récords por vencer. Lo vemos con los inversionistas, quienes van por nuevos riesgos y por apuestas más grandes. Lo vemos con los ejecutivos, quienes después de dos o tres años con el mismo sueldo, los mismos premios y los mismos retos salen a buscar nuevas oportunidades.

Por ello, una de las grandes claves para retener el talento y mantener motivados a tus colaboradores es plantearles nuevos retos, nuevas actividades y nuevas recompensas. De lo contrario la costumbre se apoderará de ellos, entrarán en un estado de comodidad y sucederán dos cosas: a) los que buscan la comodidad se estancarán ahí bajo estándares de mediocridad, b) los que buscan estar motivados y quieren nuevos retos se irán a otro espacio laboral.

Con los niños, adolescentes y jóvenes funciona incluso más evidente este principio. Si un maestro da hoy una clase empleando ciertos recursos ingeniosos y mañana lo hace de la misma forma, y pasado mañana y tres días después también, los estudiantes se aburrirán y ya no estarán motivados con esta forma de aprender. Cuando el método es nuevo hay una gran motivación, la sorpresa, la creatividad, el misterio de lo que sigue, el descubrir si puedo o no, si otros lo harán bien o no, pero eventualmente el método se vuelve costumbre y la motivación comienza a disminuir.

La costumbre es un gran enemigo de la motivación, ya que las recompensas, incentivos y beneficios repetitivos dejan de tener un efecto poderoso en la mente de la audiencia. Una clase de deporte que siempre es igual se vuelve aburrida. Un papá que siempre le ofrece el mismo juguete de recompensa a su hijo por sacar buenas calificaciones, eventualmente dejará de motivarlo. Un esposo que siempre invita a su esposa al cine los mismos días y a la misma hora, y le compra el combo de palomitas, hot dog y refresco, deja de ser un esposo creativo, atento y amoroso bajo la mirada de su mujer. Para mantener la motivación debes ser creativo con los métodos de planear, enseñar, retar y recompensar.

*Confío plenamente en que con el kit de herramientas presentado a lo largo de este libro, tendrás muchos recursos para mantener una motivación en niveles realmente altos y estarás en capacidad de influir muy poderosamente en otras personas, para que también ellas sean agentes motivadores en sus familias y entornos. ¡Buen Provecho!*