

EL PODER

DE LAS AFIRMACIONES...

PARA LOGRAR

TODO LO QUE DESEA

INTRODUCCIÓN

Por favor, no deje que el término "afirmaciones" le asuste. No se desanime o se deje intimidar. El procedimiento es fácil de llevar y no requiere una habilidad especial.

¿Sabe usted leer y escribir? Si está leyendo este libro la respuesta es, evidentemente, Si. ¿Sabe contar hasta tres? Si aprobó primero en la escuela, apuesto a que sabe. Bien, entonces usted tiene todas las habilidades que se requieren para utilizar el poder de afirmación.

Creo que puedo afirmar, sin temor a equivocarme, que a usted le gustaría vivir sin el estrés que da el dinero, sin preocupaciones financieras. Afirmo esto, principalmente porque usted ha comprado este libro. Si estoy en lo cierto, lo que tiene que hacer está claro. Se debe embarcar usted en una carrera de implantación de imágenes. Su tarea es plantar imágenes específicas de riqueza y prosperidad en la fértil tierra de su subconsciente.

Todo lo que debe hacer es implantar las imágenes que le convengan; su subconsciente hará el resto. No se preocupe, nada podrá con el tremendo poder de su subconsciente. No hay tarea comparable a esta. Cualquier cosa que necesite hacer, déla por hecha. Su éxito está asegurado.

El mítico roble está, en esencia, en la pequeña bellota. Su éxito futuro está, en esencia, dentro de su subconsciente.

Felicidades. Desde este momento, usted tomará el control de las imágenes que lleguen a su subconsciente. A partir de hoy, su vida será diferente a lo que hasta ahora ha sido, en el tema financiero y en cualquier otro que se le pueda ocurrir. Su éxito es tan cierto como el hecho de que estoy escribiendo esto en este preciso instante.

El implantar imágenes de su propia elección en su subconsciente es la forma de actuación más poderosa y efectiva que puede afrontar. ¿Cómo hacer esto? ¿Qué procedimiento seguir para implantar esas imágenes? ¿Cómo llegar a su subconsciente?

Estas son preguntas muy interesantes. Seguro que le está picando la curiosidad. Yo he estado prometiendo contarle los detalles, y cumpliré mi promesa en esta obra que acabo de publicar.

Prepárese porque ha llegado el momento de conocer, con lujo de detalle, como implantar imágenes en su subconsciente usando el Poder de la Afirmaciones...

Haga una Lista de sus Deseos

Ahora, me gustaría que hiciera un ejercicio de escritura muy simple. Coja lápiz y papel, y prepárese para escribir. ¿Está ya preparado?

Voy a formularle una sencilla pregunta. En un trozo de papel que esté en blanco o en el espacio que dejaré después de la pregunta, escriba lo primero que se le viene a la mente como respuesta.

La pregunta es:

¿Qué desea Usted?

Si mucho no me equivoco, el espacio todavía estará en blanco y usted ha seguido leyendo sin escribir nada. ¿Tengo razón?

¿Qué pensamientos vinieron a su mente cuando leyó la pregunta? La pregunta es fácil de entender; no contiene más que tres palabras. La mayoría de la gente, cuando lee la pregunta, siente como una corriente de ideas llega a su mente, una ráfaga de preguntas sin orden alguno. En la confusión, les resulta difícil formular una respuesta coherente. Finalmente, se rinden y siguen leyendo sin contestar.

Esta falta de claridad es precisamente el problema. Normalmente no sabemos lo que queremos. No tenemos una imagen clara y específica de nuestros deseos. Esta falta de certeza es, de lejos, la principal razón de que la mayoría de la gente no sea feliz o no tenga éxito. Estudios nos muestran que sólo dos de cada mil personas tienen claro lo que quieren.

LA MAYORÍA DE NOSOTROS VA POR LA VIDA SIN SABER LO QUE QUIERE, PERO LO QUE SÍ SABEMOS ES QUE, SEA LO QUE SEA... NO LO TENEMOS.

En ningún caso debemos confundir el estar insatisfecho con saber lo que queremos. La mayoría de la gente está insatisfecha con sus vidas.

No hay nada de especial en ello. Sin embargo, son muy pocos los que tienen la más mínima idea de lo que quieren.

Supongamos que un hombre decide coger un avión para irse de vacaciones. Se

dirige al aeropuerto, y mantiene la siguiente conversación con el vendedor de los billetes.

"Hola, quisiera sacar un billete."

"De acuerdo. ¿Adónde quiere ir?"

"Bueno, no estoy muy seguro."

"¿Quiere sacar un billete y no sabe hacia dónde?"

"Sí, creo que así es."

"Bueno, lo siento pero no puedo ayudarle si no sabe a dónde quiere ir."

"OH, la verdad es que, no me importa, lo que quiero es ir a un sitio donde pueda pasarlo bien." "Lo siento, señor. Tiene que decirme dónde quiere ir. Si me lo dice, yo le daré el billete para que vaya a ese lugar. De lo contrario, no podré ayudarle. Me gustaría, pero no puedo."

Esta ridícula conversación es la clase de diálogo que la mayoría de la gente mantiene con su subconsciente. Sus mentes están ansiosas de ayudarles, pero no pueden. Si supieran lo que quieren, sus subconscientes lo conseguirían, pero sin tener pistas no pueden hacer nada. Un filósofo dijo una vez, que pensamientos confusos, crean vidas confusas. A usted no le gustaría caer en todo esto, ¿verdad? Si es así, su estado de confusión debe desaparecer ya, ahora mismo.

El primer paso para conseguir lo que uno quiere, es saber qué quiere.

Quizás le gustaría estar en este instante en otro sitio distinto al que ocupa ahora.

Quizás le gustaría hacer algo distinto a lo que normalmente hace.

Quizás desearía tener más cosas de las que actualmente posee. Esos sentimientos son generales y ambiguos, carecen de claridad y precisión. Esos pensamientos no son como las imágenes específicas. Para obtener resultados, debe saber exactamente dónde quiere estar, qué quiere hacer y qué cosas quiere tener. Sólo si tiene detalles, podrá formar imágenes de lo que quiere.

Suponga que se le aparece un genio y le dice, "Te voy a conceder todos tus deseos. Haz una lista." ¿Qué le pediría? ¿Cómo haría esa lista de deseos? ¿Sabría?

Una vez alguien me dijo, "Añoro algo. Lo deseo con todo mi corazón. El único problema es que no sé lo que es." ¿Alguna vez se ha sentido así? Si su respuesta es sí, no está solo. Es usted uno de los muchos millones que no tienen ni idea de lo que quieren. Pues yo le puedo decir: ya es bastante. Ya es hora de hacer algo. Es hora de decidir qué es lo que quiere.

Defina lo que Desea

Le voy a formular la misma pregunta de nuevo. Pero esta vez, debe intentar contestarla de veras.

¿Qué desea Usted?

No se preocupe de sí es posible o no para usted conseguir esas cosas. Lo único de lo que debe preocuparse es de decir qué desea. Una vez, usted sepa lo que quiere, le enseñaré cómo conseguirlo. Recuerde que su subconsciente no responde a ambigüedades. Debe ser específico.

Prepare lápiz o bolígrafo. Si prefiere no escribir en el libro, coja otro papel para hacer los siguientes ejercicios.

Va a hacer dos listas. La primera contendrá las cosas que a usted más le urge tener. En la segunda incluirá sus máximos deseos. Empiece. Y esta vez, ¡hágalo!

En la página siguiente hay más espacios en blanco. En la columna de la izquierda, escriba lo que le viene a la mente cuando piensa en sus problemas económicos más inmediatos. Debe tener en cuenta su situación económica actual, la de hoy mismo.

Anote cada problema de forma breve pero específica. Por ejemplo, no escriba "deudas". Anote las deudas que le agobien en este preciso momento. Primero rellene la columna de la izquierda. No tiene que rellenar todos los espacios; si sólo le vienen a la cabeza algunas cosas, no importa.

Cuando crea que ha apuntado sus problemas más importantes, empiece con la columna de la derecha. Anote lo que crea que podría ser una buena solución a cada uno de los problemas de la lista de la izquierda. Puede que esto le lleve algún tiempo. Puede que tenga que tomar algunas decisiones como si es necesario reparar tal o cual objeto, si debiese sustituirlo por otro nuevo, etc.

Cuando haga esta lista sólo busque solución a sus problemas económicos inmediatos. Las soluciones de esta lista le llevarán a una situación financiera más o menos estable, lo suficiente como para "ir tirando".

Le daré algunos ejemplos. No los copie ni los utilice como suyos.

PROBLEMAS

Puesta apunto del coche

POSIBLES SOLUCIONES

puesta apunto realizada

“El Poder de las Afirmaciones, para lograr Todo lo que Desea...”

Factura del dentista	factura liquidada
Silla rota	silla nueva comprada
Secador averiado	secador reparado
Zapatos del niño rotos	zapatos nuevos comprados

Ahora, hágalo usted mismo. Haga la lista de sus problemas económicos más inmediatos y otra con las posibles soluciones a esos problemas. Sepa que al escribir esto en el papel, está usted dando el primer paso hacia las soluciones tangibles en su vida real. Vamos, ¡haga su lista!

PROBLEMAS

POSIBLES SOLUCIONES

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Ya tiene hecha su primera lista. Ha anclado sus necesidades financieras más inmediatas y las posibles soluciones a ellas. Los datos de esta lista son el primer paso para establecer lo que usted quiere.

Seguidamente, se va a divertir de lo lindo. En la siguiente lista puede ir a por todas. Esta vez, haga una lista de todo aquello que viene a su mente cuando piensa en las cosas que desea tener. No una lista de lo que necesita, sino de lo que desea.

Pueden ser cosas que en el momento actual son casi imposibles de conseguir para usted. Póngale imaginación y piense cómo le gustaría que fuera su vida en realidad. No sea tímido. No se ponga límites. Anote extravagancias. Si desea algo, apúntelo.

Sea tan específico como le sea posible. No escriba cosas como, "mucho dinero". Anote, "5 millones al año". No escriba, "un buen trabajo". Escriba, "un puesto como técnico de laboratorio". No escriba, "Unas vacaciones divertidas". Ponga, "un viaje de un mes por toda Europa". No escriba, "un buen coche". Anote, "un BMW 840 nuevo". No escriba, "prestigio", escriba, "presidente de la comunidad". Anote las ideas en el orden en que le vayan viniendo. Aquí tiene algunos ejemplos:

DESEOS:

Una casa de 120 millones, con adornos en madera y chimenea
BMW 840 rojo nuevo

“El Poder de las Afirmaciones, para lograr Todo lo que Desea...”

Equipo de música Pioneer de 500.000 Ptas.
Saldo bancario de unos 50 millones de pesetas
Viaje de un mes por toda Europa
Ingresos anuales de 10 millones de pesetas
Estar en contacto con mis amigos Julián y Ana
Yate de 24 pies, equipado
Master en sicología por UCEA

Ahora, le toca a usted. Haga una lista con sus deseos. Incluya cualquier cosa que le venga a la mente, sea o no razonable. Y, por supuesto, diviértase.

DESEOS:

Ahora ya tiene dos listas. Si unimos sus **POSIBLES SOLUCIONES** y sus **DESEOS**, tendremos una descripción de lo que usted añora. El paso siguiente es prestarle a esos elementos una mayor atención.

¿Esta Seguro de su Deseo?

Ahora deberá examinar cada elemento de ambas listas. El propósito aquí, es reducir el número total de elementos mediante la eliminación de aquellos que no cumplen los siguientes criterios. Evalúe cada elemento de acuerdo con estas cinco consideraciones:

(1) ¿Realmente lo desea?

No introduzca en la lista un elemento sólo porque piense que a la mayoría de la gente le gustaría tenerlo. No lo incluya porque recuerde haberlo deseado anteriormente. No lo incluya Porque suene impactante. ¿Verdaderamente lo quiere? Sus posibilidades de obtener el elemento no deberían depender de las anteriores condiciones; lo único importante aquí es si, sinceramente lo desea.

Debe tener un deseo ardiente por ese elemento, no un interés pasajero. Debe quererlo tanto que casi no pueda vivir sin él. Cuando piense en ese elemento, debe sentir una respuesta emocional. Si no, elimínelo. Su lista final debería contener sólo los elementos que usted desee con verdadera fuerza.

No le importe eliminar muchos o incluso la mayoría de los elementos de su lista como resultado de esta consideración. Sea fuerte. Elimine todos los elementos que tengan poca consistencia. Cuando se encuentre con un elemento que verdaderamente desee, lo reconocerá.

(2) ¿Es posible de realizar?

La única consideración en este punto es que el elemento sea humanamente posible de conseguir. No se preocupe de sí a su modo de ver es viable en este momento.

Ningún elemento es imposible de ser alcanzado si alguna vez alguien en el pasado lo ha conseguido alcanzar. Por ejemplo, es imposible nadar desde aquí a Hawai, pero es bastante posible hacer un viaje a Hawai en su nuevo yate.

(3) ¿Causará perjuicio a alguien?

No se preocupe de la posibilidad de que sus vecinos vayan a sentir celos. Este no es el tipo de "perjuicio" al que nos referimos aquí. Nos referimos a verdaderos daños, físicos o mentales, hacia otra persona. ¡Por ejemplo, causaría un daño

verdadero si usted deseara reducir la cabeza a su suegra!.

(4) ¿Se contradice con algún otro elemento de su lista?

El cumplimiento de un elemento excluye al de otro? ¿Se da el caso de que dos elementos de su lista emitan energía en direcciones opuestas? Por ejemplo, si usted quisiera ser un jockey y, al mismo tiempo quisiera ganar el campeonato mundial de boxeo de los pesos pesados, debería eliminar uno de estos elementos de su lista. La aparición de elementos confrontados no es común, pero importante de puntualizar.

(5) ¿Es suficiente?

Esta consideración es delicada. La idea esencial es; no se limite a sí mismo. La mayoría de la gente va por la vida con una actitud cautelosa y limitadora hacia todo. Esto es un error, porque su constante prudencia los hace retroceder. La valentía, no la cautela, es la cualidad que se exige en este punto.

Tenga cuidado con sus condicionamientos negativos. Supongamos que usted desea tener unos ingresos de cinco millones de pesetas al año. Sin embargo, hace unos momentos. Cuando escribió la cifra, la cautela le pudo. En vez de escribir cinco millones, anotó dos millones.

¡Cámbielo! Escriba lo que de verdad quiere, si es algo posible (como se definió en la segunda de estas cinco consideraciones). No se ponga limitaciones. Aunque esto le pueda parecer difícil, debe abandonar las limitaciones con las que ha convivido hasta hoy en su vida. Se debe forzar a sí mismo a pensar a lo grande.

BAJAS ASPIRACIONES ↔ ABURRIMIENTO
GRANDES ASPIRACIONES ↔ DIVERSIÓN

Intentemos un experimento. En el espacio de debajo, anote sus ingresos anuales en el momento actual:

Ahora, en el espacio libre, escriba la cantidad anual que desearía ganar:

Compare las dos cifras. ¿Es la cantidad que desea algún que otro millón mayor que la que actualmente gana? ¿Sinceramente, estaría satisfecho si ganara esa mínima cantidad de más? Como regla general, sus ingresos ideales deberían ser, como mínimo, el doble de los actuales.

“El Poder de las Afirmaciones, para lograr Todo lo que Desea...”

Si la segunda cifra de las dos anteriores no es al menos el doble de la primera, sus aspiraciones quizás estén siendo demasiado bajas. Si este es su caso, tache la cantidad ahora mismo y escriba una cantidad de la que pueda sentirse orgulloso.

Tenga grandes aspiraciones. Aquí no hay lugar para los débiles de espíritu. Si un elemento parece inalcanzable, mucho mejor. Anote lo que quiera, sea lo que sea. Sea atrevido.

¿Qué Desea Usted?

En el espacio de debajo, escriba todos los elementos de las dos listas anteriores que hayan pasado el escrutinio de las cinco consideraciones.

¿QUE DESEA USTED?

¡Ya ha adelantado algo! Ya ha contestado a la pregunta: ¿qué desea usted? Su respuesta es específica, y ha quedado escrita. Ya está listo para convertir cada uno de sus deseos en una afirmación.

SELECCIONE EL LENGUAJE...

Una afirmación es una frase que realiza una declaración específica sobre usted como si ésta fuera ya cierta. Una afirmación se crea con el propósito de implantar la imagen expresada en el subconsciente. Aquí tiene un ejemplo de una afirmación: "Yo, Juan, tengo un nuevo BMW 840 rojo."

Para llegar a ser efectiva, una afirmación debe ser:

- (1) Específica
- (2) Positiva

Ambas cualidades son esenciales. En primer lugar, una afirmación tiene que ser específica. El contenido de una afirmación debe ser expresado con el suficiente detalle como para poder ser fácilmente visualizada. Cuando cree una afirmación, piense en cada uno de los posibles aspectos positivos del elemento en particular. Incluya cualquier detalle que le parezca relevante y anótelos.

Supongamos que usted quiere conseguir vivienda nueva. No escriba, "una nueva casa". Algunos aspectos a considerar son, la situación (qué ciudad, en que parte de la ciudad), el tipo de vivienda (chalet, piso), el número de habitaciones (dormitorios, cuartos de baño), el diseño general, el tipo de mobiliario, el color, la chimenea, el jardín y demás detalle. Revise cuidadosamente todos los datos que le puedan ayudar a visualizar la vivienda al detalle. Tiene que tener una imagen clara del lugar, tiene que sentirlo.

Para escribir una buena afirmación. Investigue y analice. Decida sobre elementos específicos. No escriba, "mucho dinero". Defina la cantidad. Anote, "50 millones de pesetas."

Si quiere un nuevo equipo de música, pero no tiene claro cuál, busque. Estudie cuanto haga falla. Visite un almacén de equipos de música y documéntese. Hable con vendedores y oiga distintas demostraciones. No escriba, "equipo de música." Escriba, "un equipo de música Pioneer de 500000 pesetas." Asegúrese de que cada afirmación que haga sea lo suficientemente específica como para que pueda ver el elemento en su mente.

Además de ser específica, una afirmación debe ser positiva. Escribir una afirmación positiva no es tan sencillo como pueda parecer. A veces, una afirmación parece ser Positiva pero no lo es.

Su subconsciente absorbe todo con total literalidad. Siempre cree lo que usted le dice el significado estricto de sus palabras. Puede que lo que le diga no sea lo que realmente pretendía expresar. Por esta razón, el uso apropiado del lenguaje es esencial.

Una afirmación debe ser formulada como, si el hecho del que hable fuera algo ya llevado a cabo. Este requisito es de vital importancia. El uso de las palabras le puede resultar difícil en principio, pero se acostumbrará.

Demos por hecho que desea tener un equipo Pioneer de 500000 pesetas. Su afirmación debería ser algo como, "Yo, Juan, tengo un nuevo equipo de música Pioneer de 500000 Ptas."

Nunca escriba, "Yo, Juan, quiero un nuevo equipo de música Pioneer de 500000 pías." Su subconsciente oirá esto y pensará que si lo quiere, es porque todavía no lo tiene. Así, la imagen que se implantará en su subconsciente será:
"Yo, Juan, no tengo aún un equipo de música Pioneer de 500000 Ptas."

Observe que el resultado de esta afirmación acaba siendo negativo. De momento, la idea se planta en su subconsciente, con el significado justamente opuesto a lo que usted pretendía expresar. Gran parte de su pensamiento se centra principalmente en lo que no tiene. Sus afirmaciones no deben reforzar estos pensamientos.

Por el mismo razonamiento, nunca escriba, "Yo, Juan, ojalá tuviera un equipo de música Pioneer de 500000 pías." o "Yo, Juan, necesito un equipo de música Pioneer de 500000 Ptas." Esas afirmaciones son negativas. El mensaje que toma su mente es que usted no tiene el equipo de música que quiere.

Tampoco escriba, "Yo, Juan, voy a tener un equipo de música Pioneer de 500000 Ptas." Esta afirmación le puede confundir porque, realmente, parece positiva." Sin embargo, su subconsciente pensará que si lo va a tener, todavía no lo tiene. De este modo, su imagen no conseguirá nada positivo. La imagen que se ha implantado es la de usted sin tener aún el equipo de música.

Una gran cantidad de gente ha probado durante las últimas décadas varios tipos de afirmaciones. Hay claras evidencias que concluyen que toda afirmación hecha desde un punto de vista negativo, acaba siendo ineficaz. El único tipo de afirmación que realmente funciona es en la que el elemento se describe como si usted ya lo tuviera en el momento presente.

Haga sus afirmaciones como esta: "Yo, Juan, tengo un nuevo equipo de música Pioneer de 500000 Ptas." Su subconsciente oye esta declaración, y en ese momento la imagen de usted siendo el propietario del equipo de música es la que se implanta. Si hace sus afirmaciones de este modo, le darán resultado.

Nunca use lenguaje negativo a la hora de hacer afirmaciones. Evite palabras tales como, "no", "nunca", etc. Una afirmación debe describir algo que usted quiere atraer, no algo que desee eliminar. No escriba, "Yo, Juan, no tengo un dolor de espalda.", Sino "Yo, Juan, he curado mi dolor de espalda.", O bien, "Yo, Juan, tengo una espalda sana que nunca me duele." Expresar siempre sus afirmaciones desde un punto de vista positivo.

De alguna manera, usted tiene que "engañar" a su subconsciente y hacerle creer que el pensamiento expresado es cierto. Esto es fácil de hacer si usa el lenguaje apropiado. Su subconsciente responde a la claridad y la energía, no a los pensamientos ilusionados. Esta es la razón de que esos dos requisitos -específico y positivo- sean esenciales.

Incluya siempre su nombre en las afirmaciones. Si su nombre es compuesto, incluya el que usa en su vida normal.

Le recomiendo que nunca emplee el pronombre "nosotros" como sujeto de la afirmación. Por ejemplo, no escriba, "Nosotros, Juan y María, tenemos una hija sana." Su subconsciente centra su energía en su realidad individual de forma mucho más efectiva que en realidades colectivas. Escriba, "Yo, Juan, tengo una hija sana con mi esposa, María."

Hay gente que piensa que el uso del "nosotros" no es negativo, pero muchos oídos lo consideran ineficaz. Le recomiendo que vaya a lo seguro y emplee sólo su persona como sujeto de las afirmaciones.

Las afirmaciones tienen que tener la extensión que usted prefiera; lo importante

es que usted este conforme con dicha extensión. Sin embargo, tenga presente que va a escribirlas en repetidas ocasiones. En este caso, quizás prefiera que sean cortas.

Como regla general, haga sus afirmaciones tan breves como pueda, pero sin sacrificar la claridad en ningún momento. Por ejemplo, en vez de escribir, “Yo, Juan, estoy quedando con María Sánchez.”, Le servirá si sólo escribe, “Yo, Juan, estoy quedando con Maria.”, Debido a que usted ya sabe a quién se refiere y, automáticamente, visualizará a esa persona cuando escriba la afirmación. La extensión es sólo una cuestión de preferencias, y probablemente usted las prefiera cortas.

Seguidamente, le muestro una lista de afirmaciones correctamente formuladas:

Yo, Juan, tengo una Kawasaki 600 en mi cochera.

Yo, Juan, vivo en una casa de 125 millones en las afueras de la ciudad.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

Yo, Juan, tengo un saldo bancario de 50 millones.

Yo, Juan, tengo un nuevo equipo de música Pioneer de 500000 Ptas.

Yo, Juan, gano 10 millones al año.

Yo, Juan, he pagado a mi dentista, el Doctor González una factura de 50.000 Ptas.

Yo, Juan, me siento saludable y enérgico todo el tiempo.

No copie estos ejemplos ni los utilice como suyos. Sus afirmaciones deben ser diferentes. Cree sus propias afirmaciones basadas en sus deseos Particulares.

En algunos libros, e incluso en ciertos seminarios se les ofrecen afirmaciones genéricas y recomiendan su uso. Si usted quiere, puede utilizarlas, pero tales afirmaciones nunca serán tan eficaces como aquellas que usted cree por sí mismo. Tener algunos ejemplos será útil, pero sólo como apoyo o sugerencia. Teniendo siempre en mente esta recomendación, he incluido algunos ejemplos de afirmaciones al final del libro.

El Apéndice A contiene una pequeña lista de afirmaciones generales. Sin embargo, le aviso: nunca tome afirmaciones de esa lista y las use como si fueran suyas. Esta lista es simplemente una referencia que le puede dar algunas ideas. Si alguna de ellas coincide en su totalidad con una suya y quiere usada, cambie al menos el lenguaje, la forma de expresarla.

Lo más seguro es emplear únicamente afirmaciones de su propia cosecha. Estas funcionarán mucho mejor que las que tome de otros. Ninguna afirmación genérica, por muy buena que sea será tan eficaz como una suya propia. Sus afirmaciones son únicas. Usted es totalmente diferente de cualquier otro ser humano que jamás haya existido en el planeta. Sus pensamientos y deseos interiores son un reflejo de usted mismo y nadie más. Usted no es una persona genérica.

Use las Afirmaciones

Ahora, usted ya sabe cómo debe crear sus propias afirmaciones. Escriba todas sus afirmaciones según el modelo

Yo, (su nombre), (la afirmación)

De nuevo, compruebe que todas sus afirmaciones son (1) específicas y (2) positivas. Tómese su tiempo y anótela cuidadosamente.

El número de afirmaciones varía según la persona. La mayoría de la gente, después de este proceso de formulación acaba teniendo entre tres y diez afirmaciones. Una buena cantidad sería más o menos, cinco. Mucha gente sólo reúne una o dos también es válido. Si tiene usted más de diez, le sugeriría que redujera la cantidad, eliminando las que considere de menos importancia.

No tema al modificar sus afirmaciones en cualquier momento y por cualquier razón. Sus metas pueden cambiar. De vez en cuando le pueden ir surgiendo nuevos intereses. Hay cosas que ahora son muy importantes para usted y poco después no serlo en tal medida. Si le apetece hacer cambios en sus afirmaciones, hágalos.

En cualquier momento, puede usted decidir centrarse en las afirmaciones que considere más importantes y dejar un poco de lado las que lo sean menos. Más tarde, cuando algunas de sus afirmaciones se hayan convertido en manifestaciones reales, tiene dos posibilidades: eliminarlas o renovarlas subiendo el listón de sus metas.

Si, después de todo el proceso, alguna de sus afirmaciones no le convence, renuévela o bien, anúlela. Nunca dude en renovar o eliminar una afirmación. No hay nada malo en cambiar de opinión. El cambio es señal de que se tiene una conciencia evolutiva.

Alguna gente, después de sólo unos meses, ha descartado cada una de sus afirmaciones originales, y las ha cambiado por otras completamente nuevas. No vacile a la hora de hacer esos cambios, si verdaderamente los cree convenientes. Son sus afirmaciones. Usted puede hacer con ellas lo que le apetezca.

Si esta es la primera vez que utiliza el método de las afirmaciones, no se sorprenda si ve la necesidad de hacer algunos cambios tan sólo después de unos días. Con sólo diez, días de trabajo con su subconsciente, su mentalidad cambia. Actúe de acuerdo con estos cambios. Revise sus afirmaciones si siente la

necesidad de hacerlo. Asegúrese de que hace lo que le conviene en ese preciso instante, no lo que le convenía la semana anterior.

Le recomiendo que reformule sus afirmaciones de un modo regular. Puede hacerlo una vez al mes, o incluso, una vez al año. Entre los tres y seis meses desde el comienzo, el método comienza a funcionar de forma óptima. A la hora de reformular, utilice el mismo método que al Principio.

Comience borrando; formule sus dos listas (sus soluciones inmediatas y los deseos máximos); evalúe los elementos de esas lista de acuerdo con los cinco criterios y mantenga sólo aquellos que pasen el escrutinio.

Escriba esos elementos que le han quedado con el modelo de las afirmaciones. Cuando haga esta revisión, algunas de sus afirmaciones previas permanecerán sin cambios y otras cambiarán, pero ligeramente. Sin embargo, a menudo, le irán surgiendo algunas nuevas e irá eliminando otras que ya no le hacen falta.

Bien, ya tiene su primera lista de afirmaciones. Sólo por curiosidad, guarde esta lista y cuando pase un año vuelva a leerla. La considerará interesante e incluso fascinante, un año después. Mucha gente cumple todas sus afirmaciones en el primer año.

Usted acaba de dar el primer paso hacia el éxito. Al formular sus afirmaciones, ya ha comenzado a arreglar su estado financiero; ya no tendrá que seguir esperando a que algún día se solucione por sí mismo. ¡Se acabó su vida de estancamiento y fracaso! A partir de hoy usted ira hacia delante...

Cuente Tres

Ahora que tiene hecha su lista de afirmaciones, le diré cómo implantar esas imágenes en su subconsciente. Siga estos tres pasos cada día.

PRIMERO:

Inmediatamente después de levantarse cada mañana, lea en voz alta sus afirmaciones y visualícelas. Coja su hoja de afirmaciones y lea todas sus afirmaciones desde la primera a la última. Léalas con claridad. Pronuncie cada palabra lentamente, vocalizando. Oiga su propia voz.

Haga esto justo después de levantarse, cuando su mente todavía se encuentra en un estado impresionable. Si tarda mucho, su conciencia despertará totalmente y su mente será menos receptiva. Cuanto más espere, menos eficaz será este ejercicio. Hágalo antes de que pasen quince minutos después de levantarse.

Cuando entona sus afirmaciones en voz alta su subconsciente le está oyendo. Esto hace que las imágenes penetren profundamente. Su voz, no importa cómo sea ésta, le es familiar a su subconsciente. Cuando su subconsciente oye a su voz afirmando algo, la cree. Con sólo mover los músculos de su boca está usted haciendo penetrar a las ideas en el subconsciente. No le importe hablar en voz alta.

Si vive usted sólo, no habrá problemas a la hora de hacerlo. Ponga su lista de afirmaciones al lado de su cama y, justo al levantarse, cójala y léala en voz bien alta. Si no vive solo, quizás no quiera que los demás le oigan. En ese caso, necesita privacidad.

Puede que quiera leer sus afirmaciones donde nadie lo pueda oír, como, por ejemplo, en el servicio, con la puerta cerrada. Le daré un consejo: puede disimular el sonido de su voz poniendo la radio o la televisión en la habitación en que se encuentren el/los posibles oyentes.

Sí no hay manera de pronunciar sus afirmaciones en voz alta sin ser oído, hágalo en voz baja. Al menos, mueva sus labios vocalizando cada palabra. El movimiento de sus labios, mandíbula y lengua -es decir, la pronunciación oral de las palabras- dirigirá la energía hacia su subconsciente. Hacerlo en voz alta es mejor, pero si no puede hacerlo así, haga lo que pueda.

Después de leer cada una de las afirmaciones, deténgase unos momentos y visualice la imagen de lo que acaba de decir. Hágase una ilustración clara de algo que sea relevante para su afirmación. Algunos llaman a esta técnica visualización creativa. La visualización creativa mueve la energía que surge de sus deseos y la

añade a sus imágenes. Esto hace que esas imágenes se "inscriban" en la parte "oculta" de su mente.

La visualización creativa proporciona el poder de convertirse en realidad potencial a sus imágenes.

Visualizar es algo más que simplemente imaginar. Visualizar es construir una imagen completa y detallada en el ojo de su mente. Cuando usted realiza una visualización creativa, puede "ver" el objeto como si estuviera físicamente presente.

Para utilizar la visualización creativa, seleccione una imagen que se corresponda con su afirmación. Cierre sus *ojos*, tome aire y relájese durante un momento. Deje su mente en blanco. Dirija tranquilamente, su conciencia hacia la imagen, deje que su mente la observe. Vea la imagen como si estuviera proyectada en una pantalla de cine. Véala y disfrute con ella.

Supongamos que tiene usted una afirmación sobre el pago de una deuda atrasada. Una posible visualización sería una factura con un gran sello que dijera, "PAGADO". Podría también imaginar una conversación con su acreedor bromeando sobre la deuda que hace tiempo tuvo usted con él.

Supongamos que quiere conseguir un coche nuevo. Sienta sus manos sobre el volante. Imagine cómo se desliza la palanca de cambios. Mire por el espejo retrovisor. Imagínese lavando el coche una tarde de verano.

Si tiene una afirmación sobre una casa nueva, visualice la casa con todo detalle. Vea el jardín y a sus vecinos. Imagínese cortando el césped y podando los rosales.

Véase recorriendo la casa, habitación por habitación. Véase haciendo una fiesta de inauguración con todos sus amigos.

La cantidad de imágenes que puede usted crear es infinita. Cada vez que pronuncie una afirmación, la visualización puede ser distinta. La técnica de la visualización creativa le ofrece una buena oportunidad para divertirse inventando las imágenes que prefiera.

En resumen, la primera actividad a realizar diariamente es la lectura y visualización de sus actuales afirmaciones. Hágalo justo al despertar cada mañana. Si tiene una lista de unas cinco afirmaciones, tardará aproximadamente entre uno y tres minutos.

SEGUNDO:

Una vez al día escriba una de sus afirmaciones repetidas veces. Lo puede hacer cuando quiera por la mañana, por la tarde o por la noche- siempre que disponga de lápiz, papel y unos minutos.

Alguna gente me ha preguntado si puede hacer este procedimiento durante la misma sesión de la lectura diaria. La respuesta es positiva, si disponen de tiempo. Mucha gente prefiere hacerlo en ese mismo momento.

Escoja una de sus afirmaciones. Puede elegir la que más le atraiga en ese momento, en la que tenga más empeño, o simplemente una que últimamente hubiera dejado algo retrasada. Puede repetir durante varios días o elegir una distinta cada día. Cuando haya elegido, escríbala una y otra vez. Debe escribirla un mínimo de diez veces. Si lo hace veinte veces, mucho mejor.

Cuantas más veces escriba una afirmación, más pronto verá los resultados. Tampoco sea exagerado. Nunca escriba hasta quedar harto. Cincuenta veces, por ejemplo, probablemente sean demasiadas.

Si escribe su afirmación entre, diez y veinte veces al día, estará en la cifra correcta para conseguir buenos resultados. De cualquier modo, sea flexible. Puede cambiar la cantidad según el día. Esta cantidad no tiene por qué ser una regla inquebrantable.

Una pregunta que me suelen hacer bastante es, "¿Tengo que escribir mis afirmaciones a mano o puedo hacerlo con el ordenador?". Yo recomiendo que se haga a mano. Mi opinión personal es que el ordenador es una maravillosa herramienta en muchos casos, pero no para escribir las afirmaciones. El viejo método del lápiz y el papel es el mejor. Al ir escribiendo con su propia mano, el mensaje va pasando a la mente de forma automática.

No obstante, hay gente que consigue resultados de la otra forma. Durante los últimos años, he oído testimonios de gente que lo hace con su ordenador. Aparentemente, para la gente que está acostumbrada a ello e incluso se siente a gusto frente a un teclado, puede funcionar. Si lo prefiere, inténtelo con un procesador de textos. Sin embargo, para la mayoría de la gente, funciona mejor el escribir a mano.

Aquí tiene tres consejos que le ayudarán a conseguir introducir lo que va escribiendo en su mente. Siga estas sugerencias cuando esté escribiendo las afirmaciones:

(1) Utilice una hoja lisa y sin arrugas, e intente hacer líneas rectas y paralelas. Esto mejorará su sentido del orden y la precisión.

(2) Escriba con buena letra. Aunque nadie más que usted vaya a leer lo que está escribiendo, al hacerlo así, mejorará su claridad de pensamiento.

(3) Reduzca ligeramente el tamaño de su letra. Esto mejorará su concentración.

De vez en cuando, también será conveniente que escriba cada afirmación en primera, segunda y tercera persona, en orden rotativo. Por ejemplo:

Yo, Juan, tengo un nuevo BMW 840 rojo.

Tú, Juan, tienes un nuevo BMW 840 rojo.

Él, Juan, tiene un nuevo BMW 840 rojo.

Yo, Juan, tengo un nuevo BMW 840 rojo.

Escribir las afirmaciones en segunda y tercera, persona puede ser eficaz, ya que muchos de sus condicionamientos negativos provienen de parte de otros de esa forma. Sea cual sea el pronombre que use, no olvide incluir su nombre en la afirmación.

Una sesión normal de escritura debería llevarle entre dos y diez minutos, dependiendo de su rapidez y del número de veces que escribe la afirmación. La mayoría de la gente completa este procedimiento en cinco minutos o menos.

TERCERO:

Lea sus afirmaciones en voz alta, fuerte y clara, e "intente visualizar cada una de ellas. Esto lo debería hacer antes de irse a la cama. Es un procedimiento idéntico al de la mañana.

Intente hacerlo justo antes de quedarse dormido. Por lo demás, el procedimiento es idéntico al primero. Si, duerme solo, no tendrá problemas para leer en voz alta. Si lo hace acompañado, quizás prefiera llevar a cabo el ejercicio en un sitio privado, antes de irse a la cama. Los detalles los dejo a su elección.

Esto es todo hasta ahora. Sólo tiene que leer sus afirmaciones al levantarse y al acostarse, y escribir una de ellas repetidas veces, en cualquier momento del día. Haga esas tres cosas cada día y estará en el camino hacia el éxito.

Este procedimiento requiere menos de diez minutos diarios. Es fácil y divertido. Si sabe usted contar hasta tres, podrá llevarlo a cabo. Desea lo que desee en esta vida, si sigue las instrucciones exactamente como he ido explicando, lo conseguirá.

Hágalo Una y Otra Vez...

La repetición es esencial para la técnica de las afirmaciones. Todo lo que usted repita, sea verdadero o falso, su subconsciente lo creará. Ralph Waldo Emerson dijo, ***"Un hombre es el reflejo de lo que piensa a todas horas."*** Cuando uno repite una idea con frecuencia, su subconsciente acepta esa idea como si fuera un hecho y comienza la tarea de convertirla en realidad. En psicología esto se llama Ley de Impresión Mental Predominante.

Si durante toda su vida, usted se dice a sí mismo que no puede ahorrar dinero, implantará esa imagen negativa en su subconsciente, haga lo que haga, no será capaz de ahorrar. Planes de ahorro, diferentes estrategias y fórmulas que a otros les funcionan, a usted le fallan. Su problema viene por la constante repetición de un pensamiento negativo.

La solución es repetir el pensamiento opuesto, para intentar contrarrestarlo. Diga, "Yo, Juan, ahorro con facilidad." Si lo repite lo suficiente, su subconsciente acabará creyéndole. Su propia imagen como alguien ahorrador sustituirá a la antigua de aquel que casi no podía llegar a fin de mes. De este modo, su subconsciente no tiene otra alternativa que la de ofrecerle las condiciones necesarias para que haga de su nueva imagen una realidad.

Debe usted repetir sus afirmaciones una y otra vez, cientos de veces. Si todo transcurre con normalidad, no importa lo que haga, comenzará a acumular dinero. Una vez que en su subconsciente se ha implantado la imagen del éxito, todo empezará a ponerse a su favor.

Usted ya tiene suficientes imágenes negativas almacenadas. Están ahí, y ahí estarán hasta que sus imágenes positivas las sustituyan. A no ser que deliberadamente cultive nuevas imágenes, continuará como hasta ahora.

NO ACTÚE Y NADA CAMBIARÁ.

Repetir sus afirmaciones es lo mejor que puede hacer. Lo que se repite entra en su subconsciente de la mejor forma posible. Cuando usted tiene un pensamiento, es como si lanzara una pelota a rodar. Si sólo tiene ese pensamiento una vez, la pelota se parará inmediatamente.

Nada llegará a materializarse con un solo pensamiento porque la energía activada habrá sido insuficiente. Sin embargo, si repite un mismo pensamiento de forma regular, la pelota continuará rodando y cobrará fuerza. Los resultados en su vida real llegarán mucho antes.

¿Qué cree usted que ocurriría si hiciera una afirmación una sola vez y no volviera a repetida nunca más? ¿Cree que daría resultado? Repita una misma afirmación numerosas veces y su subconsciente le proporcionará resultados sobrecogedores. Mediante la repetición, la imagen quedará convenientemente implantada.

**LA REPETICIÓN DE UNA AFIRMACIÓN ES EL MODO MÁS EFICAZ
CONOCIDO PARA CONSEGUIR INTRODUCIR UNA IMAGEN A NIVEL DEL
SUBCONSCIENTE**

La primera vez que usted pronuncia una afirmación, en su mente consciente salta una alarma. Su mente racional sabe que lo que usted está diciendo no es verdad, y le informa adecuadamente. Si pronuncia la afirmación una sola vez, la parte consciente de su mente actúa, y se acaba el asunto.

En este caso, esa parte consciente de su mente tiene el control. Pero, si se repite la afirmación, usted tendrá el control. Así, la imagen se escabulle de su mente consciente y se introduce en su subconsciente. La repetición deja sin argumentos a su mente consciente.

Puede ver como se produce un diálogo interior escribiendo repetidas veces durante un tiempo una de sus afirmaciones y escuchando cuidadosamente sus silenciosas respuestas mentales. Ese diálogo probablemente sea algo parecido a lo que sigue:

AFIRMACIÓN

RESPUESTA MENTAL

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

¡Venga hombre!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

¡No seas ridículo!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

¿A quien quieres engañar?

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

¡Tonterías! ¡Vaya cuento!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

¡Déjate de fantasías!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

¿Ves ese cubo de basura? ¡Eso es lo que

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

Tienes

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

Esta basura no funcionará.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Me siento ridículo haciendo esto.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. No conseguiré nada. Esto no puede ser

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Verdad.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡Seguro que no vale para nada!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡Que idiota hay que ser... para tragarse

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡Esta tontería!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡Vaya imbecilidad!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡Qué tonto soy!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡Hacer esto es una estupidez!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Bueno, por lo menos no me hará daño

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. No me lo pensaré más...

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Sea como sea, con esto conseguiré un

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Coche

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡Qué locura! ¡Esto es de locos!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Pero no está tan mal

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Al fin de cuenta me sirve de consuelo...

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Supongo que no estará tan mal.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Es verdaderamente divertido.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Ojalá pudiera creerme todo esto.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Seguro que estaría bien sí...

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡Un flamante 840i

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. “Techo solar” tapicería de cuero...

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡Venga tío! ¡Qué tontería!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Tengo tantas posibilidades...

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ...de conseguir un BMW nuevo...

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ...como de...

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Pero, estaría bien.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Se lo enseñaría a Julián...

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Se quedaría alucinado.

“El Poder de las Afirmaciones, para lograr Todo lo que Desea...”

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Todavía no es posible.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Pero quizás algún día

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. “Humm” ¿porque no?

Poco a poco, sus respuestas mentales se van suavizando. El cambio es lento, y puede que necesite, de algún tiempo para darse cuenta. No obstante, extrañamente sé ira situando a favor de la afirmación. Sus diálogos interiores van cambiando gradualmente.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Cueste o que cueste...

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. No puedo esperar más.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Seguro que tiene que ser increíble.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡Casi lo puedo ver!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Lo conseguiré.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Sé que lo haré.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Interior rojo y negro...

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Vamos bonito...

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡No tardaré en tenerte!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ¡Voy a por ti, preciosidad!

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

Sea persistente. Con el tiempo, sus respuestas mentales pasarán a la parte positiva, especialmente si su meta se va acercando. Cuando por fin consiga esa meta, ¡cuidado! Su actitud será imparable. En ese momento, deberá eliminar de su lista la afirmación.

¿Cuánto se tarda en ver los resultados? No mucho. En treinta días o quizás menos, debería empezar a observar que algo está pasando. Cuando llegue ese momento, se sentirá mucho más optimista sobre las predicciones de éxito.

Mediante la repetición, su subconsciente llegará a creer lo que usted diga. Que sea verdadero o falso es irrelevante. Incluso si lo que usted diga es falso en un principio, cuando su mente altere la realidad, ise convertirá en verdadero! Si usted repite una mentira absoluta muchas, muchas veces, ocurrirán dos cosas:

Primero, su mente aceptará esa mentira como algo totalmente verdadero, y segundo, la realidad cambiará tanto, que lo que una vez fue falso, se convertirá

en verdadero.

Con el tiempo, su afirmación dejará de ser falsa, y será totalmente verdadera.

Aunque la repetición es importante, no escriba sus afirmaciones hasta el punto de quedar exhausto. No se lleve horas repitiendo. Un maratón que desgaste su energía será contraproducente. Lo único que debe hacer es seguir un programa moderado, aunque consistente, tal y como hasta ahora he ido sugiriendo.

Comprométase al 100%

Haga sus afirmaciones todos los días. Esto es obligatorio. No cabe discusión. No empiece a saltarse días y piense que no se va a notar. Su subconsciente se percatará.

Aunque le resulte difícil hacerlas algún día, hágalas como sea. Perderse un solo día le puede acarrear consecuencias; Perderse más de un día hará que el método fracase. No hay lugar para el descuido. No se salte ni un solo día; el efecto negativo puede ser muy grande.

Un esfuerzo parcial no tendrá valor. Si pretende llevar a cabo este plan a medias, más vale que lo olvide en este preciso instante. No desperdicie su tiempo.

Se debe comprometer con el método al cien por cien. Decida hacerlo, y cumpla cada día. Hágase un juramento solemne a sí mismo de que va a prestarle una atención máxima.

La combinación de lectura y escritura (es decir, enfocado hacia movimientos corporales), bien aplicadas y de forma diaria, implantarán en su mente las imágenes que necesite de un modo eficaz. Siga el método con constancia, y no le fallará.

He diseñado una tabla de control para usted. Es la misma tabla que yo mismo utilicé. Tómese la libertad de alargarla y reproducirla para su uso propio. Esta tabla le ayudará a ceñirse a unos horarios y seguir el programa. También le ayudará a no olvidarse de ninguno de los tres pasos diariamente. Guarde su tabla en un sitio fácilmente accesible y, que esté a la vista. Clávela con una tachuela a la pared, póngala cerca de su cama, o en cualquier sitio donde la vea. Tenga un lápiz o bolígrafo cerca de la tabla.

A la hora de utilizar la tabla, vaya marcando cada casilla que vaya cumpliendo. En la segunda columna, puede incluir una anotación indicando la afirmación que ha escrito ese día y cuantas veces la ha escrito. El objetivo es marcar las tres columnas de cada día, todos los días del mes.

El espacio en el pie de página está reservado para comentarios generales del mes. Ancle cualquier resultado que vaya experimentando, incluyendo las mejoras y eventos positivos que hayan dado ese mes.

También puede incluir un comentario con sus impresiones personales sobre el progreso de cada mes. Si necesita más espacio, escriba detrás.

Por favor, imprima su Tabla de acción personal y úsela con un total compromiso...

“El Poder de las Afirmaciones, para lograr Todo lo que Desea...”

marcadas? Si es así, felicítese. Si no, dése una buena reprimenda. Si hay una cantidad apreciable de casillas en blanco, no debe desmoralizarse y abandonar.

Propóngase hacer lo mejor el mes siguiente. Si de verdad no pudo cumplir el programa estrictamente, no se torture. Hágalo lo mejor que pueda cada mes y no se preocupe. Pero recuerde, con una sola vez que falle, los resultados se resentirán. Por esta razón, un compromiso total es esencial.

Vaya guardando sus tablas mensuales. Sus propios comentarios le podrán servir con posterioridad. Además, si guarda las tablas, irá teniendo un resumen de lo que ha ido ocurriendo en su vida.

Fortalecer las Afirmaciones

Seguidamente le muestro tres formas de utilizar sus afirmaciones. Aunque no es necesario obligatoriamente llevar a cabo esas técnicas, pueden ser entretenidas y ayudarle en su propósito. Puede realizar las tres o ninguna, ocasionalmente o nunca, si así lo prefiere. Usted decide si quiere añadirlas y cuándo añadirlas a su programa.

- (1) Póngase delante de un espejo mientras pronuncia sus afirmaciones. Mírese fijamente a los ojos y pronúncielas claramente. Esta energía enfoca y dirige la energía generada por sus imágenes al subconsciente.
- (2) Grabe sus afirmaciones en una cinta de cassette y reproduzcalas. (Un cassette auto reversible sería ideal) Primero repita sus afirmaciones las veces que haga falta hasta llenar la cinta. Luego, rebobine la cinta y óigala. Póngaselas en el coche en el camino al trabajo. También en el walkman mientras hace jogging. Óigalas en casa, tumbado en la cama. Si se duerme mientras las está oyendo, el poder de autosugestión continúa durante su sueño. Mucha gente encuentra esta técnica eficaz, a la vez que relajante.
- (3) Escriba unas pocas afirmaciones en fichas y llévelas durante todo el día. Cada vez que se sienta estresado o molesto, saque una de las fichas y léala unas cuantas veces. Esta técnica sirve a dos propósitos: refuerza la afirmación, e inmediatamente le deja calmado y centrado.

Una vez conocí a una mujer que estaba enfadada y molesta casi todo el tiempo. Le echaba la culpa a su trabajo. Su jefe era un hombre irrazonable, que no le pasaba una. El estrés que sentía no cesaba ni al llegar a casa por la noche.

No descansaba por las noches, e incluso entonces se sentía enfadada. Su relación con su hijo menor empezó a deteriorarse.

Todo se le estaba derrumbando. Sentía que su vida se le iba por un sumidero. Un día, empezó a llevar una afirmación en una ficha, a cada sitio que iba. Cuando en el trabajo tenía un momento de tensión, se metía en el servicio; cogía la ficha y se repetía una y otra vez la afirmación. Esa afirmación no tenía ninguna relación con el trabajo; se refería a una pieza de anticuario (un mueble) que deseaba tener.

Cuando la mujer hacía esto, se sentía mejor. Conseguía dibujar una sonrisa en su

rostro, por muy ridícula que le pareciera esta técnica. Unos meses más tarde, se encontraba relajada y contenta. Al leer la afirmación pudo recuperar la confianza en sí misma. Cuando volvía a la oficina, se le veía un verdadero aire de auto confianza. Sus compañeros observaron el cambio claramente.

En unas semanas, su perspectiva de la vida había cambiado. Para entonces ya había dejado de sentirse irritada fuera del trabajo; ahora los problemas se quedaban en la oficina. Disfrutaba de cada momento que estaba en casa, y los problemas con su hijo desaparecieron. Todo esto, asómbrese, lo consiguió utilizando una afirmación que ni siquiera tenía ninguna relación con el problema específico.

Ahora, poco después de un año, esta mujer tiene un negocio propio que, por cierto, no va nada mal; su hijo y ella se llevan a las mil maravillas; y su casa está llena de muebles de anticuario.

PERMANEZCA EN SILENCIO...

Le recomiendo que no le diga a nadie el contenido de sus afirmaciones. Este consejo le puede parecer demasiado duro, pero le aseguro que tiene su porqué.

La razón de este silencio no es crear misterio o suspenso. La única razón es que así todo funcionará mejor. No es obligatorio mantener silencio - puede compartir su plan con su esposa o con todo el mundo si quiere - pero aquellos que han guardado silencio, han conseguido un número mayor de éxitos.

Mi consejo es que no le diga a nadie el contenido de su nuevo programa, ni siquiera que tiene un nuevo programa. El silencio es especialmente importante al principio. Su actitud al comienzo es especialmente vulnerable, al no haber empezado a ver los resultados que luego llegarán.

La mayoría de la gente, cuando oye hablar de nuestro programa, hace algún comentario crítico. Su intención es buena; lo único, es que no saben el efecto negativo que están causando. No es que sea gente maliciosa. Con casi toda seguridad, estarán intentando ayudarlo sinceramente. Quizás sólo estén hablando por hablar. Pero uno de esos comentarios negativos puede afectarle y bajar su motivación. Por ejemplo:

«Suenan como uno de esos comecocos que hablan de positividad y demás»

«No parece muy lógico»

«Me parece demasiado extraño... pero, tú verás»

«Humm, ¿de verdad que está haciendo eso?»

«Mi tía intentó una vez seguir un método de estos y no le funcionó. »(Quizá sea demasiado para tu "vida")

Incluso comentarios tan inocentes como estos, pueden tener efectos devastadores en su entusiasmo. Son comentarios usuales, pero terribles. Cuando uno empieza con este método, aún no está convencido de que vaya a funcionar. Quizás sólo esté Probando para ver qué pasa. Un comentario indocumentado es lo peor que en ese momento puede uno oír.

Sea cual sea el nivel de determinación inicial que usted tenga, él más ligero atisbo de negatividad le puede afectar haciéndole dudar, y enviarle deseos de abandonar, Créame la mayoría de la gente que tiene buenas intenciones hará algún comentario crítico cuando se entere de lo que usted está haciendo.

Otra buena razón para mantener el silencio es que el secreto le hará conservar su poder de Pensamiento creativo. Decírselo a otros desgastará esta energía. Sufrirá una pérdida psíquica de energía al informar a otros de los cambios que usted espera.

Tal anunciamiento atraerá la atención hacia lo que está haciendo y le creará una presión que le será perjudicial. Sí lo dice antes de obtener resultados; sus amigos le preguntarán cuánto tiempo ha de esperar. Esos son comentarios que no podrá evitar. No se lo comunique ni siquiera a gente que usted considere receptiva y comprensiva.

"Sé cauto y precavido" el silencio nunca te traicionará"

John Boyle O'Reilly

Necesitará una buena dosis de ingenio para mantener su plan en secreto ante su familia y allegados. (Quizás incluso deba esconder este libro, al menos durante un tiempo). Haga lo que tenga que hacer. Estoy seguro de que, si quiere, puede mantenerlo en secreto.

Pronto, su mujer o marido empezará a cambiar. Todo lo que usted toque se convertirá en oro. Cuando todo empiece, la gente se dará cuenta. Los resultados serán obvios Para todos los que le rodean. No tendrá que publicar que algo está pasando. La gente vendrá y le preguntará. Querrán saber si tiene alguna fórmula secreta para conseguir el éxito. Sonría. Siga su camino y dígaselo a quien quiera. Entonces nadie le discutirá.

Quizás no quiera seguir mi consejo ahora. Quizás crea que es demasiado exagerado. Puede que crea que, en su caso, es mejor que se lo diga a alguien. A lo mejor cree que ese "alguien" es especial y que debería compartir su secreto. Piense lo que quiera, pero no lo haga. Le pido que, en cuanto a este tema, sea mudo.

Créame, yo he visto a las personas más decididas a seguir el método, abandonar por decírselo a alguien especial. No deje su mente al descubierto ante las influencias negativas de los demás. Es algo que tiene que decidir usted, pero este es mi consejo.

Empiece Ahora

Bueno, ya está. Ya sabe cómo formular afirmaciones y que hacer con ellas. Ya sabe todo lo que tiene que saber para poner en práctica este método. Tiene en su poder una técnica infalible para implantar las imágenes, que desee en su subconsciente. Es alguien afortunado.

"Sólo un soñador puede cambiar un sueño."

John Logan

Usted no tiene que saber cómo funciona este procedimiento Para usarlo. Ya le he dado algo de información sobre el tema antes, pero si no lo ha entendido en su totalidad, no se preocupe. Si no ha podido entender conceptos como el de física cuántica o el funcionamiento de la mente, no le importe. No tiene por qué saber nada de eso.

Nadie inventó la electricidad. La electricidad siempre ha estado ahí. Benjamín Franklin simplemente la descubrió. Desde entonces, hemos aprendido a hacer un buen uso de ese descubrimiento, aprovechando para mejorar nuestras vidas.

Hoy día, cualquiera se acerca a la pared, le da al interruptor, y presto - un milagro. La habitación se ilumina. No tiene que conocer la naturaleza de la electricidad para usarla. De hecho, no hay nadie en el mundo, incluso hoy día, que sepa exactamente lo que es la electricidad. Con todo lo que hoy sabemos, la electricidad sigue siendo un misterio.

El subconsciente, con su habilidad para reestructurar la realidad, tiene un comportamiento parecido al de la electricidad. Es un fenómeno natural. Nadie la inventó y nadie sabe exactamente cómo funciona. No obstante, todo el mundo sabe cómo utilizada.

Al repetir sus afirmaciones, está usted utilizando el poder de su subconsciente tan fácilmente como un párvulo utiliza la electricidad al apretar el interruptor. Si no sabe usted cómo funciona el claxon de su coche, ¿qué pasará?

No deje que la falta de conocimientos tecnológicos le impida hacer sus afirmaciones. Seguro que usted no se deja intimidar por su falta de conocimientos en ondas electromagnéticas cuando se pone a ver en la tele su serie favorita. Aunque usted no sepa nada de aerodinámica, sigue viajando en avión. Tampoco su desconocimiento en biología celular le evita comerse un tomate, ¿verdad? Por supuesto que no.

Para plantar tomates, lo que usted tiene que hacer es poner semillas en la tierra.

Una vez plantada, la semilla echa raíces y crece. Y usted, no se tiene que preocupar de los procesos biológicos que provocan este fenómeno. La planta sabe exactamente lo que debe hacer para crecer y producir tomates. Y usted no dudará de la capacidad de la planta.

Su subconsciente sabe exactamente cómo reestructurar la realidad. Puede usted confiar en él. Usted no sabe como funciona y tampoco tiene por qué saberlo. Lo único que usted debe hacer es leer y escribir sus afirmaciones y dejar que su subconsciente haga el resto. Lo hará.

DEMUESTRE SU FORTALEZA...

Los resultados requieren su tiempo. No piense que sus afirmaciones se van a manifestar inmediatamente; debe transcurrir el tiempo suficiente. Llegará el día en que sus afirmaciones se materializaran pero eso sólo pasará después de un período de tiempo. Tenga paciencia. Los resultados llegarán, pero no pasará de la noche a la mañana.

"Nada aparece de repente, ni siquiera algo tan simple como un racimo de uvas o un higo. Si usted quiere un higo, deberá esperar un tiempo a que nazca. Deje que primero florezca, luego se haga fruta, y finalmente podrá cogerlo"

Epictetus

Durante muchos años usted ha estado reforzando las expectativas negativas por lo que ahora, necesitará tiempo para afianzar estas imágenes. ¡Paciencia!. Sepa que está renovando las pautas de toda una vida. Permítase algo de tiempo, no pretenda obtener mucho en poco tiempo. Los cambios, aparecen cuando deben hacerlo. Dése cuenta que, sin importar el tiempo que el proceso necesite o tome, a la larga ahorrará tiempo. En 10 o 30 días puede empezar a ver cambios, evidenciando que va por buen camino. Con seguridad, en el plazo de 3 meses usted observará resultados concretos. Me atrevo a decir que 3 meses de afirmaciones no es una carga tan extrema.

«Si quiere renovarse, hágalo día a día»

Confucio

Algunas veces, cuando estoy dando una conferencia sobre afirmaciones, hay quien se mofa y bromea sobre el tema. A mis oídos llegan frases como "Vaya rollo" o "Tonterías para supersticiosos."

Personalmente, no me molestan estos comentarios. El escepticismo de esta gente no me afecta ni a mí ni a las afirmaciones en lo más mínimo. El cambio en las vidas de innumerables personas, es la prueba, clara y concisa de que las afirmaciones funcionan. No importa cuánta gente se mofe; las cifras están ahí y

nadie las puede cambiar.

Lo que de verdad me molesta es que esas actitudes evitan que esa misma gente intente probar el método. Esa gente está atrapada en su propia cerrazón mental, coartada por sus infundadas opiniones. Muy mal hecho. Están limitando sus oportunidades de éxito. Sinceramente, espero que usted no entre en este lamentable grupo.

Tenga la suficiente fuerza para soportar cualquier comentario sarcástico que pueda ir dirigido a usted. Aguante y muestre que tiene verdadera fuerza. Si hay algo en estas páginas que le parezca verosímil, entonces intente realizar el método. Este sólo funcionara si usted lo hace funcionar.

"El fracaso no es el único castigo a su pereza; también está el éxito de los demás "

Jules Renard

Hay mucha gente que está leyendo este libro a la vez que usted. Aquellos que apliquen sus afirmaciones se embarcarán en una nueva vida. Desde ahora, y en unos meses estarán en el camino de la felicidad y la prosperidad. Aquellos que se queden sin hacer nada, seguirán exactamente igual que hasta ahora. Estos últimos, al cabo de unos meses estarán luchando y llenos de insatisfacción. ¿A que grupo pertenece usted?

Historias de Éxito

Un día de febrero de hace unos años, me mudé a San José, en California. Entonces yo era un locutor de radio en paro. Mi currículum contenía un buen número de colaboraciones cortas en distintas emisoras de radio del país, pero nada especial y, además, ninguna de ellas en los últimos cuatro años.

La radio es un negocio que requiere de la experiencia e iniciativa de uno mismo, por su propia cuenta. A un locutor sólo se le quiere si tiene los suficientes años de experiencia. O al menos eso es lo que dicen. Mi currículum de pequeños trabajos no me daba apenas esperanzas de conseguir un trabajo decente. Un analista del negocio de la radio me dijo un día que lo que a mí me convenía era intentar entrar en un mercado mayor, con más aspiraciones.

Lo primero que hice al llegar a San José fue dar un repaso al dial, escuchando todas las emisoras locales, tanto de AM como de FM. Seleccioné la que más me gustó. Entonces decidí que sería director de noticias y dirigiría un show con llamadas telefónicas en esa emisora. Salí a la calle y, con la actitud más positiva que pude, fui y les propuse que me contrataran. El director de programas me dijo que no tenían ningún puesto que darme, y que aunque lo hubiera, no tenía el más mínimo interés por mí. Me fui a casa.

Por pura lógica, lo más normal es que hubiera llegado a la conclusión de que mis posibilidades de entrar en esa emisora eran “cero”. No tenían trabajo y de haberlo tenido, no me lo hubieran dado. Mi única experiencia en la radio era como discjockey, y además, en los últimos cuatro años no había trabajado en ese campo. Nunca había dado noticias en mi vida, y estaba pidiendo trabajo en la emisora de mayor audiencia e importancia en el mercado, icómo director de noticias y de un showi

Para no desmoralizarme, empecé a escribir afirmaciones. Estas proclamaban que yo era director de noticias en aquella emisora y tenía un show.

Visualicé ambas afirmaciones. Imagine cada detalle. Me hice perfecta idea de algunos de los estudios. Todos mis pensamientos y afirmaciones sugerían que yo era ya nuevo director de noticias y conductor de un show en aquella emisora. Pensar que aquello no era verdad me parecía un grave error, una aberración de la realidad. La idea de no ser director de noticias aún, me resultaba chocante. Yo insistía una y otra vez con mis afirmaciones. No dí otra opción a mi poder creativo que la de manifestar mis imágenes.

A finales de marzo, salió en esa emisora. Un puesto de locutor a oferta. Llamé y me pasé por allí unas cuantas veces. El día 6 de abril, ya estaba contratado.

Unas seis semanas después me nombraron director de noticias. Algo más tarde me concedieron un programa de tertulia con horario diario fijo.

Mi programa subió en audiencia hasta llegar a ser el más popular de la zona. Conduje el mismo programa - con el mismo horario y en la misma emisora - durante más de seis años. El programa me proporcionó durante ese tiempo inmensas satisfacciones. No podría poner precio a esa experiencia. Fue extraordinaria.

¿Que posibilidades tenía de ser contratado por esa emisora al principio? Poquísimas. Aun así, fui contratado en menos de dos meses. ¿Extraño? Sí. Pero ocurrió. El razonamiento lógico no deja resquicios al subconsciente. Yo he utilizado las afirmaciones muchas veces durante mi vida. Siempre he conseguido mis metas normalmente antes de lo esperado.

Hace unos años, asesoré a una chica de unos veinte años. Era muy infeliz en su vida. Trabajaba como camarera y odiaba ese trabajo. Lo primero que hice fue Preguntarle, “¿Qué quieres?” No tenía ni la más mínima idea de lo que podía querer.

La ayudé a contestar la pregunta. Le presenté, el mismo procedimiento que hasta ahora le he estado explicando en este libro. Se dio cuenta de que le gustaban los animales y siempre había querido ser veterinaria.

Sin embargo, había suprimido esa idea porque en su mente racional siempre había tenido pensamientos negativos como, "No estoy preparada, soy demasiado torpe y tengo demasiada edad para empezar a estudiar". Estos pensamientos negativos le habían impedido intentar lo que de verdad deseaba hacer.

La inicié en un programa de afirmaciones. Al principio se sentía ridícula escribiendo, "Yo, Susana, me ocupo cada día del cuidado de los animales." Pero continuó con el programa. Unas semanas más tarde, en una fiesta conoció a un hombre. Era veterinario. Empezaron a verse más a menudo y se enamoraron. Seis semanas después, la ayudante del veterinario dejó el trabajo. Entonces él contrató a Susana como nueva ayudante.

Desde entonces su vida cambió de forma impresionante. Con el apoyo y enseñanzas del veterinario como base, ella decidió estudiar. Lo último que supe de ella es que estaba estudiando veterinaria y trabajando media jornada para su marido. ¿Me sorprendí? En absoluto. Con el poder del subconsciente, todo es posible.

Un día un hombre vino a mí llorando. Había perdido su trabajo en un banco y estaba siendo investigado por desfalco. Vi el Pánico en sus ojos. Estaba seguro de que ya nunca encontraría un trabajo decente. Estaba acostumbrado a llevar

un ritmo de vida muy alto, y después de esto en su cuenta bancaria sólo le quedaron 50000 Ptas. La presión que estaba soportando era demasiada. Lo único que veía en su futuro eran obstáculos. Pensaba que su situación era un caso perdido. Cuando me pidió consejo estaba considerando la idea del suicidio.

Trabajando juntos, descubrimos lo que quería. Lo único que le importaba en la vida era el dinero. Su deseo era ser asquerosamente rico.

Este era un deseo sincero en él. Había vivido negándolo durante años porque creía que pensar así era de tener una condición egoísta y *ser* mala persona. Pero, una vez que se dio cuenta de que la verdad era esa, acabó admitiendo que lo que más quería en el mundo era ser muy rico. Yo no lo juzgué por ello.

Simplemente le dije lo que tenía que hacer Para conseguir que su deseo se hiciera realidad. Él formuló unas cuantas afirmaciones y siguió mis instrucciones.

Poco después de esto, descubrieron al verdadero culpable del desfalco. *Por* supuesto que no era él. Mi amigo se trasladó a Nueva York y empezó a trabajar como agente de bolsa. Hace poco que supe de él. Me dijo que sus beneficios netos habían llegado a *ser* de más de 250 millones de ptas.

Había conocido a la mujer de sus sueños y se estaban mudando a una de sus propiedades en Idaho. También me aseguró que el dinero ya no era una obsesión para él. Había conseguido *tener* independencia financiera y ahora quería disfrutar de la vida a lo grande -¡cómo ranchero! Estaba tan emocionado con lo que le esperaba que casi no cabía en sí mismo.

Todo lo que usted afirme, sea lo que sea, se hará realidad. En el caso que acabo de contar, el hombre deseaba tener dinero. Yo le hice ver que era un deseo totalmente válido. No le juzgue *por* tener ese deseo. Una vez que consiguió su meta económica, fue capaz de reestructurar su vida y darse cuenta de lo que realmente quería de forma más profunda. Sus deseos cambiaron, lo cual es algo normal. Desee lo que desee, inténtelo. No lo niegue. Acepte y vaya a *por* ello. Y no sienta remordimientos. Luche siempre *por* lo que desee en cada momento. De lo que se trate, no importa. Lo conseguirá dé todos modos.

Una vez conocí a una mujer que me dijo que deseaba que los hombres la llamaran *por* teléfono. Quizás suene trivial, pero para ella era un deseo muy fuerte en ese momento de su vida. Deseaba esto más que ninguna otra cosa. Cuando se dio cuenta de que ese era su deseo, comenzó a escribir afirmaciones para hacerlo realidad.

Seguro que al principio pensó que este procedimiento era una tontería; *pero* deseaba tanto esas llamadas de teléfono que hubiera intentado cualquier cosa. Su afirmación decía, "Yo, Sandra, recibo gran cantidad de llamadas de hombres

en mi casa." Le resultó muy fácil imaginarse su teléfono sonando sin parar; sus visualizaciones eran fuertes y reales.

Cuatro días después, estaba disfrutando de lo lindo. Hombres que no la habían llamado desde hacía mucho tiempo, la llamaban ahora sin ningún motivo. Viejos amantes empezaron a llamarla inesperadamente. Compañeros de trabajo conseguían su número y la llamaban.

Incluso se dio el caso de que recibió bastantes llamadas de gente que se equivocaba - por supuesto, hombres. No es que su deseo sea una gran aspiración, pero su historia ilustra perfectamente el hecho de que todo lo que usted programe en su subconsciente, acaba ocurriendo. Por cierto, desde entonces, esta mujer aplica sus afirmaciones a otras áreas más productivas de su vida.

Un chico de dieciséis años estaba realmente frenético, casi amargado. Temía estar creciendo demasiado. El año anterior alcanzó la estatura de 1.98m, y calzaba un 46. Seguía creciendo y no parecía que se fuera a detener. Temía convertirse en un gigante. Un día fue a la zapatería y vio que ya no le valía un 46; entonces supo que debía hacer algo.

Le enseñé a utilizar afirmaciones. Al principio el objetivo era detener su ritmo de crecimiento. Escribió afirmaciones diciendo que medía 1.98m, y que su pie era un 46.

Inmediatamente, dejó de crecer. Pasó un año. Impresionado con este milagro, decidió ir más lejos. Escribió en una afirmación que su pie era un 45. La última vez que fue a una zapatería comprobó que, efectivamente, tenía un 45. Mediante la aplicación de afirmaciones redujo el tamaño de su pie.

Utilizando las afirmaciones, puede conseguir lo que quiera. Aquí tiene una lista de cosas para las que he visto con mis propios ojos utilizar afirmaciones:

- Pagar deudas atrasadas.
- Conseguir una casa preciosa.
- Eliminar arrugas y parecer más joven.
- Obtener el carné de piloto.
- Mejorar la vista.
- Convertirse en alguien famoso y popular
- Incrementar ventas.
- Tener muchos amantes.
- Mejorar la capacidad atlética.
- Ganar al poker.
- Tener suerte al ir de caza.
- Perder peso y mantenerse.

Conseguir mercancías.
Tener éxito en los negocios.
Recuperar un miembro paralizado.
Conseguir un trabajo bien remunerado.
Detener el desarrollo de un tumor maligno.
Localizar a un pariente desaparecido.
Mejorar el funcionamiento sexual.
Ser rico.
Curarse el miedo al agua.
Obtener un marido.
Ser una figura en culturismo y levantamiento de peso.
Pagar la matrícula de la universidad.
Inventar productos nuevos y útiles.
Ser una estrella del rock and rol.
Conseguir más goles.
Salir de la cárcel.
Incrementar la resistencia física.
Pescar peces más grandes.
Ganar concursos y apuestas.
Mejorar las relaciones con los demás.
Tener más confianza.
Jugar mejor al tenis.
Tener un jardín mejor.
Encontrar las llaves del coche.
Fortalecer los músculos de los brazos y la espalda.
Eliminar herpes.
Escalar una montaña.
Dejar de beber y fumar.
Criar los hijos con buenos modales.
Ganar más en la tienda.
Tener más respeto de los colegas.
Tirar mejor los penaltis.
Reducir el tartamudeo y los problemas de lenguaje.
Superar la falta de creatividad.
Comunicarse de forma más eficaz.
Mejorar el kilometraje.

Gentes de todas las edades, razas y creencias utilizan afirmaciones para conseguir sus metas. No importa lo que piense las afirmaciones son la forma de conseguirlo.

«¡No quiero conocer las probabilidades!»

Han Solo, en La Guerra de las Galaxias.

No he incluido en este libro historias de éxito ipersonal con el objeto de impresionarle. Las que he seleccionado no son siquiera las más chocantes. En

comparación, son bastante típicas. Pero ilustran adecuadamente el modo en que las afirmaciones funcionan. Y además, yo me divierto contándolas.

Estoy seguro de que usted ya habrá oído muchas historias de gente con éxito antes. Yo también. He oído cientos de ellas algunas son sorprendentes. Quizás la historia de otras personas signifique muy poco para usted. Lo entiendo. Necesita algo más tangible, algo que pueda sentir, que le toque a usted de cerca. Entonces, ¿por qué no crear una historia en la que usted sea el protagonista?

Transforme su Vida

¿Es usted feliz en su vida en este momento? ¿Está completamente satisfecho? ¿También con sus finanzas? ¿Tiene asegurado que dispondrá de dinero cuando le haga falta? ¿Está contento con cada aspecto de su vida? Si ha contestado a todo que no, no importa. Así tendremos un buen campo para trabajar

Siguiente pregunta: ¿Está preparado para un cambio? No sólo diga que sí porque lo piensa. Debe sentirse preparado - en el fondo de su corazón. Seguramente estará harto de que las cosas le vayan como le van. Seguro que está ansioso de que llegue el cambio.

Por encima de todo, debe estar deseando hacer algo con respecto a su situación. Sólo podrá decir que está preparado cuando, de verdad esté preparado. Si está dispuesto a hacer algo, entonces y sólo entonces- podrá hacer algo.

"Aunque estés en la mejor de las situaciones, te atropellarán si te quedas parado. "

Wilt Rogers

No se vaya a equivocar, la mayoría de la gente no está lista para soportar un cambio significativo en sus vidas. Les gusta ser pobres y desgraciados. Por supuesto que siempre se están quejando. Puede que se quejen y lamenten por lo terrible que es la vida. Pero no estarían preparados para aguantar un cambio. ¿Quiere comprobarlo? Deles una solución y siempre inventarán excusas para no llevarla a cabo.

En otras palabras, no quieren hacer nada para cambiar. Por lo tanto, no desean sinceramente un cambio. ¿Lo desea usted? Conteste honradamente. ¿Está listo para arreglar su vida?

"Tómese su tiempo para pensar; pero, cuando llegue la hora de actuar, deje de pensar y actúe."

Andrew Jackson.

Si cree con sinceridad que está preparado para el cambio, láncese para conseguir lo máximo. ¡Ahora mismo! ¡En este preciso instante! Prepare su mente para empezar ahora, mientras lee esto.

¡EMPIECE AHORA! ¡HOY MISMO!

Durante un largo tiempo, ha ido cultivando imágenes de lo negativa que es la vida. ¿Le gustan esas imágenes? ¿Le gusta lo que han conseguido esas imágenes? Diga la verdad. ¿Está satisfecho con ellas? Si no lo está, mándelas lo más lejos que pueda.

Deshágase de esas tristes imágenes, como hace con los desperdicios después de cada comida. Han vivido más de la cuenta. Dígales adiós. ¿Cómo hacerlo? Ya le he enseñado cómo - con afirmaciones diarias.

Este es el secreto que usted llevaba esperando toda su vida. Siga mis instrucciones por muy ridículas que le parezcan. Y luego espere resultados. Pronto los beneficios de la prosperidad se ceñirán sobre usted.

¿ES USTED CAPAZ DE RECONOCER A UN GIGANTE AL VERLO?

Cuando escribe y lee afirmaciones, elimina imágenes negativas que hay dentro de usted, y las cambia por otras positivas y constructivas que perdurarán desde hoy en adelante.

Sus afirmaciones eliminarán todos los problemas económicos que tenga y los sustituirá con la perspectiva de una total seguridad financiera en el futuro.

Lo ideal es que se sienta en este momento algo descontento - no infeliz o frustrado, sino insatisfecho con lo que hace. Sólo si es así, sentirá el ansia de cambiar. Quiero que mejore su vida. Yo quiero que usted construya su vida a su manera, como usted crea que deba ser, como piense que deben ser las cosas - ¡Y así serán! Quiero que cambie.

*«¡Hágalo! Le digo que, cualquier cosa que quiera hacer ¡HAGALO YA! Mañana es muy tarde »
Michací Landon.*

Ya ha aguantado bastante para conocer el sabor de la riqueza y la prosperidad. No espere más. Por todos los santos, no desperdicie su preciosa vida. ¡Empiece ya! Mueva su trasero y adelante.

Su Vida de Prosperidad

Discurso y pensamientos tienen una fuerte conexión entre sí. Casi todos estamos de acuerdo en que nuestro discurso puede influenciar el pensamiento de los demás. Sin embargo, pocos se percatan de que su discurso también les influye a ellos mismos. Lo que uno dice influye a su propio pensamiento. A menudo, esta influencia se produce a través del subconsciente. Si cambia su discurso, cambiará su forma de pensar.

Deje ya de rascarse el ombligo. Ya sé que quejarse puede ser a veces divertido, pero le digo que deje de hacerlo. Créame, el éxito es mucho más divertido que cualquier sensación que obtenga en su autocompasión. Lo sé porque yo he probado las dos cosas.

Si suele quejarse por su situación económica, ya puede pasar página. No comente la mala suerte que tiene. Al contrario, haga que sus palabras refuercen la idea de que su economía mejora. Por ejemplo, si queda para ir al teatro con los amigos, no diga que casi no tiene ni para la entrada. No muestre que el precio es un problema para usted.

No se queje por el precio. No piense en las dificultades. De vez en cuando puede experimentar algún que otro pensamiento negativo. Es comprensible. Pero no magnifique esa negatividad convirtiendo sus pensamientos en palabras. Esto hará que la negatividad se plante más profundamente en su mente.

Elimine frases negativas como: Nunca he tenido oportunidades. No fui al instituto. Me estoy haciendo mayor. Tengo peor suerte que otros. Estoy inmerso en un carrusel y no puedo salir de él. No soy tan inteligente como antes. Mi familia me ata. La gente tiene prejuicios sobre mí. Mi salud es terrible. No tengo tiempo suficiente. La vida es injusta.

Estas afirmaciones le mantendrán pobre y desgraciado al reforzar actitudes derrotistas. Como mucho, de lo único que sirven es como excusas. Debe detener este tipo de discurso. No hable, actúe -ni siquiera piense- de otra forma que no sea positivamente. No preste atención cuando los demás hablen de lo mal que está todo. Escúcheme. Convéncete de que esa gente infeliz ya no habla su mismo lenguaje. No se una a su lamentable cantinela.

Si ve que sus quejas le están empezando a influenciar, dígame a sí mismo algo como, "Ya no estoy en su mismo tren. Yo he elegido el camino del éxito." Esta larga carrera se le hará más llevadera si se une a gente con confianza, gente productiva.

Supongamos que usted y sus amigos comienzan una dieta. Cuando se encuentre con ellos no diga, *"Esta dieta es lo más duro que he visto en mi vida."* Puede que este discurso te ponga en su misma acera. Seguramente lo haga. Pero, esas frases negativas destruirán sus esfuerzos.

Mejor diga, "Esta dieta es buenísima. Me va estupendamente. Estoy adelgazando." Aunque no haya perdido ni un gramo, hable como si lo hubiera hecho. Con su nueva actitud, incluso les parecerá más delgado a los demás.

Hable y actúe como si ya hubiera resuelto sus problemas económicos, aunque los resultados no se vean todavía. Su discurso apoyará a las imágenes que mediante las afirmaciones está implantando en su mente. Si lee y escribe sus afirmaciones todos los días, pero al mismo tiempo continúa actuando como si estuviera arruinado, los resultados -aunque seguros-llegarán más tarde.

Usted quiere obtener resultados lo más pronto posible, ¿no? Empiece a actuar como si tuviera éxito, aunque al principio sea *todo* "teatro". Pronto obtendrá los resultados. Entonces no tendrá que "actuar". Después de esto, cuando salga con un amigo y diga, "¿Quieres eso? Yo te lo regalaré. Me lo puedo permitir. ¡Estará diciendo la verdad!

Actúe con confianza. No le importe fingir; una buena "actuación" le valdrá hasta que lleguen los resultados y pueda, de verdad, tener confianza en sí mismo.

Actúe como le gustaría ser en realidad. Si quiere ser rico, actúe como si ya lo fuera. Su comportamiento llega a su subconsciente y deja su huella.

Puede engañar fácilmente a su subconsciente, ya que éste no tiene capacidad de razonamiento.

Poco a poco se irá dando cuenta de que aparentar es muy fácil. Y cada vez le costará menos. Los demás le verán como lo que parece ser. Al final, acabará siendo lo que aparenta.

Cuándo el presidente del Banco Nacional Frank A. Vanderlip era sólo un niño, solía preguntar a un conocido de la familia ¿qué hay que hacer para triunfar en la vida?. Aquella persona le contestaba, "Aparentarlo". En palabras de William Shakespeare, *"Si careces de una virtud, haz, como si la tuvieras."* Hable y actúe como si ya hubiera alcanzado sus metas. Pronto las alcanzará.

Sueño Despierto

Desde la niñez, a la mayoría nos dicen que soñar despiertos es desperdiciar el tiempo. Nada más lejos de la realidad. Cuando soñamos despiertos, las imágenes de esos sueños van directamente al subconsciente. Soñamos despiertos de forma involuntaria. Deje que esto ocurra. Cultive esos sueños. Disfrútelos. Agradezca su existencia.

Si no se reprocha el soñar despierto, lo hará más a menudo. Esos sueños tendrán normalmente mucho que ver con sus afirmaciones. Esto es bueno. Estas pequeñas escenas que usted crea, hacen la función de valiosas visualizaciones. Nunca deben ser inhibidos, ni interrumpidos. Cuando surja uno, déjelo seguir. Sumérjase en él. Saboréelo mientras dure. Pocas cosas pueden ser más productivas.

Un buen ejercicio mental es pensar que le han dado, por ejemplo, 100 millones de pesetas para que usted haga con ellos lo que quiera. ¿Qué haría? ¿En qué lo gastaría? Diviértase con este ejercicio. No piense que soñar despiertos es de locos. No se preocupe de sí lo que sueña está bien o mal. Véalos como un pequeño paso para poder hacerlos realidad.

Estos sueños le pueden surgir mientras está tomando un café, descansando en la cama, esperando su tren... en cualquier ocasión y lugar. Haga que esa historia imaginaria progrese.

Véase haciendo el trabajo que más le gusta, construyendo la casa de sus sueños, tratando con los líderes del mundo, encontrando a la princesa encantada... Soñar despierto es un precioso don que tenemos los humanos. Cuando se acabe uno de esos sueños, tendrá tiempo de sobra para volver a la realidad. Mientras tanto, disfrute del show.

Esté Atento a la Suerte

Cuando usted implanta una imagen, su subconsciente debe buscar el modo de materializarla. Algunas veces, su mente emplea una estrategia que puede parecer chocante. A menudo, esa estrategia consta de varias líneas de la suerte.

Una línea de suerte es cualquier exposición que se realiza a una persona, lugar o cosa, que hace avanzar la realización de su imagen. La solución a muchos de sus problemas suelen venir gracias a las líneas de suerte. Si quiere, puede acelerar las cosas utilizando esas líneas.

La mente trabaja de formas muy extrañas. No hay forma de explicar el funcionamiento de la mente cuando ésta comienza a reestructurar la realidad. No sabemos cómo, pero el subconsciente realiza su trabajo con total eficacia.

Una vez que una imagen es implantada, su mente pone en funcionamiento unas fuerzas sutiles que le alinean en el lado de la corriente de energía relevante. Cuando esto ocurre, todo comienza a estar extrañamente influenciado de forma que le acerca a su meta. Misteriosamente, usted se verá atraído hacia situaciones favorables. Esté alerta a estas situaciones. Espérelas.

Aquí no estamos hablando de suerte. Su vida se sucede tal y como estaba previsto. Algunas veces, estas situaciones le llegan con tal inmediatez y fuerza, que, ni aun queriendo podría evitarlas. Esté atento.

Si usted introduce imágenes para atraer riqueza, en su vida irán apareciendo situaciones relacionadas con el dinero. Aparecerá una oportunidad para realizar una inversión favorable...

Misteriosamente, se verá entre gente rica, hablando de planes futuros... Un pariente lejano le ofrecerá la posibilidad de reunirse con él para hablar de un negocio rentable... Esto comenzará a ocurrir lentamente, pero luego los acontecimientos se sucederán con rapidez.

No tema hacer nuevas amistades. Nunca sabe si el encuentro más casual puede ser la solución que buscaba. El beneficio que una persona puede causarle puede no estar relacionado con el contexto de su conexión con esa persona.

Una amiga mía, Alicia, trabajaba como enfermera en un gran hospital. En su planta había una mujer mayor a la que le habían diagnosticado una enfermedad terminal. Alicia era muy amable con esa mujer.

La mujer confiaba en Alicia, y Alicia le respondía con su amistad y comprensión. No tenía ningún motivo por el que atender a esa señora de forma especial; ella no sabía que aquella mujer era rica e influyente.

La mujer se recuperó inesperadamente. Ella atribuía su curación, en parte, al amor y el cariño que había recibido de Alicia. Entonces, la contrató como secretaria personal y le subió el sueldo a más del doble de lo que ganaba en el hospital.

Gracias al apoyo económico y las influencias políticas de su nueva amiga, Alicia está actualmente optando a cargos de altura en el ayuntamiento.

Y aquí viene lo sorprendente; unos diez días antes de conocer a aquella mujer, Alicia había llegado a la conclusión de que su profesión no le satisfacía. Quería entrar en la política. Aunque en aquel instante, comenzar una carrera política para ella era algo improbable, empezó a escribir su afirmación.

Como ha podido comprobar, Alicia estuvo lista al ver su línea de suerte. A través de esa línea le había llegado su oportunidad. La vieja señora resultó ser eso, su línea de suerte. Al conocerla en el momento justo, aquella mujer se convirtió en una clave esencial para el futuro de Alicia.

Cada persona que aparezca en su vida es, en potencia, un contacto importante. Cuando esté haciendo sus afirmaciones, sea receptivo a todo el que llegue a su vida, sea en el contexto que sea. Todo lo que ocurre tiene un porque, aunque este oculto a nuestros ojos. Nunca se sabe quién puede ser un cliente de vital importancia en el engranaje de su nueva vida.

Una vez, que su subconsciente se pone a funcionar, empezará a encontrarse con la gente que le llevará a sus metas. Esa gente le proporcionará la guía, la ayuda e información que necesita. A veces habrá quien, incluso sin darse cuenta, le esté dando un consejo inestimable.

Esto quizás suene sorprendente, pero muchas veces los logros más importantes llegan fruto de casualidades. Yo mismo he podido conocer esta circunstancia en más ocasiones de las que uno pueda imaginar.

Lo único que tiene que hacer es estar atento a estos contactos, y agarrarse a ellos cuando aparezcan. Ponga atención a todo lo que pase a su alrededor. Está alerta. Mantenga un ojo abierto a todas horas para que no se le escapen sus líneas de la suerte. Pronto aparecerán.

Anule Imágenes No Deseadas

Tener algún que otro pensamiento negativo es imposible de evitar. Haga lo que haga imágenes no deseadas le sobrevendrán por medio de su mente consciente de vez en cuando.

La mayoría de la gente se sorprende cuando les llega un pensamiento negativo. Cuando se dan cuenta de que están teniendo un pensamiento negativo, se ponen nerviosos e intentan ahuyentarlo lo más pronto posible.

Esta no es la forma más adecuada de tratar esas imágenes.

La supresión nunca es buena. El intentar evitar que un pensamiento negativo entre en su subconsciente le creará estrés y pérdida de energía vital. No se moleste. Sus intentos fracasarán de todos modos. Si yo le digo, ¡No se imagine un elefante rosa ", ¿en qué pensará inmediatamente? Evidentemente, en un elefante rosa.

Al tratar de eliminar cualquier aparición de pensamientos negativos, los hará crecer. Al intentar suprimir pensamientos no deseados, no sólo perderá energía, sino que incrementará la posibilidad de colocar esos pensamientos incluso por delante de los positivos.

Obviamente, usted no desea que los pensamientos negativos tengan tal impacto en su subconsciente. Por tanto, ¿qué debería hacer? Yo se lo diré. Utilice una expresión de sólo dos palabras para cancelar el impacto de esos pensamientos negativos.

La frase mágica es: ***"Anular, Anular "***

Lo primero que tiene que hacer cuando se vea inmerso en un pensamiento negativo es no preocuparse. No lo reprima. Deje que actúe. Inmediatamente después, diga, "Anular. Anular." Esta frase anula cualquier efecto que el pensamiento pudiera haber causado en su subconsciente.

Si de pronto se da cuenta de que está teniendo una visualización no deseada, no le dé importancia. Puede que una de las veces que esté soñando despierto con total tranquilidad, de repente, vea como una serie de imágenes horribles llega a su mente.

Déjelas hasta su finalización, y luego dígame a sí mismo, "Anular. Anular." Esta técnica evita que cualquier visualización negativa cause influencias a su

subconsciente.

Convierta esta expresión en su respuesta natural a cualquier pensamiento no deseado.

Puede ir conduciendo e imaginar su coche cayendo por un precipicio. Puede que esté visitando a un amigo, y de pronto se lo imagine cogiendo unas tijeras y clavándoselas a usted. Quizás esté paseando al perro, y se vea a usted mismo siendo torturado en una prisión.

Puede estar echando un vistazo a su hoja de cálculos y visualice el hundimiento de su negocio. Pensamientos como estos, por supuesto involuntarios y no deseados, pero, nos guste o no, ocurren.

Los pensamientos no deseados son comunes. No quiere decir que el que los tenga esté loco o enfermo. Mediante estudios de total credibilidad, se ha podido saber que una gran mayoría de la gente afirma tener visualizaciones no deseadas, algunas de ellas bastantes extrañas.

No importa lo claras o fuertes que sean; usted puede evitar que causen algún efecto en su subconsciente con sólo utilizar la expresión antes reseñada. Deje que la visualización, por horrible que sea, finalice. Luego dígame a sí mismo, "Anular. Anular". Después relájese, y confíe en que ningún efecto negativo ha conseguido su objetivo.

Esta expresión secreta está actualmente siendo enseñada en numerosos seminarios de desarrollo personal en todo el mundo. Esos seminarios suelen costar entre 10000 y 300000 Ptas. Para aquellos que la vayan a utilizar, esta frase de sólo dos palabras es un regalo, incluso a esos precios. Pruébela, le gustará.

Aprenda de las Experiencias

Charles Schwab hizo una fortuna durante toda su vida de más de 10000 millones de pesetas. Una vez dijo, "He fracasado el 49 por ciento de mi tiempo y he tenido éxito el 51 por ciento restante "

Obviamente, este dos por ciento de diferencia es un margen crítico.

Cuando las cosas no salgan como usted quiere, no se estanque. Siga su vida, siga intentándolo. La vida es un juego en el que unas veces se gana y otras se pierde. Esto es así. Acéptelo. Si consigue ganar un poco más de lo que pierde, habrá tenido éxito.

En el camino se encontrará con situaciones en las que no le vaya bien. El problema está en que usted se tome esas situaciones como extremas. Si se dirige usted a una fiesta y se equivoca de camino, ¿debe abandonar? Por supuesto que no. Lo lógico es que se vuelva y aprenda de su propio error.

Nadie experimenta un progreso continuo e interrumpido en ningún aspecto de la vida. El camino hacia el éxito está lleno de contratiempos y obstáculos. El progreso siempre se produce por etapas, con períodos intercalados de dificultad. Se puede dar el caso de que en una temporada esté dando pasos gigantescos hacia delante, y de pronto, tropiece y caiga de bruces. Esto puede pasar. Debe aprender a aceptar los contratiempos con naturalidad.

Si lee biografías de muchos personajes que han tenido vidas de éxito total, vera que ellos también encontraron obstáculos, retrasos y tropiezos. Pero aprendieron algo en el camino. Le ocurra lo que le ocurra en su camino al éxito, debe aprender a sacarle provecho.

Éxito Y Confianza

La gente tiene muchos miedos. Se suele temer la pobreza, las críticas, las enfermedades, perder el amor, la vejez y la muerte. Los temores inhiben la habilidad para razonar eficazmente. Paralizan la imaginación. Provocan la falta de iniciativa y entusiasmo.

El miedo ralentiza el viaje hacia el éxito. Desde este momento, eche todos sus miedos por la borda. Olvídelos. Nunca más le van a hacer falta.

Persiga y haga lo que desee hacer. Hay una razón para ese deseo; actúe sobre ella. Haga caso a sus corazonadas. Recuerde, algunos errores va a cometer. No tema. Los errores forman parte de la vida. Por ello, ¡para qué hacerles caso! Siga adelante y pruebe suerte.

Si se equivoca, no importa. Sin embargo, si acierta y tiene éxito... Hay una cosa que está muy clara: nunca tendrá éxito si no lo intenta. No le tema a los errores. Ya llegarán los aciertos.

Tenga confianza en usted mismo. Cuando lleguen los primeros éxitos, le será más fácil ser optimista y seguro de sí mismo.

Siga este ciclo:

ÉXITO ↔ CONFIANZA

Sea valiente. No tema la posibilidad de que las cosa le salgan mal. Inténtelo una y otra vez. Está construyendo una nueva vida propia, una vida libre de los temores que ahora le asedian.

Un poco de valor le pondrá en el camino correcto. ¡A por él!

Reunir todos los Sentimientos

Reprimir es el acto de sacar a la fuerza un pensamiento o sentimiento de su subconsciente. Reprimir le lleva a un estado de negación, que se niega a ver la realidad. El problema de la represión es que los sentimientos que usted intente ocultar, se asentarán sólidamente en su subconsciente.

Allí, continuarán haciendo un trabajo sucio que afectará negativamente a su vida.

La gente suele reprimir un sentimiento cuando es desagradable y prefiere no volver a sentirlo nunca más. Pero, de esta forma no se eliminan esos sentimientos. Lo único que se consigue con la represión es que el sentimiento se guarde en el subconsciente, en vez de en la parte consciente de la mente.

Los sentimientos que han sido reprimidos, quedan almacenados en forma de energía en las células del cuerpo. Esa energía dura años, contribuyendo a crear estrés y acelerar la aparición de los síntomas de vejez.

Los sentimientos reprimidos ralentizan el proceso de implantación de imágenes. Al estar almacenados en el subconsciente, la tarea de contrarrestarlos se hace más compleja que si no hubieran sido reprimidos en un principio.

Integración es lo contrario a represión. La integración libera los sentimientos que habían sido reprimidos, a la vez que a usted le libera de la pesada carga que le suponían. El proceso de integración es un proceso mediante el cual usted saldrá de su estado de negación, aceptando a los sentimientos enterrados y conociéndolos en detalle. Una vez conozca un sentimiento tal y como es, toda la negatividad que le asociaba, se evapora. La integración es un proceso agradable que le liberará y dará energía.

Hay gran número de técnicas que le pueden ayudar a integrar sus sentimientos. La meditación y los ejercicios de respiración pueden serle de bastante ayuda, intente realizar alguno de estos métodos a la vez, que lleva a cabo su programa de afirmaciones.

La integración de los sentimientos hace que los resultados de sus afirmaciones aparezcan con más prontitud, provocando los cambios necesarios en su vida.

SEA RECEPTIVO AL AMOR

La necesidad innata de amor y cariño de los seres humanos es un elemento esencial en la fórmula del éxito. El deseo de mantener relaciones íntimas es provocado por las mismas fuerzas que extraen la realidad a partir de las ideas. El

instinto por amar es una fuente de energía directa. La excitación sexual, la estimulación que provoca el comienzo de un nuevo romance y la felicidad que proporciona una buena relación ayudan a mejorar su sentido de lo que es válido o no, que, a su vez, contribuye a mejorar su capacidad para conseguir el éxito y la prosperidad.

Enamorarse hace a uno sentirse vivo. Un encuentro íntimo estimula la misma energía que usa su subconsciente para realizar su "magia". Mantenga la afluencia de esa energía constante.

Si usted ya tiene alguien a quien ame, renueve su relación e introdúzcale una dosis de Fresca excitación. Si actualmente no es su caso, busque a alguien a quien amar. Abrase a las emociones para dejar espacio a la entrada de un nuevo amor. Busque allá por donde vaya.

No hay fuerza más motivadora que el amor. Para conseguir un impulso extra en sus aspiraciones de éxito, sea receptivo a la llegada de una relación de amor. No piense que es demasiado viejo, o poco atractivo para encontrar un nuevo amor, o para recuperar uno antiguo.

No lo es. Las cosas buenas pueden pasar en cualquier instante, y aquellos que están en el camino hacia el éxito deben estar expectantes todo el tiempo.

MEJORE

La mayoría de la gente se va desanimando al hacerse mayor. La seriedad cobra un caro peaje. Las caras se arrugan. Los cuerpos se arrugan. Los espíritus se arrugan. Acaban derrotados, tirados en el suelo.

Esto no tiene porqué pasar. No deje que esto le ocurra a usted. Su caso puede ser diferente. Es posible rechazar el decaimiento y agarrarse al buen ánimo. Usted puede mejorar.

Al menos una vez al día, mire hacia el cielo. Literalmente, levante su cabeza y mire al cielo. Mientras lo hace, piense que debe mejorar. Piense que esa es la dirección en que ha de mirar su vida, hacia arriba. Esa es su actual dirección. Cada vez que se dé cuenta de que está mirando al suelo, levante su cabeza y mire hacia arriba. El acto físico de mirar hacia arriba transmite un mensaje psicológico positivo a su subconsciente.

Aguante lo máximo que pueda. Póngase de pie, con la cabeza en alto. Imagine que es inmune a la gravedad. Imagínese su piel, su cuerpo ascendiendo de forma natural, como si una fuerza magnética le atrajera desde el cielo. Siéntase ligero y ágil. Deje de centrarse en las dificultades de la vida que le hacen ser pesado; dirija su atención a los placeres de la vida que le hacen ascender. Abajo está lo miserable. Olvídese de lo que hay abajo.

Dirija sus Pasos Hacia Arriba

El pasado terminó ayer. Hoy comienza el futuro. No miré hacia atrás. No recuerde los malos tiempos. Cuando usted recuerda desagradables experiencias del pasado, está reforzando esas imágenes negativas. ¿Para qué recordarlas? Deje el pasado atrás y mire hacia un glorioso y brillante mañana. Muestre entusiasmo ante su futuro. Tiene razones más que justificadas.

Cuando los cambios empiecen a llegar a su vida, déle la bienvenida. No pretenda resistirse o ralentizar el curso del destino. A veces, cuando el dinero comienza a llegar, lo hace con tanta rapidez y fuerza, que le coge desprevenido.

La reacción natural es disminuir la velocidad, tratar de detenerse. ¡No!. Relájese y deje que las cosas sigan su camino. Dé la bienvenida a los nuevos eventos financieros que lleguen a su vida. Celebre los cambios, ya que esos cambios son los que le llevarán a su nueva vida.

MANTENGASE ACTIVO

Manténgase en movimiento. No sea perezoso, ni física ni mentalmente. Impóngase un ritmo de vida activo. Intentando cosas se obtienen resultados.

De todos modos, no lleve esta idea demasiado lejos. Para conseguir el éxito, no necesita trabajar demasiado duro, llegando al límite de su resistencia. No vaya a quedar exhausto. Sólo tiene que mantener un mínimo de actividad.

Este concepto no es tan raro como parece. Lo único que debe quedar claro es que tiene que evitar caer en la rutina de estar todo el día sin hacer nada. La apatía agotará sus fuerzas y mermará su energía creativa. Si añade un poco de actividad a su vida, todo mejorará.

**UN CUERPO ACTIVO CRECE.
UNA MENTE ACTIVA EVOLUCIONA.
UNA VIDA ACTIVA PROSPERA.**

La actividad hace que su corazón siga latiendo y su sangre corriendo por sus venas. La actividad mantiene la circulación de ideas y nuevos contactos en su vida. La actividad mantiene a su subconsciente henchido y preparado para cualquier eventualidad.

¡De Usted Depende!

Durante muchos años, he estado estudiando el comportamiento de los hombres y mujeres de éxito. He investigado la vida de escritores, artistas, músicos, millonarios, políticos, industriales y personalidades famosas.

Descubrí que, sin excepción alguna, todos y cada uno de ellos utilizaba el poder del subconsciente, ya fuera de forma voluntaria o involuntaria. En cada caso, habían tenido una imagen clara de sus metas firmemente implantada en sus mentes.

Cada vez que se estudia la vida de una persona que haya tenido éxito en su vida - en cualquier campo - se acaba descubriendo que ha utilizado unos mismos principios.

No quiero decir con esto que todos emplearan el método de las afirmaciones. Por supuesto que no lo hicieron. Pero todos se las arreglaron, de una forma u otra, para introducir la imagen de lo que añoraban en sus subconscientes. Esto sí que es cierto.

La técnica de las afirmaciones que le he enseñado es la forma más fácil conocida de conseguirlo.

La riqueza es tímida. Es reservada. Debe ser atraída de forma delicada. Y ahora usted tiene una forma infalible de hacerlo. La riqueza se dirige hacia aquellos cuyas mentes la atraen, igual que la luz atrae a los insectos.

Cuando el dinero empiece a llegar a su vida, lo hará con la misma facilidad que el agua que baja de una montaña. No tiene otra opción.

Tiene que llegar... Más le vale prepararse.