

10

PACK APLICADO

Si lo crees, *lo creas*

Brian Tracy · Christina Stein

RESUMEN EJECUTIVO

Lo que haces te define.

ACTUM

Por qué leer *este resumen*.

Brian Tracy y Christina Stein parten de una premisa incómoda: no ves el mundo como es, sino como eres. Lo que crees sobre ti y sobre lo que es posible actúa como un filtro que decide qué intentas, qué evitas y qué resultados obtienes. Cambiar la vida empieza por revisar ese filtro.

El libro no es un manual de pensamiento positivo ingenuo. Es un recorrido en tres tramos: entender las leyes que gobiernan tu mente y tu autoconcepto, desmontar las emociones negativas que aprendiste de niño (miedo al fracaso, miedo al rechazo, culpa, resentimiento) y, con ese lastre fuera, construir deliberadamente la vida que quieres: cómo interpretas lo que te pasa, cómo respondes al cambio, cómo tratas a las personas y cómo conviertes valores en metas y metas en acción.

Dos frases cortas resumen la práctica del libro y se repiten hasta convertirse en hábito: «Me gusto» y «Soy responsable». La primera sube la autoestima; la segunda apaga las emociones negativas. Este resumen ordena las ideas en tres bloques progresivos para que puedas leerlo de una vez y saber, al terminar, por dónde empezar.

LOS TRES BLOQUES

Las leyes de tu mente · Entender: causa y efecto, creencia, autoconcepto y las dos frases que lo cambian todo. Libérate de lo negativo · Limpiar: de dónde vienen tus miedos, cómo se apaga el enojo, cómo se desaprende la culpa y por qué el perdón es un acto para ti. Construye lo que quieres · Crear: reinterpretar lo que pasa, dominar el cambio, elevar a los demás y poner valores, visión y metas en acción.



Las leyes de tu mente • *como crees, vives*

Nada de lo que te pasa es casualidad: hay leyes que conectan lo que piensas con lo que obtienes. Este bloque las nombra y explica cómo se formó la imagen que tienes de ti.

IDEAS 1-3

Las leyes que ya te *gobiernan*

1 • Causa y efecto

Por cada resultado en tu vida hay una causa. Si quieres un efecto (salud, prosperidad, tranquilidad), crea las causas que lo producen. La vía más corta: encuentra a alguien que ya logró lo que quieres y haz lo que esa persona hizo, una y otra vez. Si haces lo que hacen las personas exitosas, nada te impedirá obtener sus resultados; si no lo haces, nada podrá ayudarte.

2 • La ley de la creencia

Todo lo que crees con emoción tiende a volverse realidad, porque tus creencias forman la pantalla a través de la cual ves el mundo. Con creencias positivas tomas buenas decisiones y actúas; con creencias temerosas o enojadas actúas mal o no actúas. El punto de partida de cualquier cambio es cuestionar las creencias que te limitan: casi ninguna es cierta, son límites que aceptaste.

3 • Concentración y atracción

Aquello en lo que piensas la mayor parte del tiempo crece en tu vida. Las personas que avanzan piensan en lo que quieren y en cómo conseguirlo; las que se estancan piensan en lo que no quieren. Cuando tienes claro lo que quieres, atraes ideas, personas y recursos alineados con eso; la duda constante sabotea el proceso.

APLICACIÓN PRÁCTICA

Elige a tres personas que admiras

Anota tres personas a las que admires por lo que son o por lo que han logrado. Junto a cada una, la cualidad que más admiras y una acción concreta que hace y que tú podrías empezar a repetir esta semana.

IDEAS 4-6

De dónde salió *tu forma de pensar*

4 • Todo lo aprendiste

Naciste sin creencias, con solo dos miedos: a los ruidos fuertes y a caer. Todo lo demás te lo enseñaron. Los niños son espontáneos y desinhibidos por naturaleza; con la crítica destructiva y el amor condicionado aprenden dos patrones que los acompañan de adultos: el miedo al fracaso («no puedo») y el miedo al rechazo («tengo que»).

5 • Miedo al fracaso y miedo al rechazo

El primero se instala cuando castigan al niño por intentar cosas nuevas; de adulto aparece como reacción automática ante cualquier riesgo. El segundo nace del amor condicionado («te quiero si haces lo que quiero») y se convierte en hipersensibilidad a la opinión ajena. Ambos son hábitos de pensamiento, no verdades, y los hábitos se pueden cambiar.

6 • Tu autoconcepto tiene tres partes

Tu yo ideal (los valores y la persona que quieres ser), tu autoimagen (el espejo interior que consultas antes de actuar) y tu autoestima (cuánto te gustas). Siempre actúas por fuera según lo que crees por dentro. Toda mejora empieza por mejorar las imágenes mentales que tienes de ti, y esas imágenes están bajo tu control.

SEÑAL DE ALERTA

Si ante cada oportunidad nueva tu primera reacción es «no puedo» o «qué van a decir», no estás evaluando la oportunidad: estás repitiendo un hábito aprendido en la infancia. Reconocerlo es el primer paso para cambiarlo.

IDEAS 7-8

Las dos frases que *cambian el sistema*

7 • «Me gusto»

La autoestima es el núcleo de tu personalidad y se define simple: cuánto te gustas. Te conviertes en lo que te dices la mayor parte del tiempo, así que la forma más directa de subirla es la afirmación. Cada «me gusto» que te dices eleva la autoestima; con ella mejora la autoimagen y te acercas a tu yo ideal. Los autores proponen repetirla decenas de veces al día y usarla para cancelar cualquier emoción negativa.

8 • Cinco necesidades, una escalera

Supervivencia, seguridad y pertenencia son necesidades de deficiencia: mientras faltan, no puedes pensar en otra cosa. Después vienen la autoestima y la autorrealización, convertirte en todo lo que puedes llegar a ser. La persona «completamente funcional» no se defiende ni se justifica ante nadie: vive según sus propios valores. Lo que mantiene a la gente abajo en la escalera son las emociones negativas.

No ves el mundo como es. Lo ves como eres.

APLICACIÓN PRÁCTICA

Tres cualidades

Escribe tres cualidades que te gustan de ti: por qué eres una buena persona, qué te hace valioso como amigo, pareja o padre. Cuando pienses en ellas, mírate al espejo y di con convicción: «Me gusto». Hazlo hoy diez veces.

II

Libérate de lo negativo • *soy responsable*

Las emociones negativas no son el clima: tienen causas identificables y un interruptor. Este bloque muestra de dónde vienen, cómo se apagan y cómo se cierra el pasado.

IDEAS 9-11

Anatomía de una *emoción negativa*

9 • Cuatro causas que la mantienen viva

Justificación (te explicas por qué tienes derecho a estar enojado), identificación (lo tomas como algo personal), hipersensibilidad (vives pendiente de lo que otros piensan) y juicio crítico (condenas a los demás y eso te vuelve emocional). Cuanto más hablas de la situación, más crece; si la detienes cuando se activa, se apaga sola.

10 • Envidia, resentimiento, celos y enojo

La envidia es la única de las siete faltas clásicas sin recompensa para quien la siente; nunca se satisface. Los celos nacen de la baja autoestima. Y todas las emociones negativas terminan reducidas a una: el enojo, cuyo núcleo es la culpa. Cuanto más lo expresas y justificas, más crece. Las emociones distorsionan las evaluaciones: enojado no piensas con claridad.

11 • El interruptor: «Soy responsable»

En el momento en que dejas de culpar, la emoción negativa se detiene, como apagar una luz. Tu mente solo puede sostener un pensamiento a la vez: si eliges «soy responsable», no cabe el pensamiento que te hace infeliz. No eres responsable de lo que otro hizo, pero sí de cómo reaccionas después, y tu reacción está totalmente bajo tu control.

APLICACIÓN PRÁCTICA

Cuando aparezca el enojo

Di «soy responsable» y busca razones por las que, de alguna manera, lo seas: cómo entraste en la situación, qué sabías, qué decidiste. No se trata de culparte, sino de recuperar el control. Luego pregúntate qué harías distinto la próxima vez.

IDEAS 12-14

Locus de control *y culpa*

12 • Locus de control interno

Las personas con locus interno sienten que están a cargo de sus pensamientos, sentimientos y conductas; es el rasgo más asociado a felicidad, energía y buenas relaciones. Cada vez que culpas a alguien de algo, le cedas a esa persona el control de tus emociones. Cuanta más responsabilidad aceptas, más control sientes y más positivo te vuelves.

13 • La culpa se aprendió: se puede desaprender

La culpa sirve para controlar y manipular. Quien fue criticado de niño se compara, se siente inferior y da el paso de «valgo menos» a «no valgo nada»; termina hablando en «lenguaje de víctima»: excusas, quejas y críticas que lo posicionan como alguien sin control sobre su vida.

14 • Cuatro pasos para salir de la culpa

Nunca te critiques por nada; no critiques a nadie por nada; no uses la culpa con otras personas; y no aceptes que te manipulen con culpa. Ante quien lo intente, una sola frase: «No estás tratando de hacerme sentir culpable, ¿verdad?», y silencio.

SEÑAL DE ALERTA

Si siempre tienes una razón por la que no intentaste, no llegaste o no cumpliste, estás usando lenguaje de víctima. Quejarte y criticar te posiciona como víctima de aquello de lo que te quejas.

IDEAS 15-17

El milagro *del perdón*

15 • Tres leyes para la curación emocional

La ley de la emoción: todo lo que haces está movido por una emoción, y solo puedes sostener un pensamiento a la vez. La ley del hábito: lo que repites se vuelve automático. La ley de la sustitución: puedes reemplazar deliberadamente un pensamiento negativo por uno positivo. Tu mente tiene un mecanismo de éxito (requiere esfuerzo consciente) y uno de falla (se activa solo cuando dejas de pensar en lo que quieres).

16 • Perdonar es un acto para ti

Perdonar no aprueba lo que el otro hizo; te libera a ti. Hay cuatro personas que perdonar: tus padres (hicieron lo mejor que pudieron con lo que sabían), tus relaciones pasadas, todos los demás y, por último, tú mismo. La persona que eres hoy no es la que cometió aquel error.

17 • Hechos y problemas

Un hecho no se puede cambiar (tu edad, lo que ya pasó); un problema es algo sobre lo que puedes actuar. Nunca te alteres por un hecho. El pasado es inmutable; el futuro se decide con lo que haces hoy.

APLICACIÓN PRÁCTICA

La frase que desconecta el botón

Cada vez que pienses en alguien que todavía te hace daño, di: «Lo perdono y le deseo lo mejor», y ocupa la mente en otra cosa. Repetida, la frase desconecta el recuerdo de la emoción. Prográmala antes: «cada vez que piense en esa persona, la perdono y la suelto».

III

Construye lo que quieres • *manos a la obra*

Con el lastre fuera, el libro pasa a la ofensiva: cómo interpretar lo que te pasa, cómo responder al cambio, cómo tratar a la gente y cómo convertir valores en resultados.

IDEAS 18-20

Cambia tu pensamiento, *cambia tu vida*

18 • Busca el regalo y la lección

No es lo que te pasa lo que determina cómo te sientes, sino cómo lo interpretas. Ante cada problema pregunta: «¿Cuál es la lección?», y luego «¿qué otra lección?», hasta llegar a la que duele. Reformular una experiencia negativa como aprendizaje cambia la memoria emocional que tienes de ella.

19 • Elige las palabras

Las palabras con que describes un evento disparan emociones. Cambia «problema» por «situación», mejor aún por «desafío», y mejor todavía por «oportunidad». Es imposible sentir estrés mientras buscas activamente lo bueno de una situación.

20 • El informe de desastre

Para dejar de preocuparte: 1) define por escrito qué te preocupa exactamente; 2) determina lo peor que podría pasar; 3) decide aceptar lo peor si llega a ocurrir; 4) empieza de inmediato a mejorar lo peor. La mayor parte del estrés viene de negarse a mirar el peor escenario. Complemento: el pensamiento base cero, «sabiendo lo que sé hoy, ¿volvería a meterme en esto?». Si no, ¿cómo salgo y qué tan rápido?

APLICACIÓN PRÁCTICA

Tres reveses, tres lecciones

Anota tres fracasos o reveses de tu vida. Reinterpreta cada uno como experiencia de aprendizaje y escribe la lección que te dejó. Después, con tu mayor problema actual, aplica el informe de desastre en cuatro pasos.

IDEAS 21-23

Conviértete en un *maestro del cambio*

21 • Espera el cambio y anticipáte

Lo único constante es el cambio; mucha gente quiere que las cosas mejoren pero sigan igual. La preparación mental consiste en visualizarte respondiendo con calma a cambios futuros. Practica la anticipación de crisis: lista lo peor que podría pasar en tu vida personal y laboral y qué harías hoy para protegerte. Desarrolla opciones: más habilidades, más reservas, más caminos. La esperanza no es una opción.

22 • Seis etapas y cuatro preguntas

Ante un revés pasas por negación, enojo, negociación, depresión, aceptación y resurgimiento; la medida de tu madurez es cuánto tardas en recorrerlas. Para analizar la situación sin culpar: ¿qué pasó exactamente?, ¿cómo sucedió?, ¿qué se puede hacer?, ¿qué acciones tomo ahora? Y acepta los costos irreversibles: no inviertas más en lo que no va a dar fruto.

23 • Las seis R para recuperar el control

Reconsidera, reevalúa, reorganiza, reestructura (regla 80/20: más tiempo en el 20 % que da resultados), reinicia y reinventa tu vida cada seis o doce meses. Sal de la zona de confort: un cuerpo en reposo sigue en reposo hasta que una fuerza actúa sobre él. Reemplaza la palabra «cambio» por «mejora».

SEÑAL DE ALERTA

Si sigues invirtiendo tiempo, dinero o emoción en algo que ya sabes que no funciona solo porque ya invertiste mucho, estás pagando dos veces un costo irreversiblemente. Tienes derecho a cambiar de opinión con nueva información.

IDEAS 24-26

Las personas *en tu vida*

24 • Haz que los demás se sientan importantes

La calidad de tus relaciones decide la mayor parte de tu felicidad y de tus ingresos. Cuanto más te gustas, más te gustan los demás y más les gustas. La clave del trato humano es elevar la autoestima del otro: todo lo que haces por la autoestima de alguien sube la tuya en la misma medida.

25 • Las cinco A

Aceptación (sonríe), aprecio (di gracias en cada ocasión), admiración (felicitas rasgos y logros reales), aprobación (elogia de forma específica e inmediata, y en público; la corrección, en privado) y atención (escucha: sin interrumpir, pausa antes de responder, pregunta para aclarar, parafrasea). Quien pregunta controla la conversación.

26 • Seis problemas de pareja y sus antídotos

Falta de compromiso (compromiso total), intentar cambiar al otro (aceptación incondicional), celos (autoestima alta), autocompasión (ocuparte en tus metas), expectativas negativas (espera lo mejor de tu pareja) e incompatibilidad (a veces es un hecho, no un problema: nadie es culpable). Lo primero que se pierde en una relación es la risa; lo segundo, la conversación.

APLICACIÓN PRÁCTICA

La técnica de la retroalimentación

Antes de responder en una conversación difícil, di: «Déjame asegurarme de que entiendo: por lo que dices, tengo la impresión de que...». Solo cuando el otro confirme «sí, eso es», da tu punto de vista. Es casi imposible discutir despacio.

IDEAS 27-28

Manos a la obra • *las siete claves*

27 • Claridad en siete frentes

Valores (tres a cinco, y organizar la vida en torno a ellos), visión (tu vida perfecta a cinco años), misión (escribe tu propio obituario), propósito (por qué te levantas cada mañana), objetivos, prioridades y acciones. Tu vida se vive de adentro hacia afuera: los valores forman el núcleo.

28 • Siete pasos para lograr un objetivo

Decide exactamente qué quieres y escríbelo; ponle fecha; identifica los obstáculos y ataca primero el mayor; identifica los conocimientos que necesitas; identifica a las personas cuya ayuda necesitas y qué ganan ellas; haz un plan por secuencia y prioridad; actúa de inmediato y haz algo cada día hacia tu meta principal.

APLICACIÓN PRÁCTICA

Escribe tu obituario

En un párrafo, describe la persona en que te convertiste y por qué te recuerdan. Después compara con tu agenda de esta semana: la distancia entre ambas es tu mapa.

IDEAS 29-30

Manos a la obra • *la persona que te vuelves*

29 • Autoestima basada en el desempeño

Te gustas de verdad cuando sabes que eres bueno en lo que haces. Tu habilidad importante más débil fija el techo de tus resultados: identifícala y conviértela en meta («soy absolutamente excelente en...»). Nadie es mejor ni más inteligente que tú; solo aprendió antes y practicó más. Todas las habilidades se aprenden.

30 • Siete claves de una personalidad positiva

Diálogo interno positivo, visualización positiva, personas positivas, comida mental positiva, entrenamiento y desarrollo continuo, hábitos de salud (ejercicio, descanso, alimentación) y expectativas positivas, que se convierten en profecías autocumplidas.

Para lograr algo que nunca has logrado, tienes que convertirte en alguien que nunca has sido.

Siete verdades *sobre ti.*

La conclusión del libro sostiene todo lo anterior: no importa quién eres hoy ni lo que hiciste o dejaste de hacer; hay siete verdades esenciales sobre ti. Tu mente es un jardín: si no siembras flores, las malas hierbas crecen solas.

- 1 Eres una persona completamente buena y excelente: nadie es mejor ni más inteligente que tú.**
- 2 Eres importante, en muchas formas: para ti, tu familia, tu trabajo y tu comunidad.**
- 3 Tienes un potencial ilimitado: no lo agotarías ni en cien vidas.**
- 4 Tú creas tu mundo con la forma en que piensas y la profundidad de tus convicciones.**
- 5 Siempre eres libre de elegir: controlas tus pensamientos y la dirección de tu vida.**
- 6 Fuiste puesto en esta tierra con un gran destino: una combinación única de talentos.**
- 7 No hay límites de lo que puedes hacer, ser o tener, salvo los que te pone tu pensamiento.**

FRASE ANCLA

No importa de dónde vengas; lo que importa es hacia dónde te diriges.

Qué hacer *después*.

Este resumen te da el mapa. El cambio real ocurre en la práctica diaria, y para eso está el resto del pack.

Guía de Trabajo • 30 días

Una tarea al día durante treinta días, en cuatro semanas: las leyes y «me gusto», emociones y perdón, cambio y pensamiento, relaciones y metas. Cada tarea trae la instrucción y el espacio para hacerla en la misma página doble.

Fichas de Conceptos

Veinticuatro fichas por concepto y cinco transversales para volver al eje en treinta segundos cuando aparezca el enojo, la culpa o la duda. Úsalas después del programa, no en lugar de él.

SUGERENCIA EDITORIAL ACTUM

Empieza hoy con las dos frases: «Me gusto» y «Soy responsable». No esperes a entender todo el libro para decirlas.

