

ATRÉVASE A LA DIFERENCIA:

EL SECRETO DE LA PROSPERIDAD

MARK FISCHER

Traducido por: Margarita Mosquera



Biblioteca de autoayuda
FORO VIVIRLIBRE.ORG
Febrero 2007
www.vivirlibre.org
Para vivir mejor

ÍNDICE:

PRÓLOGO

¿CUÁL ES EL SECRETO DE LOS HOMBRES PRÓSPEROS?
¿DEBERÍA OLVIDARME DE MIS AMBICIONES?
¿QUÉ DIFERENCIA HAY ENTRE ELLOS Y YO?
UN EMBOTELLAMIENTO ME ABRE LAS PUERTAS DEL LOGRO.
¡ES PRECISO SABER PEDIR!
¿CÓMO HA HECHO PARA LOGRAR PROSPERIDAD?
UNA DE LAS CLAVES DE LA PROSPERIDAD: RODEARSE DE PERSONAS QUE TIENEN PROSPERIDAD.
UNA HORA QUE CAMBIA TODA MI VIDA.
YO TENÍA MUCHAS OBJECIONES EN MENTE.
NO HAY LOGROS SIN FALLAS
¿DICE USTED: NO, A LA VIDA, NO?

LA PRIMERA REGLA DE ORO: 1. A CADA OBSTÁCULO, EN CADA FRACASO, EN CADA INFORTUNIO O FALLA POR LA QUE ESTÉ AFLIGIDO SE ENCUENTRA EN GERMEN UN BENEFICIO SUPERIOR UN PASO MÁS Y EL LOGRO ESTÁ A SU PUERTA

2. SEGUNDA REGLA DE ORO: ¡USTED VALE MUCHO MÁS DE LO QUE USTED PIENSA! SU JUVENTUD ES UNA CARTA DE TRIUNFO

3. TERCERA REGLA DE ORO: DÉ EL PRIMER PASO HACIA SU REALIZACIÓN.
"TODO LO QUE ESTÁ ARRIBA ES COMO LO QUE ESTÁ ABAJO"
CADA UNO DE SUS PENSAMIENTOS ES UN ACTO

SEIS REGLAS DE ORO PARA REALIZAR SUS SUEÑOS

1. Sea lo más preciso posible
2. Agregue el mayor número de detalles posibles
3. Figúrese ya en posesión de lo que desea obtener
4. Deje de racionalizar al establecer su objetivo.
5. Recuérdese todas las noches antes de dormirse, su objetivo, al menos tajantemente, 20 veces
6. Ahuyente el miedo, que es su peor enemigo: es el resultado de una pésima comprensión de la vida, y de la ausencia de autoestima

EL MUNDO SEGÚN SHIRLEY MCLAINE...

4. CUARTA REGLA DE ORO: LIBÉRESE DEL MIEDO

5. QUINTA REGLA DE ORO: ¡DÉ EL PRIMER PASO!
LA ETERNA LEY DE LA COMPENSACIÓN

6. SEXTA REGLA DE ORO: ¡QUIÉN MÁS DA MÁS RECIBE!
EL ÚLTIMO SECRETO

7. SÉPTIMA REGLA DE ORO
DE DIA EN DIA DESDE TODO PUNTO DE VISTA SOY CADA VEZ MÁS CAPÁZ, CONFIADO, FELIZ Y EN BUENA SALUD.
PARA DESARROLLAR SU CONFIANZA EN USTED
LA MAYOR POTENCIA

8. OCTAVA REGLA DE ORO: AYUDAR A LOS DEMÁS

EPILOGO

PRÓLOGO

El autor, un hombre adulto joven, presenta el cómo y el qué de los medios que utilizó para lograr lo que considera su éxito en la vida: la realización de su deseo. El camino por el cual halló su modo de hacer, no fue, no sin reflexión ni sin trabajo sobre sí mismo, además del loable esfuerzo, para hacerse a un oficio, al suyo, al que correspondía con su deseo.

Enseña, el autor, cómo, cada sujeto en particular, es quien decide, en un momento determinado, su acción y su vida, no sin el don que la vida le provee a quienes estén en su camino hacia el logro. Tal es que, al relatarles este texto a unos amigos, cada uno recordó no sólo el momento en que eligió, su rumbo, su camino y a quienes pusieron el punto clave de su encuentro, sino que comentó la frase, muy singular, el lema, por decir así, de su vida.

El uso de un lema particular, lo he encontrado también, en la literatura, en un personaje, que he dado en llamar, el desesperanzado, pues, es el título de una obra de Álvaro Mutis, escritor nacido en Bogotá, Colombia, la que, al seguirle la pista de las referencias que el autor allí nos regala, y leer esas otras obras, me ha ayudado, no sin mi oficio, obviamente, a identificar, el perfil del desesperanzado, ya no solo en las obras por el autor, citadas, sino en otras obras. Lo que me da a pensar, que el ser humano, sabe el camino, y que lo ha estado diseñando, cercando, por diversos medios: Arte, ciencia, religiones. Está en cada uno hallarlo.

Hay un sujeto humano que logra a más temprana edad que otros, el encuentro con su deseo. El saber qué es lo que se desea es el paso más importante de la vida pues, es una elección y es una decisión, digámoslo, inconsciente, pero de la que el sujeto en cuestión, tiene conciencia.

Dado ese paso, el sujeto humano, o mejor, la decisión así anudada, determina cada uno de los caminos que en tal sentido, del deseo a realizar, han de recorrerse.

El autor Mark Fischer, presenta en su obra, de una manera espontánea, y humana, que llevará al lector, a reflexionar, los caminos propios, tomados con miras hacia la realización de sus más caros deseos. Enfatizo con especial importancia, el momento en que Mark Fischer, comenta, haberse dado cuenta, qué puede y qué debe pedir. Y no pedir cualquier cosa para llenar el estómago, o un fortuito anhelo, sino, algo supremamente más importante, una llave, una clave, para la realización del deseo. La importancia de este momento, radica en el darse cuenta que nuestro camino está en nuestras manos y que, no obstante, algo no nos marcha, algo no sabemos, algo no podemos, pero que los otros existen, que los otros son como nosotros, que los otros han pasado o, pasan, por dificultades semejantes a las nuestras, y que, entonces, al buscar a quienes, según nuestro entender, han podido darle una solución a ese impasse humano, de seguro, si acertamos en la búsqueda, recibiremos de tales personas, un don. Don mismo que, Mark Fischer nos regala, a quienes logremos leerlo. Diciendo, con este último acto, el de hacer su don, que también nosotros, hemos de devolver ese don, a la vida.

La mayor ganancia, del encontrarse con el deseo, y su realización, es la vida misma. Este es el momento en que nos ganamos la vida, pues deseamos vivirla, a nuestro modo, con nuestra singular manera de entenderla y por lo tanto de inventarla. Ganarse la vida, es entonces, el deseo de vivirla, por haberla inventado, y en tanto que tal, transmitirla.

¿CUÁL ES EL SECRETO DE LOS HOMBRES PRÓSPEROS?

Cuando estaba joven (bueno, aun lo soy, pues sólo tengo 42 años y a decir verdad me siento mucho más joven que cuando tenía veinte años o menos pues, entonces no poseía aún el misterioso secreto del éxito), cuando era joven entonces, frecuentemente iba al aeropuerto...

En verdad, iba allí, algunas diez veces por semana... No era para tomar un avión hacia lugares nuevos, cada vez... Era simplemente para acompañar a las personas: ¡Yo conducía un taxi !

EA, sí, para pagar el costo de mis estudios (mi familia no tenía mucha fortuna), yo ocupaba casi todo mi tiempo libre en conducir personas al aeropuerto...

Algunas personas viajaban por negocios hacia las grandes capitales del mundo, otras tomaban vacaciones... Frecuentemente yo volvía a llevar los mismos clientes días (o semanas) más tarde...

Más bronceados, o más ricos...

No sé quien dijo que el dinero no era la felicidad. (Debo decir sin embargo que al respecto tengo mi idea: En mi humilde opinión -y no estas obligado de compartirla- se trata de alguien que nunca "ganó un real" pero que hubiera querido hacerlo, o de alguien -y lo pienso más de este lado- que era muy rico, pero por egoísta no quería soltar madeja).

Sea como sea, no me faltó mucho tiempo –al menos centenas de pasajeros- para darme cuenta de qué lado pendía mi corazón. Se dice que en la vida es preciso saber lo que uno quiere. Y bien lo que yo quería era

simple: dejar un día (no solamente un día, sino el resto de mi vida) de conducir personas al aeropuerto y ser aquel que se hacía conducir ¹ a...

¿Simple, no es así?. Estoy seguro que ustedes concordarán... ¿Nada menos?. ¿Cómo hacerlo?

¿Acaso, mi modesto origen (mi ausencia de contactos y de dinero) me prohibía lograr un día realizar mi sueño que era: hacer lo que me gustaba y, que se me pagara por hacerlo, de preferencia, más bien, que mal?

Mi sueño, les doy miles, era trabajar en una gran agencia de publicidad en la Avenida Madison de Nueva York donde se encuentran la mayor parte de las grandes agencias de Estados Unidos, y, del mundo entero...

Sentía que tenía en mi el talento necesario para hacerlo... Y por lo tanto, conducía siempre mi "Yellow Cab" (en caso de ignorarlo, es el nombre que se le da a los taxis amarillos en Nueva York: a todos los taxis pues todos ellos son amarillos...)

Los turistas encuentran éstos taxis, además, como muy poéticos: ¿Por qué? No son ellos quienes los conducen en las ardientes calles de Nueva York...

Dado que, había terminado mis estudios, hacía muchos meses ya y no lograba encontrar el "súper" empleo con el que yo soñaba... a donde iba, se me daba siempre la misma respuesta, casi sin variantes: "No tienes experiencia. Sólo contratamos a aquellos que tienen experiencia..."

Como en un círculo vicioso, difícil de imaginar mejor, convendrán ustedes. Por otra parte no tienen, sin duda, que cavar mucho en su memoria para rechazar aflicciones semejantes...

Conducir un taxi (no importa cual, como se dan cuenta, pero un célebre "Yellow Cab") no es quizá muy lucrativo. Sin embargo esto lleva a reflexionar. Cuando se es joven, ambicioso, y las circunstancias contrarían tus ambiciones, uno se pone, tarde que temprano, a reflexionar...

¿DEBERÍA OLVIDARME DE MIS AMBICIONES?

De otra parte, pues estamos en tono de confidencia, por lo que prosigo... Mi "apartamento" (yo decía así, a falta de otro término, para describir el lugar infectado y exiguo que habitaba) era tan deprimente que yo prefería pasar el mayor tiempo posible en mi "Yellow Cab" antes que inflingirme el espectáculo de mis cuatro muros de dudoso color... Y paso en silencio los singulares olores de que estos lugares hacen gala...

¿Qué forma tomaban mis meditaciones? Ellas eran muy simples...

Cuando mi carro se detenía, mientras yo hacía la fila en el aeropuerto con mis "colegas", yo frecuentemente me preguntaba (y estos pensamientos no dejaban de inquietarme)

- ¿Otros chóferes, hace años, no tenían acaso los mismo sueños que yo?

- ¿Tuvieron ellos un día, como yo, el sueño de llevar la gran vida?, O ¿al menos el de tener un empleo respetable y respetado?

- ¿Tuvieron ellos como yo, grandes ambiciones que, las circunstancias les obligaron a enterrar?

Pensamientos terribles, y en todo caso que me aterrorizaban. Quién sabe, quizá con algunos rechazos de más y algunas deudas suplementarias (yo tenía ya muchas) pues no lograba (pero ¿quién sí?) adaptar mis gastos y mis gustos (extravagantes con frecuencia) en función de mis irrisorias inversiones... Sí quien sabe, quizá con algunos rechazos de más en las grandes cajas donde en vano golpeaba, me rehusaba a la idea de pasar toda mi vida en mi "Yellow Cab"...

Felizmente, mi mirada no se plantaba únicamente en mis colegas de trabajo, sino también en mis pasajeros... Había más esperanza de este lado, me parecía a mí...

¿QUÉ DIFERENCIA HAY ENTRE ELLOS Y YO?

¡En mi retrovisor, discretamente, observaba mis pasajeros afortunados... Y me formulaba preguntas esenciales... Preguntas cuya respuesta me abriría de nuevo –y más vastos- horizontes!

¿Cuál es en su opinión la primera pregunta que mis adentros me formulaban? Y que además me venía a la mente constantemente, como una obsesión...

Pues bien, esta pregunta era la siguiente:

*¿Qué es lo que estas gentes tienen que yo no?*²

¿Y usted? ¿Usted se ha formulado ya, esta pregunta? ¿Qué es lo que las personas prósperas tienen que usted no tiene? ¿En qué son ellas diferentes de usted?

¿Y además, son ellas realmente tan diferentes de usted?

¹ (NT) "Conduire": expresión bien curiosa, pues es tanto conducir, un taxi, por ejemplo, como guiar, sondear, dirigir, y también lo contrario de ser rechazado, si se recuerda que con el término "é-conduire", se expresa en francés: centrar, declinar, denegar, desestimar, despachar con buenas palabras, mandar a paseo, rechazar.

² (NT) Punto de partida, a mi parecer, pues, comienza la pregunta desde y sobre sí mismo. ¿Y Por qué no?..

Estos pensamientos rondaban en mi, cada vez más irritada-mente a causa de mis desencuentros... (sin duda es verdad que los fracasos forman el carácter pero demasiados, sucesivamente, terminan a veces por agriar y desanimar).

Contemplaba los rostros de mis pasajeros. Uno estaba afligido por un apéndice nasal que hubiera hecho enrojecer de envidia a Cirano de Bergerac. Pero esta nariz no le había impedido, visiblemente, volverse rico si se juzgaba por su extrema elegancia en el vestido y por la de su compañera, absolutamente adorable, de paso sea dicho.

Otro era muy flaco, y sus rasgos eran todo salvo regulares. Mientras que de él se desprendía una energía poco común. Y poseía un carisma excepcional. Algunos se expresaban con fluidez, otros con menor facilidad.

¿Qué tenían ellos en común, bajo sus diversas apariencias?

He aquí la pregunta que me formulaba.

¿Debería haber un común denominador?

UN EMBOTELLAMIENTO ME ABRE LAS PUERTAS DEL LOGRO.

Uno de mis frecuentes pasajeros era un hombre de unos cuarenta años de agradable apariencia. Sonreía casi siempre. O más precisamente, imperceptible sonrisa flotaba en sus labios. ¿Le sonreía él a la vida? O ¿me sonreía él?. Cuestión difícil de franquear.

La vida está llena de lo que uno cree golpes de azar. Al reflexionar, con esta distancia que sólo el tiempo permite, uno se da cuenta que no se trata sólo de azar o de coincidencia: no son sino las rutas secretas que las circunstancias toman para que nuestros más profundos deseos se realicen, al que nuestra mente sea correctamente dirigida...

Es a un embotellamiento al que debo mis logros. Y sí, esto puede parecer sorprendente.

Pero conduciendo al aeropuerto a ese simpático pasajero (cuyo nombre es John Goldsmith) hubo un terrible embotellamiento como de seguido los hay en Nueva York, y en las otras capitales, supongo...

Sí, debo mis logros a un embotellamiento, y también a una elemental audacia.

Frecuentemente, tenemos tendencia a olvidar, por malestar o porque creemos que aquello no se hace, que cuando queremos saber algo, es suficiente con pedirlo...

Esta regla de oro puede parecer un poco simplista pero los años me han demostrado que era tan fundamental que valía la pena ponerla en evidencia:

¡ES PRECISO SABER PEDIR! ³

Pero, justamente, ¿qué pedir?, Dirá usted. Y bien, pues preguntas simples. Primero pedir lo que me era imperioso saber... El secreto de la prosperidad...

(Y sí, acababa de comprender que todos los días yo estaba en compañía de presidentes de Empresas, de millonarios, de gentes frecuentemente famosas y que nunca se me había ocurrido simplemente preguntarles cómo hicieron para llegar a donde estaban... Si podía ser tonto... dejaba pasar todos los días una excepcional oportunidad de pedir consejo...)

¡Claro!, No era más que chofer de taxi... Estas personas tan afortunadas me despreciarían quizá. O me despacharían con buenas palabras ⁴

. Pero, ¿qué tenía yo que perder?

Poca cosa en el fondo. Pues no tenía nada. Perdería solamente un poco de saliva y tiempo.

¿CÓMO HA HECHO PARA LOGRAR PROSPERIDAD?

He aquí la simple pregunta que formulé a ese hombre, hombre de apariencia tan afable:

"No sé si usted ha formulado ya esta pregunta, y es quizá una pregunta que no se formula, pero me gustaría saber cómo ha logrado la prosperidad. Terminé mis estudios hace algunos meses y no logro encontrar mi empleo. Comencé a preguntarme si no terminaré mis días en un "Yellow Cab"..."

No me había equivocado al pensar que el Señor Goldsmith era simpático, pues le fue placentero responderme no sólo a esta pregunta sino a todas las que a bien quise formularle durante el trayecto al aeropuerto.

Usted me da gusto joven, pues ceo que es una de las primeras personas en formularme tal pregunta, a parte, claro está, de los periodistas (yo no sabía que el Sr. Goldsmith era conocido). Supe después que era propietario de una de las más grandes cadenas de almacenes de venta al detalle de los Estados Unidos de Norte América.) Por otra parte, me pregunto, cómo es posible que tan poca gente me halla formulado tal pregunta... Es quizá simplemente que no quieren verdaderamente lograr lo que desean...

³ (NT) Y luego, del ¿Y, por qué no?, Ya está el primer paso dado para decir SI, viene la acción. Si algo mis adentros no entienden, y los adentros de aquellos sí, pues, pregunto. ¡Qué bien!

⁴ (NT) Examínese el término, éconduire, explicado antes.

UNA DE LAS CLAVES DE LA PROSPERIDAD: RODEARSE DE PERSONAS QUE TIENEN PROSPERIDAD.

Lo que es admirable en las gentes que tienen prosperidad, poco importa en que dominio (yo no sabía mucho en esa época, pero con los años, recuperé el tiempo perdido, pues una de las claves de la prosperidad es rodearse de gentes que la han logrado o que hacen todo por lograrla) es que ellos se vuelven, todos, de una cierta manera, filósofos.

¿En qué sentido?

Ellos pueden, en general, explicar en algunas palabras, cómo tienen prosperidad.

Pueden parecer tontos al exponer los grandes principios que los han llevado a la prosperidad.

Es además lo que no dejó de hacer el Sr. Goldsmith. De hecho en una corta hora, él me da todas las claves que me permitirían lograr prosperidad.

UNA HORA QUE CAMBIA TODA MI VIDA.

Sí, en una corta hora.

Las personas prósperas tienen en general pensamiento profundo que les permite ir directo al corazón de las cosas.

Mi conversación con el Sr. Goldsmith me sorprende por sus diversos valores. Primero es todo, salvo, un largo monólogo doctoral que, con derecho, hubiera yo esperado de parte de un hombre con experiencia dirigiéndose a un neófito...

Fue más una verdadera “mayéutica” (método de enseñanza de Sócrates quien procedía con sucesivas “preguntas-respuestas” de lógica tan implacable que derrotaba a sus adversarios.

Pero el fin último del célebre filósofo Ateniese era hacer despertar los espíritus y no el de encajonarlos⁵ ...)

Sí, el Sr. Goldsmith procedía así formulándome continuamente las cuestiones a las que me veía forzado a responder porque él tenía la íntima convicción de que yo llevaba ya en mí, todas las respuestas...

Sí, nosotros llevamos en nosotros todas las respuestas.

¡Solamente!

No osamos formularnos preguntas.

No osamos sobretodo, FORMULARNOS PREGUNTAS DECISIVAS.

Las preguntas del género:

¿Cómo logré el no tener prosperidad?

Aunque no soy más lerdo que otro.

Y pues, acaso ¿no está establecido, desde hace mucho tiempo, que la prosperidad no tiene que ver con la inteligencia? Pues gentes que tienen un Cociente Intelectual superior están frecuentemente maltrechas...

Preguntas como:

- ¿Qué medios puedo utilizar DESDE HOY para ponerme en ruta hacia la prosperidad?
- ¿Estoy dispuesto a utilizar todos los medios (honestos) para alcanzar mis fines ?
- ¿Qué persona influyente, puedo contactar hoy, para ayudarme a alcanzar mis objetivos?
- ¿Qué libro puedo leer que me ayude a progresar?
- ¿A qué seminario puedo asistir?
- ¿Es que realmente hago todo lo que está en mi poder para alcanzar mis objetivos?

E incluso otras preguntas, aún más difíciles y por lo tanto más decisivas, tales como:

- ¿Existe una buena razón (es decir una razón que contraría toda objeción) para que yo no logre lo que deseo y a lo que tengo derecho?

- Para que.

- 1. realice mis sueños.
- 2. obtener rápidamente el empleo ideal.
- 3. yo tenga ingresos más que confortables.

Si usted tiene serias razones para pensar que no tiene derecho de obtener estas cosas, le ruego anotarlas de inmediato en el espacio reservado para ello, enseguida. No tenga temor de ser preciso. De poner todos los detalles y las objeciones que le vienen a la mente. Cuando haya terminado la lectura de este informe, verá que más de una de sus objeciones no existen. Libre quedará, ante usted, el camino que le conducirá a brillantes logros, y mucho más rápidamente de lo que cree.

YO TENÍA MUCHAS OBJECIONES EN MENTE.

⁵ (NT) “mettre en boîte”.

Yo mismo tenía muchas objeciones en mente. Y de muchas de ellas no tenía conciencia (estas son incluso, más peligrosas, que las otras). Sin espera haga el pequeño ejercicio. Tome una de las preguntas que acabo de evocar y responda con toda la sinceridad y aplicación necesaria. Aprenderá cosas sorprendentes sobre usted mismo.

Es capital. Pues tanto más tiempo que usted no se conozca, tanto más tiempo que tardarán sus logros. Por una simple razón. Al usted conocerse, habrá conocido también, y al mismo tiempo, a los otros seres humanos. Sabrá discernir. Sabrá a quién pedir consejo.

Al usted conocerse, será usted su propio amo, y usted el amo de su vida. ⁶

¿No es eso lo que usted desea?

¿No ha sido suficiente el sufrir los efectos de estar a merced de..., en lugar de poder dirigir, usted mismo, su destino, así como aquellos que tienen prosperidad?

Cuando usted se conozca, conocerá también las leyes de la vida, las leyes espirituales de los acontecimientos, que están en los profundo y no tienen excepción alguna. ¡Y su vida de un momento a otro se encontrará, transformada!!.

Mientras, no espere más, parta al descubrimiento de usted mismo. Retome una a una las preguntas y respóndalas. Hágalo como un juego si quiere. Pero no olvide que se trata quizá del juego más importante de su vida.

NO HAY LOGROS SIN FALLAS

Al cabo de una hora, el Sr. Goldsmith me había entregado todos sus secretos. Comprendí con el tiempo que sólo quien realmente logra prosperidad puede entregar sus secretos en tan corto tiempo.

Por qué?

Porque para él, todo es claro. No se trata de vaguedades teóricas tomadas de obras confusas y puramente abstractas. Él habla en propiedad de su experiencia, de sus propios logros y seguramente también de sus propios fracasos, pues no existe logro, por grande que él sea, que no haya estado acompañado de fracasos!

Cuando el Sr. Goldsmith dejó mi carro, noté algo que hasta ahora no había observado, y que por lo tanto era evidente: mi pasajero padecía un serio defecto, por no decir una enfermedad:

ÉL COJEABA!! Incluso debía sostener su caprichoso paso con un bastón, por demás muy bello, en madera negra.

El Sr. Goldsmith se vuelve en ese mismo momento hacia mí. Él comprendía que yo descubría su enfermedad. Y por lo tanto me gratifica con una gran sonrisa. Una sonrisa de la que yo me recordaría toda mi vida. Había tanta alegría, tanta gentileza, y tanto optimismo en esa sonrisa. Era una sonrisa que parecía decir a la vida la palabra más simple y más bella que exista:

¡SÍ!

¿DICE USTED: NO, A LA VIDA, NO ⁷ ?

Deténgase un instante, le ruego, amigo lector, y pregúntese si, en su fuero interior, también usted dice: “**NO, A LA VIDA NO**”, en lugar de decir “**SÍ, A LA VIDA SÍ**”.

Pues con los años advertí que la mayor parte de la gente, se den cuenta o no, dicen “NO, a la vida NO”

¿Cuándo se dice No, a la vida NO?

- Cada día que deja de ser fiesta...
- Cada día que nos alejamos de nuestros objetivos, emprendiendo nuevos planes.
- Cuando nos dejamos ganar del desánimo en lugar de contra-atacar...

⁶ (NT) Sus deseos se tornarán su propio amo, y dejará de ser esclavo de los deseos de los otros...

⁷ (NT) Dado el tenor de la reflexión del Sr. Mark Fischer, puesto en boca de su amigo Sr. Goldsmith, juego también yo, no puedo no jugar, por traductor imparcial que deba permanecer, para eso están los pies de página, para los traductores, no?. No sin placer, juego entonces, con esta lógica del “no-no”, en la que doble negación, tanto como doble afirmación, es un sí. Si usted, no le dice no, a la vida, le está diciendo sí, ¿verdad?. El reverso de la cuestión, por lo tanto, sería, Usted dice: ¿No, a la vida, no?.

Al formularlo de esta forma a la vez que su conciencia escucha la pregunta tal cual usted la está entendiendo, es decir, (¿usted le dice no a la vida?), mientras su inconsciente escucha, “**USTED DICE: SÍ, A LA VIDA.**”

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

