

TONY ROBBINS

PODER SIN LÍMITES

LA NUEVA CIENCIA
DEL DESARROLLO PERSONAL



«La vida pagará cualquier precio que tú pidas». Esta sencilla máxima muestra elocuentemente la teoría básica de este libro: el problema esencial del desarrollo personal no está en las circunstancias, sino en nuestra actitud vital. Solemos pedirle a la vida un precio bajo, limitando nuestras ambiciones, siendo presas de la frustración o el miedo de ir más allá. Y esta actitud negativa es lo que «Poder sin límites» ayuda a combatir enseñándonos el poder oculto del cerebro, los mecanismos correctos de relación interpersonal e incluso hábitos alimentarios adecuados para proporcionarnos el sistema de creencias y la sólida confianza en nosotros mismos que nos permitirán alcanzar el éxito.

Índice de contenido

Dedicatoria

Agradecimientos

Prólogo

Presentación

1era. Parte. Cómo se modela la excelencia humana

1. La mercancía de los reyes
2. La diferencia en que se resume toda la diferencia
3. El poder de nuestro estado
4. La fe, o el nacimiento de la excelencia
5. Las siete mentiras del éxito
6. Dominar nuestra mente: Cómo dirigir nuestro cerebro
7. La sintaxis del éxito
8. Cómo detectar la estrategia de otra persona
9. La fisiología: El camino real de la excelencia
10. La energía: El combustible de la excelencia

2da. Parte. La fórmula del éxito definitivo

11. Para librarse de las limitaciones: ¿Qué es lo que desea usted?
12. El poder de la precisión
13. La magia de la relación
14. Las distinciones de la excelencia: Los metaprogramas
15. Cómo tratar las resistencias y resolver los problemas
16. Redefinición del marco: El poder de la perspectiva
17. Anclarse a sí mismo al éxito

3era. Parte. El liderato: El desafío de la excelencia

18. Jerarquías de valores: El criterio definitivo del éxito

19. Las cinco claves de la riqueza y el éxito

20. Creación de tendencias: El poder de la persuasión

21. Vivir la excelencia: El desafío humano

Glosario

Notas

*Dedicado al poder más grande que usted tiene,
el poder de amar,
y a todos los que le ayudan a compartir esa
magia.*

*Y que para mí son, sobre todo,
Jairek, Joshua, Jolie, Tyler, Becky y mamá.*

AGRADECIMIENTOS

Cuando me puse a pensar en las personas a quienes deseaba expresar mi agradecimiento por su ayuda, sugerencias y esfuerzo en la creación de este libro, me salió una lista inacabable. Ante todo he de agradecer a mi esposa y a mi familia su contribución al crear un ambiente que me permitió dejar correr mis ideas a cualquier hora del día o de la noche, hallando siempre unos oídos dispuestos.

Luego, naturalmente, agradezco la colaboración de Peter Applebome y Henry Golden por su acertada puesta en limpio de mis atropelladas ocurrencias. En varias fases del trabajo me fueron muy útiles las sugerencias de Wyatt Woodsmall y de Ken Blanchard. Eso sí, el libro no habría llegado a ver la luz sin los trabajos de Jan Miller y Bob Asahina, quienes, junto con el resto del personal de la editorial Simon & Schuster, estuvieron a mi lado durante los cambios de última hora.

A los maestros cuya personalidad, cuyos métodos y cuya amistad han influido más en mí (desde mis primeros estudios de comunicación con la señora Jane Morrison y Richard Cobb hasta Jim Rohn, John Grinder y Richard Bandler), no los olvidaré nunca.

Gracias también al equipo de diseñadores, secretarías y documentalistas que hicieron un gran esfuerzo bajo el apremio de las urgencias: Rob Evans, Dawn Aaris, Donald Bodenbach, Kathy Woody y, cómo no, Patricia Valiton.

Y un recuerdo muy especial para el personal de Robbins Research: la administración, los gerentes de los centros y

los cientos de promotores que, en todo el país, me ayudan a llevar nuestro mensaje al mundo todos los días.

PRÓLOGO

Cuando Tony Robbins me solicitó un prólogo para esta obra quedé muy complacido por varias razones. Ante todo, opino que Tony es un joven extraordinario. Nos conocimos en enero de 1985 mientras yo estaba en Palm Springs para tomar parte en el torneo de golf Bob Hope Classic Pro-Am. Acababa de salir de una típica tertulia de golfistas dicharacheros en el rancho Las Palmas Marriott, con su característica rueda de baladronadas mutuas; mientras nos dirigíamos a almorzar, un amigo australiano llamado Keith Punch y yo vimos un cartel anunciador de la conferencia de Tony Robbins «Libere su poder interior», que incluía una práctica consistente en pasar sobre carbones encendidos. Ya tenía alguna noticia de Tony, y esto picó mi curiosidad. Como Keith y yo habíamos tomado algunas copas, decidimos no caminar sobre la hoguera, pero de todos modos asistiríamos a la conferencia.

Durante las cuatro horas siguientes fui testigo de cómo Tony hipnotizaba a un numeroso público formado por jefes de empresa, amas de casa, médicos, abogados y otras muchas personas. Cuando digo que los hipnotizó no me refiero a ninguna especie de magia negra. Tony los tuvo a todos en vilo gracias a su carisma, su simpatía y la profundidad de su conocimiento de la conducta humana. Fue la conferencia más estimuladora y euforizante que he conocido en mis veinte años de práctica en el terreno de la formación de directivos. Al final, todos menos Keith y yo, pasaron un foso lleno de brasas, con una longitud de unos cinco metros, que había estado ardiendo durante toda la tarde, y sin que

nadie se quemase. Fue algo digno de ver y una experiencia inolvidable para todos.

Tony utiliza esta demostración como una parábola; lo que él enseña no es un ejercicio místico, sino un conjunto de herramientas prácticas para enseñarnos a obrar con eficacia venciendo cualquier temor que alberguemos. Ahora bien, la capacidad para triunfar en todo lo que uno se proponga es un poder muy real. Así pues, el principal motivo de que aceptara gustosamente escribir este prólogo es mi sentimiento de tremendo respeto y admiración hacia Tony.

Tengo un segundo motivo para escribir este prólogo y es que el libro de Tony sirve para mostrar a todos la amplitud y el alcance del pensamiento individual. Robbins es algo más que un orador capaz de motivar a sus oyentes; con poco más de veinticinco años de edad es ya uno de los pensadores más influyentes en psicología de la motivación y del éxito. Creo que este libro tiene posibilidades de convertirse en el texto definitivo para mover recursos humanos. Las ideas de Tony sobre la salud, el estrés, el planteamiento de metas u objetivos, su visualización, etcétera, son una línea de actuación obligada para quien quiera profundizar en el terreno de la excelencia personal.

Confío en que el lector extraerá tanto provecho del libro como yo mismo. Aunque sea más extenso que *El Ejecutivo al Minuto*, sé que permanecerá pendiente de sus páginas hasta el final, de manera que el pensamiento de Tony le servirá para desatar el poder mágico que posee.

KENNETH BLANCHARD, Ph. D.,
coautor de *El Ejecutivo al Minuto*

PRESENTACIÓN

Toda la vida, incluso cuando trabajaba como actor cinematográfico, me ha resultado difícil hablar en público. Antes de cada ocasión me ponía físicamente enfermo. En vista de mi invencible temor a hablar en público, podéis imaginar mi emoción cuando me enteré de que Tony Robbins, el hombre que convierte el temor en poder, podía curarme.

Pese a mi emoción cuando acepté la invitación para una entrevista con Tony Robbins, no dejaba de albergar ciertas dudas. Algo sabía de la PNL (Programación Neuro-Lingüística) y demás métodos en que Tony es experto acreditado, pero tampoco olvidaba las incontables horas y los muchos dólares gastados hasta entonces en busca de ayuda profesional.

Los especialistas anteriores me habían explicado que, al estar arraigada mi fobia desde hacía muchos años, apenas cabía confiar en una solución rápida. Por lo cual establecían largos calendarios de visitas semanales, y mi problema se convertía en interminable.

Cuando conocí a Tony, lo primero que me sorprendió fue su prestancia física. No suelo encontrar a muchos hombres más altos que yo. Debe de tener una estatura de metro noventa y cinco y pesar unos ciento cinco kilos. Es extremadamente joven y simpático. Tomamos asiento y me di cuenta de que yo estaba muy nervioso mientras él empezaba a interrogarme sobre mis dificultades.

Entonces me preguntó qué quería y en qué sentido deseaba cambiar. Fue como si mi fobia se alzase para defenderse a sí misma, tratando de impedir lo que sin duda esta-

ba a punto de ocurrir. Pero, apaciguado por la voz tranquilizadora de Tony, empecé a escuchar lo que me decía.

Desahogué mi sensación de pánico ante las ocasiones de manifestarme en público; de súbito, ésta se halló reemplazada por nuevas sensaciones de fuerza y seguridad. Tony me hizo viajar mentalmente a la situación de verme en escena y pronunciar una alocución con éxito. Mientras yo, mentalmente, peroraba, Tony me ofrecía puntos de anclaje, es decir recursos de los que yo puedo extraer fuerza y seguridad mientras hablo. Ya lo verá el lector en el libro.

Durante los cuarenta y cinco minutos que duró la sesión, permanecí con los ojos cerrados, al tiempo que escuchaba a Tony. De vez en cuando, él me tocaba las rodillas y las manos para suministrarme «anclajes» físicos. Cuando todo hubo terminado me puse en pie. Jamás me había sentido tan relajado, tranquilo y calmado. No tenía ninguna sensación de debilidad y me veía en condiciones de hacer mi presentación en el programa de la televisión de Luxemburgo, ante una audiencia potencial de 450 millones de espectadores.

Si los métodos de Tony funcionan con los demás lo mismo que conmigo, harán un gran bien a muchas personas de todo el mundo. Entre nosotros hay seres humanos obligados a guardar cama y cuyo único pensamiento es la muerte. Los médicos les han dicho que tienen cáncer y eso les ha trastornado de tal manera que su organismo está sometido a un estrés insoportable. Pues bien, si una fobia de toda la vida, como la mía, fue eliminada en menos de una hora, los métodos de Tony deben ser puestos a disposición de todos aquellos que sufren dolencias de cualquier especie, emocionales, mentales o físicas. Ellos también pueden librarse de sus temores, de su estrés y de sus ansiedades. No hay que perder ni un minuto. ¿Para qué seguir sufriendo por miedo al mar, a las alturas, a hablar en público, a las serpientes, a los jefes, al fracaso o a la muerte?

Yo soy ahora un hombre libre, y este libro le ofrece a usted la misma oportunidad. Estoy convencido de que esta obra será un auténtico superventas porque va mucho más allá que la mera superación de temores: enseña cuáles son los móviles del comportamiento humano en todas sus formas. El dominio de la información que contiene este libro equivale al dominio completo de la propia mente y del propio cuerpo. Es decir, será usted dueño de su propia vida.

Sir JASON WINTERS,
autor de *Killing Cancer*.

EL ÉXITO

Reír mucho y a menudo; ganarse el respeto de las personas inteligentes y el aprecio de los niños; merecer el elogio de los críticos sinceros y mostrarse tolerante con las traiciones de los falsos amigos; saber apreciar la belleza y hallar lo mejor en el prójimo; dejar un mundo algo mejor, bien sea por medio de un hijo sano, de un rincón de jardín o de una condición social redimida; saber que al menos una vida ha alentado más libremente gracias a la nuestra: eso es haber triunfado.

RALPH WALDO EMERSON

PRIMERA PARTE
CÓMO SE MODELA
LA EXCELENCIA HUMANA

1

LA MERCANCÍA DE LOS REYES

La gran finalidad de la vida no es el conocimiento, sino la acción.

THOMAS HENRY HUXLEY

Me hablaban de él desde hacía meses. Decían que era joven, sano, rico, feliz y próspero. Quise convencerme por mí mismo. Le observé atentamente mientras salía de los estudios de la televisión y le seguí luego durante varias semanas, para observarle mientras impartía consejos a todo el mundo, desde el presidente de un país hasta un paciente víctima de una fobia. Le vi discutir con especialistas en dietética y ejecutivos del ferrocarril, y trabajar con atletas y con niños afectados por el fracaso escolar. Parecía increíblemente feliz con su mujer y enamorado de ella mientras ambos viajaban por todo el país y luego emprendían la vuelta al mundo. Y cuando regresaron, tomaron el avión a San Diego para pasar unos días con la familia en su casa, una mansión sita en las playas del océano Pacífico.