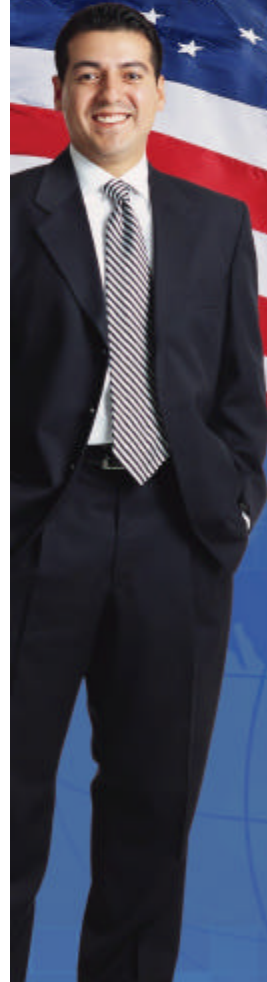


La Nueva Raza Latina en América

La historia de un ilegal

Tony Alcázar



Sueña y lucha para
que tus sueños se
hagan realidad. Dios
no permitiría que
desees algo, si es que
no fueras capaz de
lograrlo.

La Nueva Raza Latina en América

Tony Alcázar



Copyright © 2002 by Tony Alcázar

Library of Congress No. 1-029-323

ISBN: 1-59196-116-5

**All rights reserved, including the right to reproduce
this book or portions thereof in any form whatsoever.**

Distributed by:

La Nueva Raza Latina en América

P.O. Box 55337

Sherman Oaks CA 91413

(818) 989-9001

www.lanuevarazalatina.com

Para más información o preguntas
acerca de cualquier tema del libro,
por favor escribanos a la dirección
listada arriba o por correo electrónico a:

info@lanuevarazalatina.com

Printed in the U.S.A.

C O N T E N I D O

Introducción	5
El Comienzo	13
El idioma y el oficio	29
La Caída	63
La recuperación	79
Comenzando de Nuevo	99
El Desafío	143
Metas Más Altas	157
Conclusión	169

Apéndices

La Dieta y el Poder de la Mente	173
Los Latinos y el Poder del Voto	179

LA NUEVA RAZA LATINA

en América

Introducción

La Nueva Raza Latina en América, es un libro cuya historia trata sobre la vida de un latino ilegal en Los Estados Unidos y su lucha por sobresalir en una cultura diferente.

Las razones que me impulsaron a escribir este libro, son el amor por mi raza y el deseo de que los latinos sigamos creciendo. En este libro quiero mostrarles el método infalible que me ayudó a aprender el idioma, desarrollar, competir y superar a profesionales nacidos en este país.

Los latinos venimos a perseguir el Sueño Americano, pero cuando llegamos a este país, muchos nos conformamos con poco, cuando podríamos vivir mejor y saborear triunfos y satisfacciones.

El problema es que no sabemos cuánto podríamos lograr o hasta dónde podríamos llegar en la vida, porque nunca damos todo de nosotros en los proyectos en los cuales participamos.

Un ejemplo es el idioma inglés. Hay personas que viven 20 años en Estados Unidos y todavía no saben el idioma. El no esforzarse por aprender inglés hoy día, parece que no hace huella en nuestras vidas, pero no podríamos estar más equivocados.

El sufrimiento llega cuando nuestros hijos crecen y no les podemos ayudar en sus tareas escolares, o no entendemos sus problemas. El niño no puede concebir la incapacidad de sus padres para hablar inglés. Hay situaciones (tienda, doctor, escuela, etc.) en las que el niño es el que traduce y ayuda a entender a los padres. El niño se avergüenza de sus padres y adquiere un complejo de inferioridad; porque cuando los padres no pueden vencer el

obstáculo del idioma, el hijo inconscientemente duda de su propia capacidad e inteligencia, ya que para cada hijo, los padres son el modelo a seguir.

Mas adelante el sufrimiento llega, cuando por ejemplo una mujer que limpia casas o un hombre que trabaja en el campo, ya no tienen la capacidad física que tuvieron de jóvenes, pero por no haber dedicado tiempo a aprender el idioma, están condenados a sufrir y seguir haciendo esa clase de trabajo.

El no poder comunicarnos en inglés en Estados Unidos, nos pone en condición de minusválidos. Es como no tener lengua, ya que no la podemos utilizar. Es peor que ser mudo, porque todavía una persona muda, se puede hacer entender leyendo y escribiendo. La ironía es que un mudo no puede escoger, pero nosotros somos minusválidos por decisión propia.

La única diferencia entre una persona que triunfa y otra que no, es que la persona que triunfa sabe a dónde se está dirigiendo, sabe lo que quiere, **tiene un deseo ferviente de lograr algo.** Como por ejemplo: Aprender una profesión, doblar el salario, poner un negocio, comprarse una casa más grande, etc. Una vez que sabe lo que quiere, se traza una meta, se pone un plazo para llegar a la meta, forja un plan, se prepara y triunfa. Desde el momento que se pone una meta, comienza la carrera hacia el triunfo y el universo se pone de acuerdo para ayudarle a cumplir su objetivo.

Si tenemos una tierra fértil y plantamos una semilla, le echamos agua constantemente y la cuidamos, va a nacer un árbol y va a dar frutos, esto es un hecho indiscutible. Ni más ni menos, pasa con nuestra mente que es: **El terreno más fértil del mundo.** Cuando ponemos una idea en nuestra mente, estamos sembrando una semilla, y cuando estudiamos y trabajamos fuerte, la estamos regando, y lo más extraordinario es que una vez que la idea está plantada en la mente, nuestro subconsciente trabaja las 24 horas del día, los 7 días de la semana, los 365 días del año, hasta

lograr el propósito. No hay nada ni nadie que impida la realización de este hecho.

Pero, el deseo de lograr lo que uno quiere tiene que ser ardiente, con toda el alma. Día y noche uno tiene que verse mentalmente en el futuro gozando de su logro. Este es el secreto que los grandes hombres del mundo utilizaron para lograr las cosas que tanto admiramos. Todos podemos utilizarlo y lograr lo que deseamos, porque todos nacemos iguales.

Sin ir muy lejos, fíjense en los Coreanos u otros orientales que vienen a Estados Unidos sin hablar inglés y sin dinero, igual que nosotros. Pero pronto llegan a tener casas, negocios, y tienen un nivel de vida mejor que el de ciudadanos nacidos en este país. ¿Por qué? Porque utilizaron el secreto arriba mencionado, lucharon incesantemente, infatigablemente hasta lograr el deseo anhelado.

El poder del subconsciente es infinito, pero al subconsciente no le interesa el mensaje que le demos. Sea el mensaje positivo o negativo, lo ejecuta igual. Si somos positivos y le damos el mensaje de que hemos venido a este país a triunfar, nos hará levantarnos más temprano y estudiar o trabajar más fuerte, tendremos corazonadas, agudizará nuestros sentidos, hasta soñaremos con las soluciones a nuestros problemas. Por el contrario si somos negativos, nos hará dormir hasta tarde y nos levantaremos sin ganas de trabajar ni prosperar.

Todos nacimos para triunfar, todos tenemos las mismas facultades, las mismas oportunidades, nadie tiene ventaja sobre nadie. Todos los seres humanos tenemos subconsciente, lo único que tenemos que hacer es utilizar su poder para triunfar.

Muchos ven su vida retrospectivamente y se preguntan que hubiera sido de ellos si en sus vidas hubieran luchado más fuerte. Ellos creen que ya no pueden hacer nada. **¡NO ES CIERTO! 40, 50 o 60 años, cuando sea, todavía hay**

tiempo. Para triunfar no hay límite de edad. Se acuerdan del abuelito de las cajas de **KFC** (Kentucky Fried Chicken) lo llamaban Coronel Sanders. Él triunfó a los sesenta y cinco años con su receta para hacer el pollo, cuando ya estaba retirado. El que creó los McDonalds, lo hizo a los 54 años.

Todos nosotros gracias a Dios, todavía tenemos la oportunidad de convertirnos en más valiosos cada día y cuando llegemos a viejos, al ver la seguridad y comodidad que gozaran nuestros hijos, sabremos que pusimos todo nuestro esfuerzo en la lucha por la vida. Pero hay que comenzar hoy día mismo, porque nunca va a llegar un mejor momento.

Lo más importante es aprender a creer en uno mismo. Si uno tiene **FE** en sí mismo, los demás tendrán fe en uno. La fe es un estado mental, que se puede adquirir y desarrollar para llegar a metas y lograr lo que se quiere en la vida.

Todos nuestros sueños se pueden volver realidad si los deseamos de corazón. Nuestros deseos serán tan fuertes que no descansaremos hasta lograrlos. Si ponemos **PASIÓN** en todo lo que hacemos, el triunfo ésta asegurado.

Los hombres más grandes del mundo triunfaron debido a la **PERSISTENCIA**. Por ejemplo: Abraham Lincoln, cuando tenía más de 40 años, había fracasado en todo lo que se propuso. Fue degradado de Capitán a soldado. Quiso ser diputado, senador etc. Se presentó a varias elecciones y perdió en todas. Persistió hasta que ganó la más importante elección: La Presidencia de los Estados Unidos de Norteamérica y se convirtió en el mejor presidente en la historia de este país.

Walt Disney fue despedido de su trabajo en un periódico, por falta de imaginación. Pero siguió insistiendo con su idea y después de ser rechazado por cientos de bancos, alguien le prestó el dinero para construir Disneylandia. Él decía: *“Si lo puedes soñar, lo puedes*

hacer”.

El Coronel Sanders arriba mencionado, viajó a través de Estados Unidos en carro, de restaurante en restaurante, haciendo probar su pollo frito a los dueños y empleados, para convencerles de que utilizaran su receta. Comenzó esta aventura, cuando tenía 65 años y solamente recibía \$105 del Seguro Social. Lo demás ya es historia, su persistencia lo convirtió en millonario.

El más inteligente fracasa si no persiste, ¿Cuántos familiares o conocidos nuestros son inteligentes pero pobres? Muchos tienen talento para cantar, cantan hermoso pero sólo en el barrio o en las fiestas familiares.

A Elvis Presley, lo despidieron después de una actuación y le dijeron que mejor continuara de chofer de camión, porque no tenía talento.

Una compañía disquera no quiso grabar a Los Beatles, argumentando que los grupos con guitarras ya estaban pasados de moda. Los Beatles persistieron hasta convertirse en el grupo más popular del mundo.

Aquí en Estados Unidos, hay personas que en sus países tuvieron buenos trabajos, pero en este país trabajan toda su vida en posiciones muy por debajo de su capacidad. ¿Por qué? Técnicamente tenían todo para salir adelante. Lo único que tenían que hacer era aprender inglés, pero les faltó **la fe, pasión y persistencia** de perseguir sus sueños en **“El país de las oportunidades”**.

Todos tenemos talento para algo. Algunos estamos confundidos, quizás por el cambio de cultura, porque nuestros padres no nos guiaron, por una decepción amorosa, porque nos despidieron de un trabajo, no tenemos mucha educación o alguien nos dijo que no somos inteligentes, etc. Pero dentro de nosotros sabemos que hemos nacido para algo especial. Lo que necesitamos es una sacudida, que alguien o algo nos muestre el camino más corto e ideal para utilizar nuestro talento. Todos sin excepción podemos perseguir y cumplir nuestros sueños.

Cada uno de nosotros, no está limitado a la vida que llevamos en este momento o al dinero que ganamos. Nuestras creencias son responsables de nuestro éxito o fracaso. No hay límites para lo que queramos lograr. Las limitaciones están dentro de nuestra mente.

“Nuestros peores enemigos, a los cuales debemos combatir principalmente, están dentro de nosotros.” – Miguel De Cervantes

Todos nosotros, deseamos algo en la vida. Si nos proponemos lograr ese deseo, nuestros pensamientos romperán las limitaciones y barreras impuestas por nosotros mismos. Talentos escondidos, fuerzas desconocidas, energía insospechada cobrarán vida por dentro, y descubriremos que somos mucho mejores y más inteligentes de lo que pensábamos.

En la vida de todos nosotros, hay obstáculos. Lo que hace que sigamos adelante es la actitud que tomamos hacia ellos. Los obstáculos se hicieron para vencerlos y hacernos más fuertes.

El rey Salomón (El rey sabio), cuando heredó la corona de su padre el Rey David, era joven e inexperto. Un día en sus sueños habló con Dios y no le pidió riquezas ni que le solucionara sus problemas, lo que le pidió fue que le concediera inteligencia y sabiduría.

Nosotros también, cuando tengamos un trabajo nuevo, no le pidamos que el trabajo sea fácil. Pidámosle que nos dé inteligencia para poder hacer cualquier trabajo por más difícil que sea.

No pidamos no tener problemas, porque los problemas siempre van a existir, son parte de la vida. Pidamos que nos conceda sabiduría, para poder resolver los problemas que encontremos en nuestras vidas.

La raza latina en Estados Unidos está creciendo, pero lo estamos haciendo lenta y aisladamente, todavía estamos

en las estadísticas como el grupo más pobre junto con los afro-americanos.

La oportunidad está al alcance de nuestras manos, tomémosla. Lo único que tenemos que hacer es soñar y luchar porque nuestros sueños se hagan realidad. Nuestros hijos no merecen ser parte de un grupo considerado pobre y vivir una vida con limitaciones.

Muchos de nuestros compatriotas darían cualquier cosa por estar en nuestro lugar y que sus hijos tengan el futuro brillante que ofrece este magnífico país.

Estados Unidos es el país más rico en la faz de la tierra, en el cual los latinos tenemos un potencial inmenso para ser una fuerza influyente en su destino y gozar de su abundancia. La única manera de ser influyentes es a través de preparación y trabajo.

Descubramos juntos a través de este libro, la misión especial, por la cual Dios nos trajo a vivir en el mejor país del mundo.

Tony Alcázar

***“El tiempo madura
todo, nadie nace sabio”
– Miguel de Cervantes***

CAPITULO I

El Comienzo

En 1981 Elizabeth y yo teníamos un año de casados y vivíamos en Cusco-Perú. El país estaba en crisis, no había trabajo y la vida era difícil. Nos habíamos casado muy jóvenes, sin tener un oficio que nos pueda respaldar. Teníamos un amigo en Los Angeles, Estados Unidos y decidimos tratar de conseguir visa de turistas e inmigrar hacia el gran país Norte Americano.

Nos prestamos el dinero que necesitábamos para el viaje y fue un frío día de Septiembre cuando dejamos el Cusco y viajamos a Lima a solicitar visas al Consulado Americano.

Adquirir visa para venir a este país era casi imposible, especialmente para nosotros que no teníamos nada, ni siquiera trabajo. Pero lo que queríamos con toda el alma, era ir a Estados Unidos.

Eran las 7 de la mañana cuando llegamos al consulado, a hacer fila y esperar nuestro turno. Nosotros éramos el numero cien en la fila. Cuando comenzaron a atender a los solicitantes, los resultados eran deprimentes. Al 98 por ciento de las personas delante de nosotros les negaron la visa. Muchas de esas personas eran profesionales. Cuando llegó nuestro turno, después de entrevistarnos, nos llamaron, para darnos nuestros pasaportes, visados.

Solo dijimos gracias y no podíamos creerlo. Salimos del consulado y le dije a Elizabeth “Se equivocaron, pero esta misma noche, nos vamos a Los Angeles”. Estábamos felices de poder emprender, nuestros sueños de una vida mejor.

El éxtasis del día anterior, se me esfumó por completo, cuando, sin hablar una palabra de Inglés, \$40 en el bolsillo; lleno de dudas y deudas, poníamos los pies en la

ciudad de Los Angeles. La ciudad me pareció bellísima y el país espectacular. Pero la incertidumbre de mi situación como extranjero ilegal, me ponía triste.

Mi amigo nos recibió y nos brindó un cuarto en su casa. Después conseguimos un garaje con baño .

Comencé a buscar trabajo de inmediato. Me hice llevar a alguna calle de Los Ángeles, porque me habían dicho que ahí había trabajo. Llegué a dar a la ciudad de Beverly Hills. Después de recorrer todo el día de negocio en negocio, tocando puertas y pidiendo trabajo, con hambre y sin suerte me di cuenta que lograr *“El Sueño Americano”* no iba a ser tan fácil como alguien me lo había pintado. Los edificios altos y las calles interminables me hacían sentir indefenso. No sé porque, antes de venir a Estados Unidos, tenía la impresión de que el dinero en este país, se obtenía fácilmente.

Esa noche le conté a Elizabeth lo que había vivido durante el día, sobre mi impotencia al no poder entender el idioma cuando la gente me hablaba. Conversamos sobre nuestro futuro incierto y sobre nuestra estancia ilegal en este país. Pero nuestra lucha tenía que continuar y le dije a ella: “mañana pruebo suerte en otra calle”.

Al día siguiente seguí buscando trabajo pero sin suerte. Me di cuenta que mi manera de buscar trabajo necesitaba un reajuste, porque cuando preguntaba por trabajo, lo hacía en español y así nadie me entendía.

Aprendí a decir en Inglés “Hola, mi nombre es Tony y estoy buscando trabajo” (Hello, my name is Tony and I am looking for a job.) Pero cada vez que iba a un negocio, no entendía las respuestas que me daban. A veces me parecía que me decían que tenían trabajo para mí, les seguía y se enojaban conmigo; o a veces no los seguía y por los gestos del Americano me daba cuenta que ya me había aceptado para trabajar y entonces por no entenderle perdía el trabajo. Consulté a alguien y aprendí a preguntarles su decisión: “¿Tengo el trabajo sí o no?” (Did I get the job or

not?) Así, de inmediato, sabía la respuesta que hasta ese entonces siempre era no.

Finalmente fui aceptado en un trabajo. Trabajé tres días, pero me pidieron documentos y al no tenerlos perdí el puesto. Se me presentaba otra encrucijada, otro problema, aparte de no hablar el idioma, ¿Cómo iba a trabajar sin documentos?.

Estaba perdiendo las esperanzas y pensando en regresar a mi país. Deprimido y con dudas un día fui al supermercado a comprar algo y vi una familia latina feliz. En el tiempo que yo llegué a este país, por donde yo vivía no se veían tantos latinos como ahora. Me acerqué a ellos y les conté mis problemas sin conocerlos. Les pedí que me orientaran sobre la situación en este país. Uno de ellos me contó que estaba viviendo 30 años de ilegal y que nunca pasó hambre. En ese instante me volvió el alma al cuerpo, Estados Unidos es el país de las oportunidades, y si ellos pudieron hacerlo, yo también. Aprendí como conseguir todo los “documentos” necesarios para poder trabajar y de ahí en adelante Elizabeth y yo comenzamos a buscar trabajo como cualquier ciudadano en la plenitud de sus derechos. Elizabeth fue la primera en conseguir trabajo en una tienda.

* * *

Busqué trabajo caminando por las calles, de puerta en puerta, por 29 días, hasta que un día, vi en la ventana de una mueblería, el letrero que ponen cuando necesitan trabajadores (Help wanted.) Entré e indagué con las 10 palabras que había aprendido. El dueño era un anciano Americano blanco que no me entendió nada de lo que yo le decía pero llamó a su chofer, que en ese preciso momento necesitaba un ayudante para hacer una entrega. El chofer me hizo señas para que lo siguiera y minutos después,

comencé mi trabajo entregando muebles por 30 dólares al día.

El chofer, era un joven Americano blanco de unos 22 años con el que aprendí todas las malas palabras en Inglés, ya que cada vez que entregábamos un mueble y lo cargábamos dentro de una casa, maldecía el trabajo y según pude entenderle por sus gestos y algunas palabras, se hacía pesar el no haber terminado sus estudios. Al comienzo se enojaba conmigo porque no le podía entender lo que me decía, pero poco a poco nos fuimos entendiendo con señas.

Cada día, después de hacer un par de entregas en la mañana, íbamos a un barrio, nos estacionábamos y el chofer sacaba sus binoculares para espiar una casa. Después de un rato se bajaba del camión y se dirigía a la casa que había estado vigilando.

Yo me quedaba esperándole hasta por dos horas. Lo que pasaba era que él era amante de una señora y esperaba que el marido saliera para llegar al encuentro de ella. Otras veces, cuando el marido engañado no salía de la casa, la señora era la que venía al camión y se iban a la parte de atrás. Yo no tuve otra alternativa más que acostumbrarme a los gemidos de placer de ambos.

Lo malo era, que por este motivo a veces terminábamos tarde. A mí me pagaban solo los 30 dólares sin importar la hora que terminábamos, pero él todavía se hacía pagar tiempo extra.

Pasaron dos meses entre entregar muebles y ser testigo de estos encuentros amorosos, cuando un día al terminar de trabajar y reportarnos a la mueblería, el dueño le gritó al chofer y le reclamó que lo había estado engañando y para colmo, nos despidió a los dos. Busqué un interprete para explicarle al dueño que no era mi culpa, pero el dueño dijo que “es cómplice el que calla”. Cuando llegué a casa no sabía como explicarle a Elizabeth el motivo por el que me despidieron.

Después de una semana conseguí trabajo en el restaurante de un lago, en un pueblo al norte de Los Angeles, cerca de donde yo vivía.

* * *

Era un Restaurante de comida Americana, que abría las 24 horas. Me dieron el puesto de lavaplatos en el turno de la noche (**graveyard**) (11 de la noche a 7 de la mañana) ganando el mínimo que era \$3.35 la hora. Mi problema era la transportación, al pueblo en el cual trabajaba no llegaban los buses. Para poder llegar al trabajo de noche pedía a un vecino que me llevara, pero en las mañanas cuando salía de trabajar, tenía que esperar 3 o 4 horas hasta poder conseguir alguien que me lleve de regreso. Algunas veces los chóferes de camiones que pasaban por el pueblo en su camino a Los Angeles, me daban un aventón (ride) y otras veces me quedaba todo el día, en el lago durmiendo debajo de un árbol.

Sufrí al comienzo por no estar acostumbrado a esa clase de trabajo, pero el hombre se acostumbra a lo que sea, aprendí a lavar platos y ollas mejor que nadie, en ese instante aprendí a sentirme orgulloso de mi trabajo y me prometí que cualquier cosa que saliera de mis manos iba a estar siempre bien hecha; no importa qué pequeño sea el trabajo. Mi padre me enseñó, que el hacer un trabajo excelente es un hábito que comienza con los trabajos más pequeños. También me contó que Salomón dijo: “Cualquier cosa que tus manos encuentren para hacer, hazlo con todas tus fuerzas”.

Los gerentes, Chef, meseras, bartenders y recepcionista del restaurante eran Americanos blancos, el resto de empleados que hacíamos el trabajo más pesado éramos latinos, la mayoría eran Mexicanos. Una mañana después del trabajo cuando estaba buscando quien me lleve de regreso a casa, conocí a un muchacho Mexicano que

trabajaba en una fábrica en el mismo pueblo, para mi suerte en el mismo horario que yo, y rentaba un cuarto cerca de donde yo vivía. El buen muchacho, me ofreció llevarme y traerme del trabajo. En este país me di cuenta que no importa de donde vengamos, lo que importa es la calidad humana.

* * *

Una de las cosas que hería mi orgullo, era cuando alguien me hablaba en Inglés y yo no entendía. A veces cuando sonaba el teléfono me daba terror, porque cuando me hablaban en inglés no sabía que decir y hasta sudaba de desesperación.

Un día fui a comprar en una tienda 7-eleven y al momento de pagar, el cajero que era un hindú me cobró de más, yo le reclamé pero no pude hacerme entender, sólo recuerdo que me gritó y lo único que le entendí por sus gestos y algunas palabras fue: “Que era un tonto hispano y que saliera de la tienda”. Renegué contra el hindú que se dio el lujo de insultarme y botarme de su negocio, pero después me di cuenta que él no era el del problema; el del problema era yo, por no saber inglés y no poder defenderme. Fue ese día que me di cuenta que al no hablar inglés estaba en más desventaja que un mudo.

Nosotros no podemos cambiar el mundo o a la gente, pero tenemos el poder de cambiar nosotros mismos. Nosotros decidimos si leemos, estudiamos y aprendemos conocimiento nuevo que nos pueda servir para ganar más y subir nuestro nivel de vida. De nosotros depende si nos preparamos para las oportunidades que inexorablemente vendrán en nuestra vida.

“Acepté mi ignorancia y decidí comenzar a aprender”

Resolví ir a la escuela, a aprender inglés y no dejar que nadie me haga sentir menos. En la escuela más cercana al sitio donde vivía, las clases de inglés comenzaban a las ocho de la mañana. Yo salía de trabajar a las siete y podía llegar a tiempo. Pero por desidia, dejé pasar el tiempo y cuando finalmente me animé a ir a inscribirme, las clases ya habían comenzado y no había cupo. Tuve que esperar otros 4 meses sin poder estudiar y todo por no ir a matricularme cuando tenía la mejor intención. Aprendí que los proyectos, se comienzan de inmediato, cuando el deseo es fuerte y la emoción es intensa.

“La demora siempre genera peligro; y prolongar un propósito, es a menudo arruinarlo” - Miguel de Cervantes

Finalmente cuando comencé a asistir a la escuela de inglés, me di cuenta que me iba a tomar una eternidad aprender el idioma al estilo convencional. Lo que yo necesitaba para comunicarme en ese momento estaba en el quinto curso de Inglés, y yo recién acababa de comenzar el primero. Decidí comenzar con mi propio método de aprendizaje paralelo a la escuela. Mientras en la escuela se aprende poco a poco, el método que yo diseñe para mí mismo fue de aprender, las palabras que necesitaba para comunicarme todos los días.

Me compré un diccionario Español-Inglés y comencé a buscar el significado de las palabras más indispensables como: Las partes del cuerpo humano, las necesidades, lo que vemos en la casa y en la calle. Los verbos más importantes, en el librito más simple de gramática están todas estas conjugaciones, el que compré me costo \$5 y fue una de las mejores inversiones que hice en mi vida.

Es importante tener un amigo o conocido con más experiencia, a quien preguntar para así ahorrar tiempo. Así mismo uno tiene que enseñar a los que no saben. Siempre

compartan el conocimiento y las ideas. Recuerden que sólo dando se recibe y al enseñar se aprende.

El usar el diccionario para aprender el significado, hacía que recuerde esas palabras y se me haga una costumbre usar el diccionario, hasta convertirse en una disciplina.

Después que aprendí las cosas más esenciales, comencé a aprender todos los días. Cuando estaba trabajando y alguien mencionaba algo que no entendía o cuando quería comunicarme y no podía, inmediatamente tomaba notas y ese mismo día buscaba o preguntaba el significado. Al aprender una o más palabras cada día, poco a poco, mi estima personal comenzó a desarrollarse, porque cada día era una o más palabras, más sabio que el día anterior.

Una vez escuché algo importante, que comprobé es completamente cierto: *“La clave para el triunfo es la auto-confianza y la clave para obtener auto-confianza es la preparación.”*

Está comprobado que el ser humano, tiene la habilidad de lograr todo lo que se propone, todos tenemos la capacidad, lo único que necesitamos es saber que es lo **que queremos lograr**, para así poder hacer cambios y sacrificarnos por lo que queremos. En el caso de los inmigrantes como nosotros, el inglés es lo más importante que debemos aprender antes que nada. Vivir en este país sin saber bien inglés es como vivir en nuestros países sin saber bien Español. ¿Que oportunidad tendríamos en nuestros países si no supiéramos el idioma Español? Nuestros propios paisanos nos discriminarían.

Muchas personas dicen que no aprenden inglés, porque se van a ir a sus países en uno o dos años. Pasan 20 años y todavía están aquí y sin saber el idioma. ¿No les parecería mejor que si se van, al menos se vayan hablando inglés? Si vuelven ya sabrán el lenguaje y si no vuelven, pueden trabajar en su país utilizando el inglés.

La repetición también es importante para retener la pronunciación. Cuando aprendía una palabra nueva, la repetía 10 veces. Cada día al aprender palabras nuevas y repetirlas, el oído se va afinando y comienza a hacer distinciones en las diferentes pronunciaciones. Todo esto pasa automáticamente para asombro de uno mismo.

“La práctica es el mejor Maestro” - Proverbio Latino
“Todo se logra con práctica” – Pelé

Al comienzo cuando comencé a aprender inglés, me desesperaba porque quería aprender rápido. En una semana quería aprender lo que no había hecho en meses. Cuando sembramos una semilla, no recogemos el fruto el mismo día. Lo que estamos haciendo al estudiar y prepararnos es sembrar lo que vamos a ser mañana. Hoy día somos lo que sembramos ayer. En mi caso, los primeros 6 meses que viví en este país, no sembré nada; es por eso que seguía de lavaplatos.

Una de las cosas que observé en mucha gente y que me pasó a mí, fue tener vergüenza de hablar inglés. Algo que es extremadamente importante para aprender el idioma es hablarlo, no importa si uno lo habla mal. Encontraremos alguien que nos corrija o en el peor de los casos que no nos entienda. Tengan presente que cuando alguien nos corrige nos están ahorrando tiempo en aprender, porque nos están dando información valiosa sobre como pronunciar las palabras. Cuando alguien no nos entiende alguna palabra, de inmediato tenemos que preguntar, chequear en el diccionario o practicar esas palabras y así nuestro poder de comunicación aumentará inevitablemente.

Muchas veces encontré gente mala que se burlaba de mi manera de hablar, pero al burlarse me estaban haciendo un favor; me estaban diciendo, cuáles eran las palabras que hablaba mal, entonces yo practicaba repitiendo esas palabras hasta 50 veces si era necesario.

* * *

Siempre traté de hacer amigos, ser una buena persona con los compañeros de trabajo, aprendí las costumbres y entendía todos los modismos de sus países especialmente de México porque en ese trabajo ellos eran la mayoría. Aprendí la geografía, historia y a hablar como Mexicano por precaución. Yo quería estar preparado en caso de que la migra me agarrara, para pasar como Mexicano y ser sacado a México. Porque si me mandaban de regreso al Perú, hubiera sido muy difícil regresar y me torturaba pensar en separarme de mi joven y bella esposa, ni siquiera por un breve tiempo.

* * *

Las redadas de la “migra” en fábricas y restaurantes era cosa de todos los días y precisamente un día se presentaron en el restaurante. Alguien gritó: “La migra” y todos comenzamos a correr, yo le seguí a un cocinero que era el más antiguo del trabajo y nos metimos en la oficina de la gerente del restaurante. Esta oficina tenía una ventana que daba a un estacionamiento cerca a la autopista interestatal 5. Salimos por la ventana y corrimos hacia la autopista, saltamos la barda que separaba el estacionamiento con la autopista y nos metimos debajo de un puente. De ahí observamos como se llevaban a nuestros compañeros en el bus de la migra. En total, la mitad de los empleados logramos escapar. Esa semana tuvimos que trabajar dos turnos por tres días, mientras los demás volvían de México.

* * *

La tienda de departamentos Target abrió una sucursal en la ciudad donde vivíamos. Elizabeth y yo

fuimos de compras y todo estaba caro, yo pensé: *¿Para que abren estas tiendas si uno no puede comprar nada?*” Pero la verdad era que las cosas no eran caras sino que nosotros no podíamos afrontar esos precios porque ganábamos una miseria.

Lo primero que hice al día siguiente cuando fui a trabajar, fue pedirle al Chef que me ayudara a conseguir el puesto de busboy (asistente de mesera, sirviendo agua a los clientes y limpiando las mesas) ya que ellos recibían el 10 % de las propinas de las meseras, lo que significaba otros \$20 al día, que en ese entonces era una gran ayuda para mi economía.

Como hacía un buen trabajo, el Chef me quería de lavaplatos para siempre, se hacía el desentendido cada vez que le mencionaba acerca del puesto. Mi única salida era pedirle a la gerente directamente, pero como no podía entablar una conversación todavía, aprendí de memoria lo que le tenía que decir y un día que la vi sola, me acerqué y le hablé:

- Disculpe Señora Donna (*Excuse me Mrs. Donna*)
- Dime Tony (*Yes Tony*)
- La siguiente vez que necesite un ayudante de mesera, quisiera ser considerado para la posición (*The next time you need a busboy, I would like to be consider for the position*)
- Seguro Tony, si pudiste hacer esta petición en inglés, eso significa que puedes trabajar de busboy (*Sure Tony, if you are able to make this request in English, it means that you can work as a busboy.*)

Felizmente que no me siguió hablando porque se hubiera dado cuenta de que no sabía tan bien que digamos.

Una semana más tarde, comencé en el puesto de busboy o ayudante de mesera. En mi primer día de trabajo en esta nueva posición, cuando llevé agua a una mesa, una cliente

con cara de latina me preguntó algo en inglés que no entendí y yo le respondí:

- “Lo siento señora, pero no entiendo” (*I am sorry madam, but I don't understand.*)
- “Porque no regresas a México, esto es Estados Unidos y aquí hablamos inglés” (*Why don't you go back to México, this is United States and we speak english here*), me respondió gritando la señora.

Al encontrarme con gente como esta señora, me di cuenta que hay gente buena y mala en todo el mundo.

No creo que uno de nosotros se enojaría si un Americano blanco humilde o esta señora, trabajara en uno de nuestros países y no pudiera hablar español. Pero es gente como esta, la que yo necesitaba encontrar para apresurarme en aprender el idioma y dejar de pasar vergüenzas. Felizmente en esta posición estaba mas expuesto al inglés y pude practicarlo todos los días. Todavía recuerdo a Susan y Linda, dos hermosas meseras americanas, con un corazón de oro, que tenían la paciencia de contestar todas mis preguntas y explicarme todo lo que no entendía.

Una cosa que molestaba mucho a las meseras, era cuando un cliente no dejaba propina. Muchas veces las meseras eran madres de familia y tenían que dejar a sus hijos con niñeras. Entonces por culpa de estos tacaños algunas veces sacaban con las justas sólo para pagar a la niñera. Los que limpiábamos las mesas también sufríamos porque nosotros recibíamos el 10% de lo que la mesera recibía. El dejar propina es una tradición muy respetada en este país.

* * *

En este país el manejar auto es imprescindible. Yo tenía planes de estudiar una carrera corta en una escuela en la ciudad de San Fernando, a 40 millas de donde vivía y sin

carro era imposible. Logramos ahorrar 700 dólares y comprarnos un carrito pequeño a los 10 meses de llegar a este país. Por ignorancia, no preguntar, ni pedir consejos, compré el peor de los carros Americanos, un “Chevrolet Vega” que se malograba cada semana.

Yo debía estudiar algo que me proporcionara mejores ingresos, porque con lo que ganábamos Elizabeth y yo, después de hacer los pagos de la deuda que teníamos, nos era imposible mejorar nuestro nivel de vida.

El único problema era de que no sabía manejar y no tenía quien me enseñe (En este país todo el mundo tiene la vida ocupada). Así que un día decidí irme al trabajo manejando sin haber manejado jamás, no tenía otra salida. Mi amigo el que me llevaba al trabajo se había ido a México. Tenía una sola alternativa: manejaba o perdía el trabajo.

El carro tenía caja de cambios (Stick shift) y por teoría sabía que para arrancar debía soltar el embrague(clutch) y acelerar al mismo tiempo y cuando el carro me lo pidiera, poner la otra velocidad. No sé como pero llegué al trabajo. Cuando me iba de regreso a casa, la caja de cambios se me trabó y yo, por estar mirando abajo, no me di cuenta que el carro de adelante había parado en seco. Choqué, y por negligente, no tenía el cinturón de seguridad puesto. Me golpeé la cabeza contra el parabrisas a tal punto que lo rajé. El accidente ocurrió en una calle, si hubiera sido en una pista de alta velocidad (freeway); no hubiese sobrevivido. Una señora que vio el accidente desde su casa, me ayudó y me dio una bolsa de hielo para la cabeza. Pero el dolor del golpe no era nada, comparado con el dolor que sentía, al pensar en como iba a pagar por los daños, con lo poco que ganaba.

El carro al cual choqué quedó un poco abollado, hice un trato con el dueño y prometí hacerle pagos. Mi carro quedó en pésimas condiciones, la batería y el radiador deberían ser remplazados para poder mover el carro.

Felizmente la señora que me dio el hielo, me dejó tener el carro en su propiedad hasta que lo arreglara.. Esa noche me sentí derrotado y de nuevo dudas, nerviosismo y temor, volvieron como fantasmas a perseguirme en mis sueños.

Dice un proverbio chino: “ La derrota es un mal pasajero, lo que la hace permanente es el rendirse”.

Al día siguiente no fui a trabajar y conseguí un mecánico, compramos la batería y el radiador y después de unos cuantos martillazos el carro estaba listo para manejarlo. De nuevo me tuve que ir al trabajo manejando, lo hice rezando en todo el trayecto, pero al cabo de una semana ya manejaba bien.

Después de dos meses de manejar sin licencia, fui al Departamento de Motores y Vehículos (DMV) para tratar de sacar mi licencia. Los ilegales de ese entonces en California, no necesitábamos tener papeles para adquirir la licencia. El único problema era que yo tenía una catarata en un ojo que no me permitía ver bien y tenía miedo de que no me otorguen la licencia. El examen de visión que le hacen a los solicitantes consiste en hacerles leer las letras de unos carteles que están colgados detrás del mostrador del DMV.

Tenía que vencer el sistema. Anoté las letras de todos los carteles y los llevé a casa a aprenderlos de memoria. Una vez que los aprendí, fui a dar el examen y cuando me hicieron leer con el ojo que tenía la catarata les dije las letras de memoria. De esta manera pude adquirir mi licencia de conducir.

El adquirir mi licencia de conducir coincidió con alquilar un apartamento de una habitación. Acabábamos de pagar la deuda en el Perú y aunque ganábamos poco, éramos felices porque estábamos sanos, nos amábamos, podíamos pagar los \$400 de renta y también podíamos hacer algo muy importante: mandar algo de dinero para nuestros padres. Pero no nos podíamos conformar con lo

poco que teníamos y menos ahora que mi esposa estaba embarazada de mi primer hijo.

* * *

Todo marchaba bien hasta que un día, cuando estaba saliendo de trabajar con dos muchachos Mexicanos, el bus de Inmigración que pasaba por ahí, se paró y nos detuvieron, cuando me preguntaron de donde era les dije que era de México y di otro nombre (*Ese día agradecí el haber prestado atención a la manera de hablar de nuestros hermanos Mexicanos y el haber escuchado sus historias.*)

Los agentes de Inmigración me creyeron. Esa misma noche nos sacaron a “todos los Mexicanos” a Mexicali - México, si hubiera estado solo no hubiera sabido que hacer, pero felizmente estaba con mis dos amigos, que ya conocían el procedimiento. Fuimos a Tijuana, conseguimos un coyote y esa misma noche partimos hacia Los Angeles. Durante el día, mientras esperábamos la hora de salida, recorrimos Tijuana que me pareció pintoresco. Al día siguiente, ya estábamos de vuelta en California.

Elizabeth casi se volvió loca de desesperación, pero después dimos gracias a Dios, que no me mandaron de regreso a mi país de origen, porque ahí sí, se nos hubiera acabado “*El Sueño Americano*”.

**Me prepararé y un día mi
oportunidad vendrá.**

-Abraham Lincoln

**¡Cree en ti mismo! ¡Ten
fe en tus habilidades!
Sin una razonable
confianza en tus propios
poderes, no puedes ser
exitoso o feliz.**

- Norman Vincent Peale

CAPITULO II

El Idioma y el oficio

Al tener la ventaja de manejar, se me abrieron más posibilidades de superación. Tenía que aprovechar y utilizar esta ventaja para estudiar y crecer personalmente. Decidí estudiar algo en una escuela técnica. Este país es grandioso y da oportunidad a todo el que quiere estudiar. Las Escuelas vocacionales donde se puede aprender una carrera corta son casi gratis. Estas escuelas son financiadas por el Estado. La escuela a la que asistí, tenía un sin número de carreras cortas para escoger, como: Contabilidad, Mecánico de carros, Dibujo gráfico, Mecanografía, Operador de Computadora, Cajero de Banco, Plomería, Chef, etc.

La verdad de las cosas es que, si uno quiere ser experto en un trabajo, le tiene que gustar esa profesión. Es por eso que cuando estudien, estudien algo con lo que crean que van a ser felices trabajando. Comencé a estudiar para Chef, pero me di cuenta que no era mi vocación. Perdí tiempo, pero lo malo hubiera sido trabajar el resto de mi vida en algo que no me guste y por esa razón no tener la motivación de sobresalir y poner mi propio restaurante.

Como Descubrir la Vocación

Todos tenemos aptitud para algo, algunos somos buenos para los números, otros para dibujar, enseñar, supervisar y otros son buenos para los deportes, la música o para trabajar con las manos como los mecánicos, carpinteros, plomeros, etc.

Mucha gente como yo en ese entonces, no se da cuenta de sus propias aptitudes, pero hay que descubrirlas. Como por ejemplo:

- Si estamos haciendo un trabajo o tarea y el tiempo pasa sin que nos demos cuenta, es un buen indicio de que eso puede ser nuestra vocación.

- Si algo nos parece fácil a simple vista, hay que tratar de hacerlo y si lo hacemos sin esfuerzo, quiere decir que tenemos aptitud para eso.

- Si hay alguna tarea que nos pone contentos, que lo hacemos de buena gana, como por ejemplo: Manejar un computador, trabajar reparando algo, hacer mecánica, escribir, dibujar o de repente nos gusta hablar y podemos ser buenos vendedores (La profesión mejor pagada en Estados Unidos y lo único que requiere es hablar inglés.)

- Una buena idea también es, observar a las personas que conocemos, parientes, vecinos o personas en el trabajo y preguntar como son sus oficios y que les gusta de ellos. De repente al escucharles nos pueden despertar algo dentro de nosotros y encontramos lo que estamos buscando.

Una vez que encontremos lo que nos gusta, el trabajar para desarrollar ese talento es motivador y continuamente vamos a mejorar y lograr llegar a ser los mejores en el oficio y eso significa mejor compensación y seguridad laboral.

Si no sentimos que estamos creciendo en el trabajo y no nos llena personalmente, es momento de buscar otra vocación. Las personas que se quedan en un trabajo sin motivación, son aquellas que pierden el trabajo después de muchos años y después no saben que hacer con sus vidas.

* * *

Escogí estudiar para Operador de Computadora y ahí me di cuenta que me gustaban manejar las computadoras. El hecho de que dieran las clases en inglés, en vez de un obstáculo, se convirtió en un beneficio porque me hacía estudiar más fuerte, y de paso de aprender la materia, también seguía aprendiendo el idioma. Mi objetivo era trabajar en una oficina de Contabilidad, para así aprender como eran los negocios en Estados Unidos y también con la idea de que en una oficina, iba a pasar desapercibido sin

preocuparme de la migra. Estudié un año y me dieron el certificado de “Operador de Computadora”.

En el restaurante donde trabajaba la gente se reía de mí cuando les contaba mis intenciones de trabajar de operador de computadora en una oficina. Me decían “Que vas a poder si no hablas bien el inglés”. Inclusive las meseras americanas me decían “Si nosotras que nacimos aquí y hablamos inglés perfectamente, trabajamos de meseras, es imposible que tú con tan poco inglés puedas trabajar en una oficina de contabilidad”. Eran palabras de desaliento que me molestaban, por eso hice la promesa de asociarme sólo con gente positiva e ignorar a gente que trataba de desanimarme. Pero nunca dejé de anunciar mis metas, porque de esa manera me forzaba a mi mismo a cumplirlas.

Aprendí que hay que evitar a las personas que nos quieren robar los sueños, criticándonos. Esto hace que dudemos de nosotros mismos y nos baje la auto-estima. Estas personas no quieren que los demás progresen, porque cuando alguien prospera, demuestra que las excusas que ellos ponen para no progresar, no existen. Decidí que nunca más me iba a importar lo que la gente pensara. Sólo me iba a importar lo que pensara yo.

La vida es como un tiro al blanco, el que da en el blanco triunfa. Por lo menos hay que tratar de tirar el dardo, porque si no lo haces, pierdes el 100 por ciento de tu oportunidad. Si sigues tratando eventualmente darás en el blanco.

En otras palabras si no haces el intento, no tienes una sola chance de lograr algo. Así que comencé a buscar trabajo en una oficina de Contabilidad como Operador de Computadora.

Cuando decidí cambiar de trabajo, tuve recelo porque tenía miedo al cambio, a perder la seguridad de mi trabajo. Aunque ganaba poco, era dinero seguro porque era un buen

trabajador. Tenía dudas de mí mismo, tenía miedo a fallar, tenía miedo a las frustraciones que podría encontrar. Me sentía confortable en mi trabajo y lo desconocido me causaba angustia. Pero debía sobreponerme a mis miedos y conquistarlos.

Por lo pobre de mi inglés e inexperiencia, el conseguir trabajo me estaba tomando un buen tiempo. En el restaurante donde trabajaba, había un hombre latino de unos 50 años nacido en este país, que toda su vida había trabajado de cocinero. Él era mi mayor crítico, me quería desanimar a que buscara trabajo en una oficina. Me molestaba tanto que un día delante de todos los compañeros de trabajo, tuvimos el siguiente diálogo:

- “Tony, te dije que tu nunca ibas a poder conseguir trabajo en otro parte que no sea en un restaurante”
- “Si no consigo trabajo en 3 meses me voy de este trabajo”, le respondí. De todas maneras, trabajo en restaurante abundaba.

De una vez quemé los puentes, que me ataban a esta clase de trabajo. Ahora ya no tenía otra salida más que lograr mi objetivo.

Napoleón Hill el autor de “Piensa y enriquece” cuenta la historia de un gran jefe guerrero que tenía que enfrentarse a su enemigo cuyo ejército era mucho más numeroso que el suyo y ganar era casi imposible. Llegaron en barcos y al desembarcar en tierra enemiga, ordenó a su capitán que quemara las embarcaciones. Luego se dirigió a sus hombres y los motivo de esta manera: “Como ven nuestros barcos se están convirtiendo en cenizas, ya no podemos regresar. Ganamos o perecemos”. Gracias a este hecho, estos guerreros ganaron a un ejército más numeroso.

Al comienzo no me tenía confianza, pero el deseo de progresar, hizo que descubriera que podía desarrollar la fe en mí mismo.

La fe es lo que evita el fracaso, es el punto de partida para los logros del ser humano. La fe es un estado mental que se logra a través del amor a Dios y los seres queridos.

Acababa de nacer mi hijo Anthony y el amor por él, el pensar en su futuro, me dio una fuerza tremenda para vencer los complejos que en ese momento tenía. Sentía que si no buscaba una vida mejor para mis seres queridos, los estaba engañando a ellos y a mí mismo. El amor por mi familia me hacía soñar cada noche operando una computadora.

Cualquier persona puede desarrollar la fe de esta manera. Ni modo que yo sea el único que quiera a su hijo de esta forma.

Me afirmaba a mí mismo y a toda persona que conocía (*esto me ayudaba, porque así no podía hacerme atrás*), que yo iba a tener un mejor trabajo, que estaba preparado y de que iba a encontrar un puesto donde iba a demostrar que sí podía. Tantas veces repetí esas palabras a todos y a mí mismo, que convencí a mi subconsciente. De ahí en adelante, asombrosamente los comerciales en televisión, el periódico y las revistas, parecía que se ponían de acuerdo para ayudarme, porque encontraba cosas que me inspiraban.

Cuando estamos solos, mentalmente todos hablamos con nosotros mismos, entonces para desarrollar la auto-confianza, hay que hablar de nuestras virtudes y olvidar nuestros defectos. Todos tenemos alguna virtud como: ser buenos padres, trabajadores, honrados, perfeccionistas, empeñosos, en fin, tenemos algo bueno de lo cual podemos estar orgullosos. La fórmula que utilicé para darme fuerzas fue: pensar en Dios, en mis seres queridos y en mis virtudes que, en ese entonces eran pocas, pero funcionó porque comencé a tener fe en mis

habilidades. Yo me tenía que aceptar y querer a mí mismo antes de que la gente me aceptara.

A pesar de ser pobres o si nos falta educación, hay una cosita pequeña en nuestros corazones, que nos dice que somos especiales. Hay que apoyarse en eso para seguir adelante.

* * *

Lo primero que hice fue comprar el periódico en inglés y algunas revistas donde ofrecen trabajos. Llamé como a 50 lugares por dos meses.

Las primeras llamadas fueron aterradoras, porque cuando me preguntaban algo que no sabía, me ponía nervioso y todo se me complicaba, pero yo seguía llamando. La única manera de vencer el miedo, es haciendo precisamente las cosas que a uno le dan miedo.

Muchas veces al no poder contestarles, les colgaba el teléfono, pero en cada llamada aprendía algo nuevo. Después de hacer tantas llamadas sin suerte, me estaba desilusionando y estaba a punto de rendirme y resignarme a buscar trabajando en otro restaurante. Pedí a Dios que me diera fuerzas y me ayudara a encontrar un trabajo, le prometí que yo pondría todo de mi parte para mantenerlo. El día que me sentía más deprimido que nunca, encontré una revista en la cual leí algo que me inspiró y me dio fuerzas para seguir luchando:

Thomas Edison, no dejó que su sordera fuera un impedimento para conseguir el éxito en sus invenciones. Cuando intentó inventar el foco, falló diez mil veces, antes de conseguir su objetivo. Que tal si Edison, se hubiera rendido a las 100 veces, en este momento estaríamos todavía utilizando velas o lámparas de aceite. Cuando le preguntaron a Edison de cómo fue que no se rindió después de fracasar diez mil veces. Él respondió: Actualmente, no

fueron fracasos, lo que yo hice fue: “Descubrir todas las maneras que no trabajan”

Esta historia me llenó de valor y me enseñó que uno no debe rendirse hasta conseguir el objetivo. Con esta inspiración seguí llamando. Después de unas 20 llamadas más, finalmente una compañía en Los Ángeles me concedió una entrevista. Fui a casa de un amigo para preguntarle cómo responder a las preguntas. Ese día repasé mis libros para estar listo.

Me hicieron preguntas que no pude contestar y me dijeron que me llamarían, lo cual nunca lo hicieron. En cuanto llegué a mi carro, escribí como pude las preguntas que no pude contestar y ni bien llegué a mi casa, llamé a mi amigo y me enseñó lo que no pude responder. A pesar de este pequeño fracaso me sentí satisfecho porque estaba aprendiendo algo y ganando experiencia.

Seguí llamando y una imprenta en Hollywood, justamente necesitaba un operador de computadora personal. El recepcionista me dijo que si quería fuera a hablar con el dueño.

El dueño de la imprenta, era un americano blanco de unos 45 años, calvo y con alrededor de 350 libras de peso. Me hizo preguntas, casi las mismas de la entrevista anterior que gracias a la oportunidad y preparación pude responder. Le dije que tenía experiencia y me propuso que me quedara a prueba por quince días, ganando \$6.25 la hora; lo que acepté gustoso. Iba a ganar casi lo mismo que ganaba en el restaurante, pero la diferencia era que en la imprenta iba a adquirir experiencia en este oficio y eso valía más que la compensación monetaria.

Había conseguido trabajo, pero en lugar de estar contento, me sentía temeroso. En primer lugar no hablaba bien inglés. En segundo lugar, la computadora de la escuela era diferente a la que iba a operar y yo no tenía la menor

idea acerca de cómo funcionaba una oficina en Estados Unidos.

Me asignaron un escritorio en la oficina de contabilidad y me presentaron a mi supervisora, una señora americana flaca, blanca, pelirroja de unos 50 años que era la Bookkeeper (La que llevaba control de las cuentas de la compañía.) Mi horario era de Lunes a Viernes, de 9:AM a 6:PM con una hora de almuerzo a la 1:PM.

La oficina de contabilidad contaba con dos personas, mi jefe y yo. El primer día fue terrible, me comenzaron a explicar cómo tenía que procesar las facturas, boletas de pago, etc. No entendía nada, ya eran las doce y media de la tarde, y mi jefe, me dio una asignación.

Mi asignación era sumar las cantidades de un libro de facturas usando una sumadora de las antiguas. Comencé según yo a sumar. El único problema era que no sabía manejar la máquina. Por media hora traté, sin ningún resultado. Mi jefe me veía trabajar y parecía que yo iba viento en popa por la manera como apretaba las teclas, pero la verdad es que yo estaba tratando de entender la máquina. Felizmente dieron la una de la tarde y todos los de las oficinas se fueron al almuerzo. No fui a comer, y en esa hora aprendí a manejar la máquina sumadora. Cuando mi jefe regresó, yo ya la estaba esperando con los resultados.

Pasó la semana, y la verdad de los hechos era de que yo no estaba preparado para trabajar en una oficina todavía; de cada diez palabras en inglés entendía cuatro. Lo que me enseñaron sobre computación en la escuela, era meter datos utilizando una terminal de una computadora gigante(Mainframe). Los computadores personales recién habían salido al mercado ese año y ni siquiera las conocía de vista.

Me di cuenta que iba a ser despedido, porque una mañana que el dueño entró a la oficina y me pregunto algo, no pude entender su pregunta. El dueño miró a mi jefe y sacudió su cabeza con un gesto de desaprobación. El

viernes en la tarde mi jefe fue sincera y me comunicó que yo no era la persona indicada para el trabajo, que necesitaban una persona con más experiencia. Me dijo que como yo había demostrado ganas de trabajar, me iban a dejar trabajar la otra semana que me habían prometido.

Me sentí derrotado, al salir del trabajo compré un cajón de seis cervezas y me fui decepcionado a mi hogar. Le conté a Elizabeth lo que me pasó y le dije que yo era un soñador estúpido, que nunca iba a poder satisfacer sus sueños. Ella me contestó:

“No es cierto, para mí tú eres el hombre más inteligente, yo creo en ti y vamos a salir adelante por nuestro hijo”.

Ella me dio estas palabras de ánimo porque me quería, pero estas palabras fueron tan poderosas que hicieron que mis fuerzas y deseo se multiplicaran. Mi esposa creía en mí y no podía decepcionarla. “Lo mejor que un ser humano puede hacer con su compañero(a) es creer en sus sueños y darle ánimos”.

Además que estaba yo pensando, tenía un hijo que educar y él tenía que tener una vida mejor que yo. Tomé una cerveza de un sorbo, me paré y le dije:

“Tienes razón, yo soy inteligente, vamos a la tienda a buscar una revista sobre computadoras”.

Ya había aprendido por experiencia, que las cosas hay que hacerlas en el instante en que el deseo es intenso y nunca dejar nada para después.

“Solo deja para mañana, algo que estés dispuesto a morirte sin haberlo hecho hoy día.” - Pablo Picasso

Fuimos a una librería e indagué todo lo que pude acerca de los computadores y compré una revista. Con la ayuda de mi diccionario busque las respuestas a mis dudas sobre los computadores, leí y aprendí qué era un disco duro(hard disk), disco suave(floppy disk), memoria,

monitor, impresora, etc. Estoy hablando de hace 20 años, cuando recién habían inventado las computadoras personales, los monitores eran en blanco y negro.

Recién en la segunda semana, comencé a darme cuenta de cómo eran las cosas en la compañía. Me di cuenta de que nadie sabía nada de la computadora personal (PC) y los que me trataron de enseñar la semana anterior, sabían menos que yo. Esa semana todos los días, me llevé a casa los manuales de la computadora y comencé a estudiarlos. Aprendí cosas que nadie sabía en la oficina.

Cuando estaba en la oficina les preguntaba a mi jefe y al dueño sobre las cosas que había aprendido y como ellos no sabían, se quedaban sorprendidos, les comenté que yo sabía de computadores y que mi única debilidad era el inglés.

Los dos días siguientes coincidieron con la impresión de los W-2's (Las formas de impuestos que se dan a los empleados y se reportan al gobierno de Los Estados Unidos cada año.) Todos los años los habían hecho con máquina de escribir y esta vez, teníamos la oportunidad de imprimirlas con el computador. Leí las instrucciones acerca de imprimirlas y me ofrecí de voluntario para hacerlas. Realmente yo no tenía nada que perder, de todas maneras era mi última semana de trabajo. Traté, las pude imprimir pero no las había alineado, y los números se imprimieron en los casilleros equivocados, se echaron a perder mas de 100 formas, felizmente nadie lo vio y las tiré a la basura. Las volví a imprimir y ahora sí con éxito. Después de esto, el dueño decidió darme dos semanas más de trabajo, mientras encontraba mi reemplazo.

Cuando salía de trabajar, llegaba a mi casa y después de comer, comenzaba a leer los libros que llevaba conmigo todos los días.(Por supuesto, leía con mi diccionario al lado.) Cada día que pasaba sabía más de la computadora, hasta el punto que sólo yo podía operarla.

Pensé que si ya no iba a trabajar en esta compañía, al menos me iba a ir habiendo aprendido algo. También me di cuenta, que el dueño quería tener un reporte de ventas cada día, y siempre renegaba porque se lo daban tarde. El reporte consistía en ubicar las facturas y sumar los subtotales. Voluntariamente comencé a preparar el reporte, y se lo daba cada día a primera hora. El viernes que iba a ser mi último día en la compañía, el dueño me propuso que me quedara y que me iba a aumentar 25 centavos por hora.

* * *

Tenía ganas de hacer bien las cosas, pero todavía continuaban mis problemas con el inglés. Para tratar de entender, cuando alguien me hablaba y no entendía, le pedía que me repitiera las palabras hasta 3 veces, la primera vez les decía: ¿perdón?” (Excuse me?) la segunda vez: ¿Como dice?(I beg you pardon?)” y la tercera: ¿Qué dijo? (What did you say). Eso me daba tiempo de pensar y tratar de entender lo que me estaban diciendo, si luego de 3 veces no entendía, fingía que les entendía y me iba a preguntar a alguien, el significado de esas palabras.

El dueño de la imprenta se llamaba Saúl, un día me llamó y me pidió algo que yo no entendí. Me dijo “Tráeme el contrato de renta del edificio” (Bring me the building’s lease). Yo sabía que building era edificio pero no sabía el significado de la palabra lease, le dije OK, sin comprender. (No podía dejar que me despidieran de nuevo) Fui con un empleado y le pregunté qué significaba “lease”. Me explicó que significaba contrato de renta. Corrí hacia la oficina, comencé a buscar en los archivos bajo la letra “B”y no la encontré, luego fui a la ‘L’de Lease, encontré el contrato y se lo lleve diciéndole: Aquí esta el contrato (Here is the lease).

Pero el inglés que yo hablaba no era suficiente, entendía pero al tratar de hablar se me trababa la lengua. Muchas veces noté que la gente me tenía lástima, por no poder comunicarme o hacerme entender. Las únicas veces que me sentí discriminado en este país fue por el inglés. A los 3 meses de estar trabajando, un día, Saúl me preguntó algo y al tratar de contestarle, no me pude hacer entender. Se enojó y me dijo que si no mejoraba mi inglés, iba a tener que buscar a otra persona porque no importaba cuánto sabía del computador si yo era “mudo”.

Fue un baldazo de agua fría que me sacudió el alma. Tenía que aprender inglés bien o perdía mi trabajo; no tenía otra alternativa. Fui sincero con Saúl y le pedí que me tuviera paciencia, que iba a llegar una hora más temprano todos los días, para aprender todas las palabras que necesitaba para hacer mi trabajo y en seis meses iba a poder establecer una conversación correctamente con él. Saúl aceptó y me dijo:

- “Esta bien, pero si al cabo de este tiempo no te puedes comunicar en inglés, te vas a tener que ir”.

El idioma Inglés: El mayor obstáculo

Dudé de llevar a cabo mi objetivo porque cuando llegué a este país, ya había prometido aprender inglés bien, y lo hice a medias. Pensé y me pregunté: ¿Por qué no pude cumplir mi cometido? La respuesta fue de que, cuando prometí, no me puse una meta definida y un plazo para cumplirla. *No basta decir “Voy a aprender inglés” uno tiene que decir “Voy a aprender Inglés perfectamente y para tal fecha”.*

Pensé día y noche en cumplir mi objetivo. No podía dejarme vencer por el inglés. Además, pensé en mi hijo y en el complejo de inferioridad que le iba a crear, cuando se

diera cuenta de que su padre, era inferior al resto de la gente. Una vez más, el amor, reforzó mi fe en mi mismo.

Comencé a estudiar inglés por dos horas todos los días, aparte leía en inglés, escuchaba radio y veía televisión en inglés. Lo único que veía en español era el noticiero para enterarme de lo que estaba pasando en mi comunidad, y Sábado Gigante para tomarme un descanso, reír y contagiarme de la energía de Don Francisco.

Al imponerme esta tarea fue cuando descubrí el poder del subconsciente. Porque una vez que planté la idea en mi mente y me puse una fecha para cumplirla, extrañas cosas comenzaron a ocurrir. Mi mente se puso perceptiva a todo. Si estaba manejando y me paraba en una luz roja, observaba los letreros de las calles y aprendía. Mi carro se convirtió en una sala de clases, porque escuchaba métodos de inglés que me prestaba de la biblioteca o compraba.

Cuando escuchaba radio, sintonizaba programas de entrevistas (Talk shows) y aprendía palabras importantísimas, a las cuales antes no había prestado atención; hasta soñaba en inglés. Todos los días al acostarme y levantarme, mentalmente me veía en el futuro al final de mi meta, hablando perfectamente inglés con Saúl. Comprobé, que el subconsciente trabaja las 24 horas del día, porque cuando amanecía, despertaba con ideas para completar mi meta.

En inglés, hay palabras que se escriben diferente pero se pronuncian igual y eso lo hace difícil. Cada vez que aprendía palabras nuevas sólo retenía algunas y otras las olvidaba. ¿Cómo podía hacer para que no se me olvidaran el significado y la pronunciación de las palabras aprendidas? La respuesta fue anotando las palabras. En todo sitio le dan a uno tarjetas de negocios (business cards). Agarré una tarjeta y comencé a escribir en la parte de atrás todas las palabras nuevas con su pronunciación y traducción. Como en la siguiente figura:

<u>Inglés</u>	<u>Pronunciación</u>	<u>Español</u>
Knowledge	nowlech	Conocimiento
Learn	lern	Aprender
Willpower	willpauer	Fuerza de voluntad
Self-esteem	selfestim	Amor propio
God	gadd	Dios
Goal	Gol	Meta
Persistence	persistens	Persistencia
Pride	praid	Orgullo
Success	sucsess	Éxito
Wisdom	wisdom	Sabiduría

La tarjeta la llevaba conmigo todo el tiempo en un bolsillo. Cada vez que escribía una palabra nueva, leía y repasaba las palabras anteriores y cuando llegaba el momento de escribir la última palabra de la tarjeta, ya sabía todas de memoria. Lo que descubrí me maravilló. De un momento a otro mi vocabulario enriqueció y comencé a entender cada vez más y más. Una vez que la tarjeta estaba llena comencé con otra y con otra, llevaba las tarjetas conmigo hasta aprenderlas de memoria, recién entonces las dejaba en casa. En 3 meses aprendí 4 veces más de lo que había aprendido en 2 años.

La razón por la que muchos métodos de inglés no son efectivos, es porque el inglés es un idioma que hay que aprender de memoria. Y el escribir las palabras en la tarjeta logra este objetivo.

Hay una conexión entre el cerebro y la mano, que hace que cada vez que escribimos aprendamos más y es difícil que se nos olvide. Con razón dice un pensamiento chino: “escucho y olvido, veo y recuerdo, escribo y aprendo”.

Para lograr cualquier cosa en la vida se necesita disciplina. Disciplina es hacer una cosa todos los días, le guste a uno o no. La disciplina se adquiere y logra un impacto en nuestras vidas.

En mi país fui uno de los peores estudiantes de la escuela y no tenía disciplina para nada. Pero el deseo de progresar y la meta que tenía que cumplir, me hizo adquirir la disciplina de usar las tarjetas.

La verdad es de que solo tuve dos opciones:

- 1 - Sacrificarme y disciplinarme en hacer lo necesario para lograr la meta.
- 2- No hacerlo y después, sufrir el dolor de ver a mí familia vivir con limitaciones y estar arrepentido el resto de mi vida.

Lo más lindo de la disciplina es de que si lo haces todos los días, la disciplina deja de ser un sacrificio, porque la recompensa que obtienes es enorme.

Otra cosa que ayuda a aprender inglés son los subtítulos(captions) del televisor (subtítulos son las palabras que salen escritas en el televisor para que las personas sordas puedan leer y entender los programas.) Gracias a este detalle del televisor, cuando uno no entiende la palabra hablada, tiene la ventaja de leerla, de esta manera el oído se afina y comienza a entender mejor y también se aprende palabras nuevas.

La meta de aprender inglés, se estaba llevando a cabo. Sólo faltaba mejorar mi pronunciación. Tenía un acento de chino y la gente tenía problemas al entenderme. Cuando era niño, no pronunciaba bien las palabras en español. Para curarme este defecto, mi padre me hacía leer en voz alta, mordiendo un lapicero a lo ancho de la boca. Utilicé este método para leer en inglés.

Comencé practicando en casa y después en el trabajo. Cada documento que llegaba a mi escritorio lo leía con el lapicero en la boca. Al comienzo mi supervisora y el dueño se reían de mí, pero después admiraron mi ahínco por mejorar. Al cabo de un tiempo, mi dicción mejoró gracias a este pequeño ejercicio. Cuando hablaba, la gente me entendía y ya no me hacía repetir las palabras como antes.

Una de las razones por la cual la gente tiene problemas al entendernos a los hispanos, es porque no pronunciamos la última letra de las palabras, cuando terminan en consonante. Como por ejemplo en las palabras: Trabajo (work) hay que pronunciar la letra “k” wor-k, Contento (glad) hay que pronunciar la letra “d” gla-d

Cada vez que una persona no me entendía una palabra, repetía esa palabra 50 veces y la volvía a utilizar, si no me entendían de nuevo, la repetía otras 50 veces. Este ejercicio funcionó a la perfección, casi siempre a las primeras 50 veces. Esto toma sólo 20 segundos, pero causa una gran diferencia en la pronunciación.

Cuando uno tiene un proyecto grande, no hay que desesperarse y perder energías preocupándose; lo que hay que hacer es tomar un día a la vez y cumplir con lo que uno se propuso para ese día. Es como construir una torre, se construye poniendo un ladrillo a la vez. Bajo este mismo sistema continué los siguientes meses, aprendiendo todos los días.

El anotar las palabras nuevas en las tarjetas fue trascendental en mi aprendizaje del idioma. El diccionario se convirtió en mi mejor amigo. Me compré un buen diccionario Español-Ingles y aparte compre 5 de 99 centavos. Tenía uno en mi trabajo, en el carro, uno en la sala, en el dormitorio, hasta en el baño. Así cuando encontraba una palabra que no sabía, siempre tenía un diccionario a la mano. Antes de cumplir los seis meses del plazo, Saúl nunca más tuvo problemas para entenderme.

Saúl siempre se quejaba de que los empleados no le entendían sus ordenes y se equivocaban, entonces yo agudicé mis sentidos para no cometer errores. Una cosa que es importante para no cometer errores y entender correctamente una orden, es el repetir la orden para que las dos partes estén seguras de lo que quieren. Como por ejemplo, cuando me daba una orden:

- ***”Tony quiero que pagues los impuestos el próximo viernes por la tarde”*** (Tony I want you to pay the taxes next Friday in the afternoon).

Yo le repetía para estar seguro y para que los dos estemos de acuerdo:

- ***“ Entonces, quieres que pague los impuestos el viernes por la tarde”***. (So, you want me to pay the taxes next Friday afternoon). Es tan simple pero 100% efectivo.

Una vez que comencé a utilizar este sistema, nunca más tuve problemas de comunicación en el trabajo.

Me causaba lastima, ver los problemas de comunicación que tenían entre Americanos blancos. Les escuchaba decir: “Yo no te pedí eso” “ Yo no te ordene que lo hicieras”, “Tu me pediste eso y ahora no te acuerdas”etc. Por primera vez desde que llegué a este país, comencé a pensar que **nosotros los latinos, podemos ser mejores que cualquiera.**

La verdad de las cosas es que para los extranjeros como nosotros, que llegan a este país ya adultos, el idioma inglés es el peor enemigo cuando no lo sabemos, pero también el mejor aliado cuando lo aprendemos. Cuándo no hablas bien inglés te discriminan, pero si aprendes y sabes tanto inglés como un Americano ¿Cómo te van a discriminar, especialmente si en el oficio tu sabes más que

ellos? Si sigues anotando las palabras nuevas en la tarjeta eventualmente vas a saber mas palabras que cualquiera.

* * *

Mi jefe, la Tenedora de libros (Bookkeeper), se llamaba Ángela y era una señora alcohólica que después del almuerzo, siempre regresaba un poco ebria, pero era buena gente y me enseñaba gustosa todo lo que yo le preguntaba.

Lo único de malo de Ángela, era que traía los problemas de su casa al trabajo y llevaba los problemas del trabajo a su casa. Paraba en el teléfono discutiendo con su marido y por eso no se concentraba en el trabajo y a veces tenía problemas con Saúl porque no cumplía sus funciones.

Como trabajábamos en la misma oficina tenía que escuchar sus conversaciones a la fuerza. Gracias a esto aprendí algo que me iba a servir toda la vida: Que los problemas del hogar se dejan en el hogar para poder funcionar bien y tener la mente clara. Así mismo los problemas del trabajo, se dejan en el trabajo; porque si llevas tus problemas del trabajo a la casa, haces infelices a tus seres queridos, a los cuales se les debe llevar amor y no problemas.

Como Ángela estaba descuidando su trabajo, yo por aprender, comencé a hacer parte del trabajo de ella. Al hacer más de lo que me pagaban, me convertí en imprescindible para ellos. Si faltaba a trabajar un día, me llamaban a casa, porque no sabían como hacer las cosas ni podían encontrar nada. Gracias a esto conseguí mi primer aumento.

Descubrí, la siguiente ley de todos los negocios:

“El que hace más de lo que le pagan, se convierte en imprescindible y después al ser imprescindible, gana más que los demás”.

Después de un año de trabajar en la imprenta, hacía casi todo el trabajo de Ángela. Lo único que no sabía era cerrar los libros y llenar los reportes de impuestos requeridos por el gobierno.

Yo pagaba las facturas por pagar (Accounts Payable), facturaba a los clientes (Billing), pagaba a los empleados (Payroll), y cuanto proyecto me daban. Mi primera meta se cumplió “poder trabajar en una oficina manejando una computadora”. Cuando se llega a una meta de inmediato hay que ponerse otra. Esto es una garantía para seguir creciendo. Tampoco hay que desesperarse por conseguir muchas cosas al mismo tiempo.

*“Hay que caminar firme, un paso a la vez;
pero nunca dejar de caminar hasta llegar a la meta”.*

Me propuse aprender completamente el trabajo de mi jefe y, un día, hacerme cargo de la oficina, para así tener un buen salario y proveer a mi familia con mejores cosas. El amor por ellos seguía alimentado mi fe en lograr lo que me propusiera.

Mi próxima meta estaba por llegar, Ángela tenía familia y una casa en Las Vegas, Nevada y decidió irse a vivir allá. Le comunicó al dueño de que solo iba a trabajar seis meses más. Hablé con Saúl para que me diera chance de quedarme en su posición, pero él se rió de mí. Me dijo: “Tony tú no eres más que, un pobre ayudante, para ser Bookkeeper se necesita saber Contabilidad”.

Cada vez que alguien se burlaba de mí o me hacía sentir insignificante, mi sangre latina hervía y me daba más fuerzas para demostrar lo contrario. Me inscribí para estudiar Contabilidad en un colegio comunitario (Community College). Para matricularme en el colegio era necesario presentar la tarjeta verde (Green Card). Presenté

la que me vendieron en la calle Alvarado de Los Angeles y me matriculé sin problemas.

Cuando llegó el momento de que Ángela se mudara a Las Vegas, yo ya había terminado “Contabilidad I”, que es todo lo que se necesita para ser Bookkeeper. Saúl estaba buscando el reemplazante de Ángela. Le pedí que me diera un mes para probarle que yo podía hacer el trabajo. También le dije que no tenía que contratar a otra persona para hacer mi trabajo (De todas maneras yo hacía todo) y él como era ahorrativo y por pagar menos aceptó. Además, él sabía que yo ya estaba estudiando.

* * *

Contabilidad no es una Ciencia, sino simplemente una disciplina con la cual, se lleva el record de las transacciones de una compañía; así de simple. Si alguien dice que es difícil esta mintiendo. Díganme a mí que en la escuela odiaba matemáticas y era el peor alumno.

A veces, cuando uno es niño y le dan un concepto equivocado, uno se queda con esa idea hasta adulto. Me acuerdo que una tía mía me dijo que cuando se estudia y piensa mucho, el cerebro se cansa y es por eso que muchas veces yo dejaba de estudiar sin estar cansado.

Un día me enteré, que está científicamente comprobado que el ser humano no utiliza ni el 5% de la capacidad de su cerebro. Si un ser humano utilizara la mitad de su capacidad podría aprender 10 profesiones y 20 lenguajes sin ningún problema. Y yo dejando de estudiar por el concepto erróneo, que me dio mi tía. Como dicen los Mexicanos: “Pinche tía!”

En los últimos años, los científicos del cerebro, han descubierto que la inteligencia en cada ser humano no es fija. El cerebro es una maravilla que cuenta con billones de células. Las células del cerebro parecen pulpos en

miniatura. La célula esta en el centro, alrededor tiene pequeños hilos en forma de ramas.

Cada vez que pensamos estas ramitas se conectan y el pensamiento es pasado a través de las ramitas. Ahora si pensamos profundamente y más de una vez en lo mismo, estas conexiones se hacen permanentes. El número de conexiones permanentes es lo que determina la inteligencia.

Cada vez que pensamos y utilizamos nuestro cerebro, nos convertimos en más inteligentes. Cuando pensamos y conectamos las células, el cerebro crece y ya no vuelve a su estado anterior. El cerebro es como un músculo, mejora cuando lo ejercitamos y no importa la edad de la persona. En síntesis, nosotros podemos crear y desarrollar nuestra propia inteligencia. Este fue uno de los mejores descubrimientos que hice en mi vida.

Con billones de células en el cerebro, todos tenemos la capacidad para aprender lo que sea. Muchos de nosotros, tuvimos experiencias malas en la escuela y relacionamos aprender con algo desagradable. Yo personalmente lo relacionaba con el dolor, porque en mi país, tuve un profesor de matemáticas apodado “El 7 machos”, que nos golpeaba con una regla gigante en la palma de la mano, cada vez que no sabíamos la lección y como yo nunca sabía, siempre me tocaba el castigo. Un día me cansé de los golpes y nunca más me presenté a esa clase.

Igual pasa en este país, siendo el mejor del mundo, muchos chicos terminan la secundaria y saben poco. El problema es que todos somos diferentes y aprendemos de diferente manera. El estilo de enseñar del maestro trabaja para unos, pero no para otros. El profesor es el que debe de estudiar la manera, de como hacerse entender con el estudiante. Todos los estudiantes tienen la capacidad de aprender cualquier materia, porque la capacidad del cerebro es ilimitada.

“Cuando un estudiante no entiende una materia. El que falla, no es el estudiante. El que falla es el profesor, por no hacerse entender.”

Igual pasa entre hijos y padres. Si el joven no entiende que esta haciendo mal, es culpa del padre por no hacerse entender con el hijo.

* * *

Después de la partida de Ángela me quedé solo en la oficina, pero como yo hacía casi todo, no había mucha diferencia en trabajo. Comencé a trabajar horas de más por el mismo salario. Lo que yo estaba haciendo era una inversión, porque después que aprendiera el oficio, yo iba a poner precio a mi trabajo.

Cuando llegamos a este país sin nada; todo lo que poseemos es la capacidad para ganar dinero, entonces la manera de aumentar esa capacidad es aprendiendo y practicando.

Todo lo que aprendía en la escuela lo practicaba en el trabajo. Muchas veces me equivocaba pero después yo mismo me corregía y como nadie sabía de contabilidad, no podían darse cuenta de mis errores. Las horas eran largas y el trabajo duro pero la educación y el entrenamiento que estaba adquiriendo eran invalorable. Siempre daba más del 100 % de mí para acabar un proyecto y si no era suficiente al día siguiente daba 120%.

Un día un empleado me hizo un comentario negativo acerca de las horas que yo trabajaba de más, por las cuales no me pagaban. Yo le respondí que al trabajar horas extras yo me estaba beneficiando por las cosas nuevas que aprendía. Yo me sentía privilegiado de tener un trabajo donde me estaban pagando por aprender, además necesitaba adquirir experiencia y la única manera de

lograrlo es con la practica. De uno depende sí aprende, progresa y se convierte en el mejor en la profesión.

* * *

Pasaron dos meses y Saul mandó a llamar a un Contador Publico Certificado (CPA)(Certified Public Accountant) para asegurarse que mi trabajo estaba bien hecho. El profesional le dijo que yo estaba haciendo un buen trabajo. Saul me aumentó 50 dólares a la semana y me dijo que si todo salía bien en tres meses me daba otros \$50, que el trabajo de Bookkeeper era mío y que me iba a poner un ayudante. Hace 20 años \$50, era más que suficiente para llenar mi refrigerador de comida.

Pasó el tiempo. La escuela, la experiencia y la lectura hicieron que me vuelva experto en las transacciones de esa compañía. Cuando puse los libros de la compañía en orden, descubrí que Ángela, mi ex jefe, había robado dinero. Ella fue buena conmigo y me había enseñado mucho pero, yo tenía que hacer lo correcto y le comuniqué el robo a Saúl. Él la denunció y la pobre fue a la cárcel. Cuando uno trabaja en contabilidad, las oportunidades de defalcicar son muchas. Felizmente uno de los valores que me enseñó mi padre fue la honestidad, que es la base para la felicidad y paz interior del ser humano.

La honestidad es la mejor norma – Miguel de Cervantes

* * *

Había comprobado que para ganar más y recibir más beneficios, había que dar todo lo mejor de uno y recorrer la milla extra. **“Para recibir, hay que dar”**, entonces si cuando trabajamos, damos lo mejor de nosotros, también vamos a recibir lo mejor.

Pero hay que ser perspicaz en demostrarles a los jefes lo que uno está haciendo y lo que uno vale, porque ellos no se dan cuenta por sí solos. Pero siempre hay que dar más de lo que a uno le piden. Como mencioné anteriormente, esto hace que uno se vuelva indispensable en el trabajo.

En esta sociedad, especialmente para nosotros los inmigrantes, no es suficiente ser un buen trabajador, hay que ser un trabajador excelente, no sólo porque se adquiere una manera de trabajar que sirve para toda la vida, sino también porque crea seguridad en el trabajo; no importa en que estado esté la economía del país. Igual ocurre en un hogar, la diferencia entre un buen padre y un padre excelente, es el logro de los hijos.

La seguridad en el trabajo

Cuando un empleado hace más de lo que le pagan, se vuelve imprescindible y vale más que los demás. Esta es una ley de todos los negocios. Lean la historia de Juan y Alberto:

Juan y Alberto trabajan en una compañía. Los dos son buenos trabajadores, pero Juan es curioso y quiere aprender. No basta con ser un buen trabajador, él se convierte en un trabajador excelente y aprende cosas nuevas. Además comienza a observar cosas, que no están en su descripción de trabajo. Como por ejemplo: qué días hacen las entregas de provisiones o anota que día vienen a arreglar las máquinas. Aprende cosas extras todos los días. Cuando el supervisor necesita saber algo al respecto y pregunta, Juan tiene las respuestas y ayuda a que el supervisor haga un buen trabajo.

Cuando la economía del país cae en recesión y todas las compañías están recortando gente, incluyendo la compañía donde trabajan Juan y Alberto. ¿A cuál de ellos creen que el supervisor va a descansar (Laid off)? A Alberto por supuesto, porque Juan al hacer cosas extras, se convirtió en un empleado imprescindible para el supervisor.

En síntesis, en este país la seguridad del trabajo, no esta en el trabajo sino en la persona. Si el empleado, es un excelente trabajador, adquiere conocimiento nuevo y tiene una actitud positiva; tendrá seguridad en el trabajo y él será el que decida cuándo irse, a otro trabajo mejor. En tiempos difíciles de escasez de trabajo, Alberto es el que no puede pagar la renta y su familia es la que sufre.

Ningún hombre es más que otro, a no ser que haga más que el otro.

– Miguel de Cervantes

* * *

El conocimiento vence la discriminación

Cuando comencé a trabajar en esta imprenta, había un joven americano blanco que trabajaba de cajero, ayudando a los clientes con sus ordenes. Este muchacho siempre se burlaba de mi acento, me decía que yo hablaba Inglés roto (Broken English). Cuando necesitaba preguntarle algo, me respondía: ¿Qué? (What?), Me decía que no entendía lo que yo estaba diciendo y me hacía quedar mal delante de la gente. Les decía a los otros cajeros que los que no podíamos hablar ingles éramos tontos. Yo me defendía, pero como dije anteriormente, al comienzo me faltaba el idioma y gracias a este hecho, este pobre diablo, se daba el lujo de discriminarme.

Después de poco tiempo, gracias a las metas que me puse, me hice cargo del departamento de Contabilidad y me pude comunicar bien en inglés. Mi relación con el cajero discriminador cambió. El inglés ya no era el problema para que no nos entiéramos. Ahora el problema para él, era que yo tenía más conocimiento y cuando comencé a implementar sistemas nuevos en la imprenta, el pobre se sentía perdido, porque desconocía muchos términos técnicos. Nunca más quiso hablar

conmigo de ningún tema, porque no quería pasar por ignorante delante de los otros cajeros.

El cajero era un ciudadano americano blanco y yo era un latino ilegal, pero con más conocimiento y con mejor posición que él.

Al analizar el por qué algunas personas, no entienden o no tratan de entender a un extranjero, llegué a la conclusión de que cuando alguien les habla con acento, no entienden porque la palabra hablada no coincide con la palabra que tienen almacenada en sus cerebros. Algunos no se dan el trabajo de buscar por palabras similares en sus mentes y otros no tienen la capacidad para hacerlo.

El cerebro es como una computadora con base de datos, tiene almacenadas todas las palabras aprendidas. Entonces si alguien habla una palabra que uno no entiende, lo único que hay que hacer es buscar con el pensamiento por algún sonido similar y con sentido común, se encuentra la palabra. Esto es lo que hacemos nosotros los latinos, si un americano nos habla en español y no entendemos la palabra.

En la imprenta, uno de nuestros mejores clientes era un chino, a quien nadie le podía entender. Cada vez que el chino venía a poner una orden, me llamaban para que yo les tradujera del inglés al inglés.

* * *

Saul era abusivo, tenía mal carácter y era tacaño. Pero era un gran profesor para enseñar a trabajar. Él hizo que yo manejara su oficina de Contabilidad, yo sólo. Se ahorrraba dos empleados, yo trabajaba fuerte, no cometía errores y todavía él se daba por mal servido. Pero este judío me estaba enseñando a trabajar astutamente y a aprender a pensar. Cuando no sabía una cosa, me la enseñaba en ese instante. Saul me enseñó que no se decía: Cheques devueltos(Returned checks) sino Cheques

cobrados(Cancelled checks). Gracias a él, aprendí toda la terminología de los negocios.

Saúl me explicó, que en la calidad del trabajo que yo hiciera, iba a estar estampada mi firma y a dondequiera que vaya si hacia un buen trabajo, iba a ganarme la confianza de mis empleadores porque iba a inspirar seguridad.

* * *

El negocio creció y el trabajo se duplicó. Saúl me consiguió un ayudante. Era un hombre maduro, americano blanco al cual le comencé a entrenar en el trabajo. Yo no podía creer que ahora era jefe. No cabe duda que con un poquito de fe en sí mismo se puede lograr cualquier cosa. Mi ayudante era un buen hombre al cual prometí enseñarle cuanto supiera. También le pedí que me ayudara a pronunciar mejor las palabras. Siempre aprendí de todas las personas con las cuales trabajé porque nunca tuve vergüenza de admitir y preguntar lo que no sabía. Lo primero que tenemos que hacer para comenzar a aprender, es admitir la ignorancia.

Me convertí en la mano derecha de Saúl. Él tomaba decisiones con los números correctos que yo le daba. Saúl nunca dejó de ser exigente, me traía de abajo para arriba, a veces tenía 10 proyectos al mismo tiempo. Me dio un ayudante, pero me doblo el trabajo. Aparte de la imprenta, tenía otros dos negocios, los cuales me los dio a cargo. Comencé a llevar los libros de 3 compañías al mismo tiempo. Tenía que hacer los depósitos bancarios, ir yo mismo al banco a hacer los depósitos, pagar a los empleados, facturar a los clientes, pagar a los acreedores, darle los balances de los bancos todos los días y encima preparar los estados financieros. Saúl me enseñó a trabajar bajo presión, lo cual es una virtud que me serviría a través de los años. Él era un hombre que aparentaba ser duro e inflexible pero en el fondo tenía un buen corazón.

Pero la situación había cambiado, ahora que ya sabía bien la profesión, era imprescindible para él. Pedí aumento y seguro médico para mi familia, también recorte las horas de trabajo a sólo 8, porque ya estaba cansado de trabajar tantas horas al día; además porque después de tanta práctica todo lo hacía más rápido y eficiente. Pero, de todas maneras, siempre trabajé fuerte y con ahínco.

Como la imprenta estaba creciendo, necesitábamos procesar mejor la información y para eso debíamos comprar un programa de contabilidad (Accounting software) más moderno. De esa manera la compañía se beneficiaba porque iba a tener mejores datos y a la vez yo aprendía y tenía un nuevo desafío. Convencí a Saúl y compramos un programa que mejoró bastante la manera como procesábamos las transacciones de la imprenta. Después de trabajar arduamente instalando el programa, tuve el derecho de pedir otro aumento.

* * *

Como prepararse para pedir aumento

La primera vez que pedí aumento, me puse nervioso y mi mente se puso en blanco. Saúl dominó la situación y sólo conseguí un aumento pequeño. Tuve que esperar un año para mi próximo aumento, pero la siguiente vez sí iba a estar preparado.

Dos semanas antes de que llegara el aniversario de mi aumento, escribí en un papel todos mis logros, porque cada vez que lograba algo, lo escribía en el calendario.

Practiqué y me aprendí de memoria todo lo que estaba escrito. También, como ya conocía bien a Saúl, sabía sus posibles respuestas, así que también me ideé la manera de contraatacar. Esta vez conseguí el triple de mi aumento anterior. Por supuesto que trabajé lo suficiente para merecerlo. Pero lo que pasa es de que si no estas preparado, cualquier empleador se va a aprovechar de tu timidez y nerviosismo. De aquí en adelante iba a utilizar este sistema, siempre con éxito.

* * *

Llegó el segundo momento más feliz de mi vida, el nacimiento de mi hijo Ronald. Elizabeth que había trabajado de profesora hasta una semana antes que mi hijo naciera, quería seguir trabajando para ayudarme, pero conversamos y decidimos que era mejor para nuestros hijos, que ella los cuidara y de que yo me consiga un trabajo extra. Llamé por teléfono a todos los clientes de la imprenta que me conocían, y les dije que estaba disponible para trabajar a tiempo parcial(part time.)

Un cliente de la imprenta que era el dueño de 3 bares en Hollywood, necesitaba un Bookkeeper por 20 horas a la semana y como sabía que era buen trabajador y responsable, me ofreció el trabajo. Comencé a trabajar llevando los libros de los bares, dos noches en días de semana y los domingos todo el día.

Llegaba a casa cansado y el poco tiempo libre se lo dedicaba a mi mujer y a mis dos hijos, jugaba con ellos y me sentía el ser más dichoso del mundo. Mis hijos y yo tenemos una relación de amigos desde que llegaron al mundo. Cuando nacieron comencé a hablar con ellos y no me di cuenta cuando comenzaron a entenderme, y hasta el día de hoy, nuestra relación es maravillosa.

Desde que tuvieron uso de razón les expliqué, cuales son las virtudes y los defectos en los seres humanos, para que así tuvieran una mente clara y sentido común. Les mostré con ejemplos qué eran la honestidad, la bondad, la compasión, la fe, el orgullo, la dignidad, la crueldad, la envidia, el egoísmo, la traición, etc. También les enseñé a sentirse orgullosos de ser latinos, ser justos y que todos los seres humanos somos iguales sin importar el color de la piel.

Un día entable una conversación con un compañero de trabajo y me comentó que tenía deudas, se sentía miserable, se quejaba de la vida y me preguntó: Por qué yo era tan optimista y feliz, y de cómo había logrado tener esa auto-estima, si no me sobraba dinero para ahorrar ni para lujos.

Le dije que para los ojos de mis hijos, yo soy un héroe, el hombre más importante en sus vidas y no podía defraudarlos. Iba a poner mi corazón y mi alma, en la lucha por seguir teniendo esa imagen en sus mentes, no importa la edad que tengan. Pienso que la peor pesadilla para un padre sería, que un día los hijos tengan uso de razón y se dan cuenta que sus padres, no son lo que ellos pensaban.

Le expliqué que una cosa importante en la vida es la gratitud. Para ser feliz hay que agradecer a Dios por lo que uno tiene. Para mí, felicidad es de que mi mujer, mi hijo y mi familia(en mi país) estén sanos, que pueda pagar la renta y poder mandarle mensualmente dinero a mi madre. Tenía fe, que con la ayuda de Dios todo iba a mejorar. Pero por el momento como no iba a sentirme feliz, si al salir del trabajo me esperaban mis seres queridos sanos y salvos. Para mí eso era una bendición.

El no estar agradecido crea negatividad. Yo era feliz con lo que tenía, pero seguía preparándome para conseguir más y agradecer por más.

Para ser Feliz no cuenta que tanto tenemos, sino que tanto podemos apreciar y disfrutar. El hombre que goza de su porción, es un hombre feliz. El triunfo es obtener lo que uno quiere, pero eso toma su tiempo. Mientras tanto la felicidad es querer lo que uno tiene.

No puedo negar que muchas veces tuve pensamientos negativos como mi amigo, en parte debido a los noticieros que sólo dan noticias negativas, que realmente me deprimían. Pero me propuse a cambiar de

canal, cada vez que pasaban algo negativo y buscar algo positivo e inspirante. Para ser positivo hay que pensar en las cosas por las cuales uno tiene que estar agradecido, en vez de pensar en las cosas que nos hacen infeliz.

Un hombre estaba angustiado porque no tenía zapatos, hasta que vio un hombre que no tenía pies.

El negativismo crea tensión y reduce la energía, al extremo que la gente se enferma gracias a la tensión (stress.) En cambio el positivismo crea energía que ayuda a la gente a crecer económica y espiritualmente.

* * *

Con dos trabajos, seguía asistiendo al colegio una noche a la semana, los años pasaron y terminé por estudiar todos los cursos de contabilidad que el colegio ofrecía. Las cosas en la compañía no iban bien. Saúl era un experto en la imprenta pero malísimo para las finanzas; su defecto era que no aceptaba consejos y todo lo quería hacer a su manera. Muchas veces faltaba dinero para pagar a los empleados y como yo era el que pagaba, a veces no podía ni siquiera dormir pensando de dónde iba a sacar dinero para pagar a la gente.

Yo era fiel a Saúl y estaba agradecido por todo lo que me enseñó, pero decidí buscarme otro trabajo, porque el bienestar de mi familia estaba antes que nadie. Me di cuenta que ahí ya no iba a poder aprender algo nuevo, ni iba a poder crecer profesionalmente, además que ahora tenía que pensar en el futuro de dos hijos.

Hay que estar agradecido por lo que uno tiene, pero tampoco hay que caer en un estado de conformismo en la que perdemos el deseo de seguir creciendo. Siempre hay que mantener esas ganas y coraje de trazarse nuevas metas,

porque si no, nuestros sueños se van a esfumar sin que nos demos cuenta.

Preparé por primera vez mi resumen de Contador, y lo mandé por correo a los trabajos que publicaban en Los Angeles Times. Como puse que tenía experiencia en bares, la dueña de un Centro Nocturno (Nightclub) de Los Angeles me citó a una entrevista y me contrató por \$700 a la semana.

Hablé con Saul y le di dos semanas para que se consiguiera otro Bookkeeper; se enojó, me dijo que era un ingrato malagradecido y dejó de hablarme. El último día que trabajé para la imprenta, fui a su oficina a despedirme y no me habló, Yo le di las gracias por todo lo que me había enseñado y me marché con lágrimas en los ojos, porque me daba tristeza dejar el lugar donde había aprendido a trabajar, pero yo tenía una familia, la cuál se merecía un futuro mejor.

Pero no había pasado ni siquiera una semana desde que salí de la imprenta, cuando Saul me llamó para que le ayudara, por lo menos una hora al día hasta que el nuevo empleado supiera bien el trabajo, lo cuál lo hice gustoso por dos semanas, sin cobrarle nada. Saul me dijo que las puertas siempre iban a estar abiertas, si un día decidía volver.

Mirando retrospectivamente el día que comencé en la imprenta sin saber nada y al cumplir mi meta de manejar el departamento de Contabilidad, confirmé el hecho de que si uno desea algo fervientemente, se fija una meta y se prepara para lograrlo, el subconsciente nos empuja a hacer cosas extraordinarias que normalmente ni soñaríamos en hacerlas.

Mentalmente hay que verse al final de la meta. Pero lo que hace que uno logre su objetivo es la preparación. El saberse preparado, crea la confianza y fe en uno mismo. Es como un boxeador que va a pelear por el título mundial. Lo

que hace que crea que puede ganar, es la preparación que tiene.

Cuando soñé que iba a ser jefe de mi oficina en la imprenta, me preparé todos los días hasta lograrlo. La visión, el plan y la preparación hacen milagros. Por supuesto sin la ayuda de Dios no se puede lograr nada. *Pero para pedirle a Dios que haga nuestros sueños realidad, primero hay que tener los sueños.*

Llegar a una meta es un triunfo personal que le da a uno satisfacción y más dinero, pero lo más importante es el desarrollo personal y en lo que nos convertimos en el proceso de lograr el objetivo. La disciplina que tuve de buscar en el diccionario las palabras desconocidas, anotarlas en una tarjeta y practicar la pronunciación con un lapicero en la boca así como el aprender Contabilidad hicieron que en la entrevista para mi próximo trabajo hablara inglés con fluidez, me sintiera cómodo y manejara la situación. Si al aprender inglés creció mi estima personal; al aprender un oficio, este crecimiento se multiplicó por 10.

Al poder leer en inglés se me abrieron nuevos horizontes, comencé a leer y comprender mejor la cultura americana. Enseñé a mis hijos a sentirse orgullosos de ser Americanos latinos, yo mismo aprendí a ser parte de esta cultura.

Para vivir feliz donde sea, hay que pertenecer al lugar y sentirse con los mismos derechos y deberes que todos. Otra cosa que descubrí y me maravilló fue que al escribir cada palabra nueva en las tarjetas, aprendí a escribir correctamente en inglés.

Era 1989 y el presidente era Ronald Reagan. (**a mi parecer, el mejor presidente de USA después de Lincoln; ya que libró a Estados Unidos y al mundo, del comunismo**). Gracias a que firmó la ley de amnistía, pude convertirme en residente legal. Los ilegales de ese entonces ya casi habíamos perdido las esperanzas de legalizarnos. “*Cuando nos*

cerraron las puertas, Dios nos abrió otra". Por eso los ilegales nunca deben perder la fe. El gobierno tiene que hacer algo para arreglar su estado legal. Como en el caso de nosotros, decretaron la ley de amnistía porque era imposible deportarnos a todos.

*Antes de comenzar a trabajar en el Nightclub me sentía emocionalmente estable. **El amor de mi mujer y mis hijos me daban fuerzas para seguir luchando y comenzar una nueva aventura. Pero no sospechaba lo que me tenía deparado el destino.***

**“El sendero al peligro
es cómodo”
– William Shakespeare**

CAPITULO III

La Caída

El Nightclub era elegante, con capacidad para más de 1,200 personas, tenía 7 barras, un restaurante y contaba con más de 40 empleados. El club estaba abierto al público de Jueves a Domingo y cada día había diferente clase de música. Los jueves tocaban Salsa, los viernes era dedicado a los orientales, los sábados tocaban Hip Hop y los domingos era noche de Afro-Americanos.

Hacía más de seis meses que el Contador se había retirado y todo era un revoltijo, ni siquiera tenían un computador. La razón por la que me contrataron, fue porque la oficina recaudadora de impuestos del gobierno (IRS), les dio un ultimátum, por que no habían presentado las formas de impuestos por tres años.

Me dieron una oficina que estaba llena de documentos, facturas y recibos que había que reconciliar. No sabía por donde comenzar y nadie sabía nada. Por seis meses lo único que habían hecho con los documentos era ponerlos en la oficina del contador y olvidarse de ellos.

La primera vez que vi la oficina rebalsando de papeles, me dieron ganas de renunciar, pero ya era tarde. Tenía que afrontar este desafío. Además ya había aprendido que cualquier trabajo por más grande y abrumador que sea, no es difícil si divides el trabajo en partes, por orden de importancia y comienzas de inmediato.

La dueña del Nightclub era una anciana Americana muy inteligente, que en sus años mozos administró el club con éxito. Querían modernizarse y me dieron carta blanca para que comprara todo lo que necesitara para poner sus libros en orden.

Lo primero que hice fue comprar una computadora y procesar todos los documentos y cuentas con el programa de contabilidad que había utilizad en la imprenta.

Comencé a pagar a los empleados, a los proveedores, mantenimiento etc.

Después de dos meses pude poner todo en orden y terminé de preparar los estados financieros. Cuando la señora leyó los estados de ganancia y pérdida, casi se desmaya porque todo era pérdida.

Descubrí que pagaban cantidades altas por servicios como mantenimiento, recogimiento de basura, etc. Por más de un año estuvieron perdiendo dinero. Lo que habían estado haciendo cada vez que necesitaban dinero era sacar el dinero de una línea de crédito que el Nightclub tenía, respaldada por el edificio del cuál la señora era dueña.

Debían impuestos al gobierno, al estado, a la ciudad, etc. Todos los proveedores de cerveza, licor, provisiones, mantenimiento, exigían que se les pague al hacer las entregas (C.O.D) (Cash on delivery) (Efectivo al entregar). Los cheques de pago de los empleados, rebotaban del banco y todos estaban desmoralizados.

La dueña me dio poder para que hiciera los cambios necesarios. Corté los servicios caros y contraté otros más razonables. Hice un trato con el gobierno y demás instituciones para hacerles pagos mensualmente. También hablé con los proveedores y les pedí una semana de crédito y luego, al ver que cumplí con mi palabra me dieron 30 días para pagarles. Esto fue un gran triunfo porque ya podía jugar con el dinero y comprar más barato aprovechando los especiales que las compañías que venden licor ofrecen cuando se les compra en cantidades mayores.

El club tenía un Gerente General que estaba a cargo del club durante las noches. Las puertas del club se abrían al público a partir de las 6 de la noche. Yo trabajaba de 10:AM a 6:PM, pero la dueña me pidió ayuda para que observara la operación por lo menos unas 3 horas en las noches, para así darme cuenta donde estaba el problema. Ella quería saber porque teníamos problemas económicos si

4 días a la semana el club estaba completamente lleno y los días que no habríamos, rentábamos el club a compañías cinematográficas para filmar películas.

Observé que la cantidad de dinero que reportaban por la admisión al club no tenía sentido. Reportaban 3 o 4 mil dólares por noche, cuando teníamos capacidad para 1200 personas y la entrada era a \$10.00 por persona. Puse una caja registradora en la puerta, para que cuando pagaran se registrara el dinero y eso solucionó el problema de la puerta. De un momento a otro, solamente por admisión recibíamos 12 a 15 mil dólares al día.

También calculé la cantidad de licor que comprábamos, con cuanto de inventario comenzábamos, con cuanto terminábamos en una noche y cuánto se reportaba de las ventas. No recibíamos ni la mitad de lo que vendíamos. Hablé con el gerente y le pedí que controle mejor a los bartenders y meseras. Se calmaron un poco y se arregló en algo las ventas.

El manejador era un árabe. Al comienzo nos llevábamos bien, ya que la gente se debe respeto mutuo. Como mencioné anteriormente, lo que interesa es la calidad humana y no la nacionalidad. Pero el único problema era que a mí me trataba de maravilla, pero a los demás empleados latinos los trataba mal y discriminaba. Sólo promovía para bartenders, a americanos blancos o a los de su propia raza; lo cuál no era justo porque los latinos éramos la mayoría.

Hablé con él para que sea más justo y se convirtió en mi enemigo, hablaba mal de mi persona a la dueña sin motivo, me quería fuera del club porque no le convenía una persona justa y honesta como yo. Comenzó a hacer campaña para que la dueña me despidiera, pero en estos 3 meses yo había cambiando la imagen del club, le había ahorrado dinero a la dueña y de paso había beneficiado a los empleados aumentándoles \$1.00 la hora, porque no era justo que solo los bartenders y meseras amigos del árabe

hicieran tanto dinero. La dueña no puso objeción acerca del aumento, ya que las entradas eran mucho más, ahora que se arreglaron los problemas.

La gente me quería porque yo era humilde. Para mí las personas valen por su calidad humana y no por su título. A veces cenaba con la dueña o los funcionarios del banco y al día siguiente con el empleado que hacía la limpieza o con el que estacionaba los carros que llegaban al club.

Como el árabe no podía competir conmigo porque yo tenía más conocimiento que él, comenzó a vengarse con los empleados hispanos, despidiéndolos sin motivo, abusándolos y discriminándolos.

Había un señor Mexicano que hacía la limpieza del club, era fiel a la dueña y trabajaba para ella por más de 15 años. Aparte de trabajar durante el día, también cuidaba el club de noche, porque vivía en un cuarto en el sótano del club. Este señor era muy conversador y buena gente. Durante el día, venía a conversar conmigo y nos hicimos amigos, lo cual el árabe no pasó por desapercibido.

Un día, cuando llegué a trabajar, me dieron la noticia de que la noche anterior el árabe había despedido al Mexicano, poniendo de pretexto de que no hacía buen trabajo, lo cuál no era cierto. En el lugar del Mexicano, contrató a uno de sus compatriotas. Me contó un empleado que sus planes eran dejarme a mí como único latino en el club, para que así yo me fuera por mi propia cuenta.

Pero lo que el árabe tenía pensado era una utopía. Es imposible que un negocio como este sobreviva en Los Angeles o cualquier ciudad de Estados Unidos sin latinos, porque somos los mejores para trabajar.

Una cosa es ser pacífico y buena gente y otra es dejar que una persona abusiva se salga con la suya. Yo traté de ser justo, no hacer daño a nadie y tratar de llevarme bien con él, pero esto fue: “La gota que derramó el vaso de agua”. No iba a dejar que un árabe, le haga daño a un latino impunemente.

Inmediatamente convoqué a la dueña, a su abogado, a su CPA(Certified Public Accountant) y les demostré con pruebas, que el dinero que reportaban de la venta de licor no coincidía con la cantidad de cerveza y licor que comprobamos. Se quedaron sorprendidos y decidieron despedir al árabe. Cuando el abogado de la dueña le comunicó al árabe que estaba despedido. Este hizo un berrinche, me insultó, amenazó y no podía creer lo que le estaba pasando. Aprendió a nunca subestimar a un latino.

* * *

La dueña me pidió que yo me hiciera cargo del club y de que trabajara de noche, lo cual rechacé porque eso significaría tener que trabajar todas las noches de amanecida. Si trabajaba de noche iba a descuidar a mis hijos y esposa. De todas maneras me nombraron Controlador, y me dieron la tarea de encontrar un gerente que se hiciera cargo durante la noche, bajo mi supervisión.

Contraté a un muchacho Americano blanco para que se hiciera cargo del club. Puse controles para que el club recibiera el dinero que debía recibir por las ventas.

Calculé cuanto debía ser el costo por servir un vaso de licor. Así calculaba cuanto deberíamos recibir de dinero de acuerdo a la cantidad de botellas que comprábamos y al precio que cobrábamos por vaso. Con estos porcentajes, me daba cuenta de que algo estaba mal y lo solucionaba de inmediato. De ahí en adelante el club triplicó sus ganancias, la dueña contenta con los resultados, me dio un sustancioso aumento.

Comenzó la época de oro del club. Utilicé parte de las ganancias del Nightclub para reconstruir, embellecer el salón y pagarles mejor a los empleados.. Abríamos 5 días a la semana y el club se llenaba, porque teníamos los mejores espectáculos de Los Angeles. Los días de semana que cerrábamos, rentábamos el club para la filmación de

películas y programas de televisión. Todos los empleados estaban contentos, porque en sus días libres, muchas veces trabajaban de extras en las películas.

Al cabo de un año, había terminado de pagarle al IRS (Internal Revenue Service) y a las demás agencias del gobierno, teníamos crédito, el club era el mejor de Los Angeles y todo marchaba excelentemente.

La dueña del club era una anciana muy activa, que necesitaba ayuda para hacer sus tramites, ir a corte (tenía juicios todas las semanas), ir con sus abogados, etc. Yo me convertí en su hombre de confianza y ella decía que me quería como a un hijo; entonces yo la llevaba y traía a todos esos sitios, por lo menos dos veces por semana. Cada vez que íbamos a algún lado, después de terminar con los tramites, íbamos a comer y le gustaba tomarse un par de tragos. Le gustaba tomar con compañía y sin darme cuenta y por no rechazarla comencé a tomar igual que ella y se me hizo una costumbre el tomar licor, con mis comidas.

* * *

El defecto de la dueña era ser chismosa y le gustaba controlar la vida de sus empleados. En los días libres de los empleados, los llamaba, para que le cuenten acerca de sus vidas y de paso para averiguar que estaba pasando en el club. Como siempre no faltaba quien, aprovechándose de la situación le decía mentiras y le llenaba la cabeza de ideas malas en contra de empleados leales y honestos.

La “señora” que era como nos referíamos todos a ella, me llamaba todos los días y pasábamos hasta 3 horas en el teléfono. Lo que quería saber ella era, si los chismes que alguien le había dicho eran ciertos. Tenía que probarle con hechos que le habían dicho mentiras. Al hacer esto la señora, tenía control de lo que pasaba en el club, con sus chismes ponía a la gente en problemas, por ejemplo ponía

al de mantenimiento en contra del de la limpieza, al DJ en contra del electricista, a las meseras contra las bartenders, a los bartenders contra o los de seguridad, etc., etc.

Entonces yo pasé a ser como el juez que no dejaba que le hagan daño a ningún inocente o de que los malos se salgan con la suya. El club era "una mina de oro" y las ganancias eran excelentísimas, yo hacía que la gente trabajadora y fiel sea compensada adecuadamente. En un año no sólo había aprendido todo acerca del negocio sino también Psicología al tratar con diferentes tipos de gente que se querían acuchillar la espalda unos a otros.

No me gustaba este ambiente, pero el dinero que me pagaban era más que lo que cualquier contador ganaba en el mercado, pero la verdad de las cosas era que esta vida de Nightclub, me estaba nublando la cabeza.

Bret era el nombre del Americano blanco que tomó el puesto del árabe. Era un joven de 28 años, rubio, soltero que tenía contentas a todas las chicas del club, porque era un "galán". Nunca había sido gerente y la única razón por la que lo contraté, fue porque necesitaba alguien de inmediato y además yo tenía que devolver el favor que alguien me hizo una vez, al contratarme sin tener experiencia. Cuando le entrevisté, me pidió que le diera una oportunidad y que no me iba a arrepentir.

Quería aprender y me pidió que le enseñara todo acerca del club así como también, los programas que teníamos en el computador. Como a mí me gusta que la gente aprenda, lo entrené para que sea un buen administrador y eficiente en el uso del computador. Le di clases y comenzó a hacer sus reportes más eficientemente con la ayuda del computador. Con mi asistencia Bret se convirtió en un buen manejador, el club era popular, la gente estaba feliz y todo parecía aparentemente normal.

No sé qué tenía ese ambiente que hacía que la gente se volviera loca de poder y comenzaba a conspirar para deshacerse de las personas que estuvieran en su camino. Mi preocupación era de que la gente trabaje, gane dinero y sea feliz. Por mi cabeza no pasaba de que yo le cayera mal a alguien, si yo nunca les había hecho daño, más por el contrario sólo traté de ayudarles.

Un día, en la mañana, acompañé a la dueña a corte. Cuando acabó la audiencia fuimos a comer y como siempre con unos tragos.

Después de la comida la llevé a su casa y como yo tenía trabajo pendiente, regresé al club. Me encontré con Bret que ya estaba ahí, nos saludamos, yo trabajé un par de horas y después me fui a casa.

Al día siguiente, como siempre, comencé el día hablando por teléfono con la dueña. Ella me contó que la noche anterior Bret le había llamado para contarle que al hablar conmigo me había sentido aliento a bebida alcohólica. Ella le contestó: “debe ser porque fuimos a comer juntos y nos tomamos unas copas”. Así fue como me enteré de que él no me quería a pesar de que yo fui el que le dio la oportunidad de ser gerente.

Yo me preguntaba “¿Qué hice para que este muchacho me traicione?”. Todo lo que él sabía yo le enseñé y todavía tenía mucho que aprender. El problema es que el poder y el dinero muchas veces cambian a los inexpertos. Bret quería hacer de las suyas, pero mientras yo sea el Controlador del club, nadie lo iba a poder hacer.

Hablé con él y le reclamé su ingratitud y deslealtad. Se puso rojo y no pudo contestarme. Yo le advertí de que yo como amigo era el mejor, pero como enemigo también. Le dije que así no podíamos trabajar juntos y que si él quería, todo podía volver a ser como antes. Bret aceptó por el momento pero comenzó a portarse mal con mi gente.

Comenzó a referirse a los empleados latinos como “mojados” (termino usado para los ilegales en California.)

Un día un empleado vino a quejarse de la manera como Bret le trataba y de que estaba cansado de que le llamara “mojado”. Llamé a Bret a mi oficina y conversamos:

- Bret, porque estas insultando a los empleados latinos diciéndoles “mojados” le pregunté.
- No es para tanto, así se les dice a los latinos, me contestó cínicamente.
- Esta bien, le contesté. De ahora en adelante, cada vez que te refieras a alguien como “mojado” les voy a instruir que te digan “basura blanca”(white trash.), porque nadie tiene derecho de insultar a nadie.

Bret dejó de utilizar ese termino para los latinos, pero cambió su actitud completamente y quería el poder. Había conseguido convencer a algunos bartenders, seguridad y promotores para que entre todos le dijeran a la dueña que me despidiera. Les prometió más libertad a todos y les dijo que mientras yo siguiera en el club no iban a poder ganar más dinero. Es más ya había ido una comitiva a hablar con la dueña. De lo único que me acusaban era de que yo me consideraba mejor que Bret y de que nadie me quería. Pero la mayoría de los empleados estaban conmigo porque yo les había hecho muchos favores. Una mesera a la que yo le di el trabajo me llamó y me dijo todo lo que estaba pasando en el club.

La acusación era absurda. Yo era justo con todos. Me gustaba la gente honesta, trabajadora y buena, pero a la gente que no era así, les hacia saber sus defectos para tratar de que cambien.

Confronté una vez más a Bret:

- Bret, ya me enteré de todo. Que desagradecido e hipócrita eres, le dije.
- Sabes que? Ya estoy cansado de ti. Yo no quiero trabajar bajo la supervisión de un “mojado” me contestó.
- Estas despedido “basura blanca” (You are fired “white trash”) le respondí.
- Tu no eres nadie, me contestó y salió de mi oficina, dando un portazo.

Hable con la “señora”, le comuniqué lo que había pasado y me dio su apoyo incondicional..

* * *

Una vez más, busqué y contraté a otro gerente. Esta vez conseguí uno con experiencia. Era un hombre maduro de más o menos 48 años. Después de lidiar con tanta envidia, maldad y gente que se quería acuchillar la espalda todos los días, me convertí en un experto y conocedor del género humano en ese tipo de ambiente. Nunca traicioné e hice daño, pero tomé todas las precauciones para que no volviera a pasar lo mismo. Como por ejemplo: puse un trabajador de confianza en cada departamento, cámaras de video, etc. Yo parecía el jefe del FBI, de todo me enteraba, así de esa manera, no dejaba que ningún malo abusara de gente inocente y de que siempre reinara el bien.

* * *

Económicamente estaba mejor, me mudé a un apartamento más grande, compré carros nuevos a crédito para Elizabeth y para mí y le estaba dando una vida mejor a mi familia. También pude cumplir uno de mis sueños, traer a mis padres a los Estados Unidos. Mi padre siempre tuvo el

sueño de conocer este país y se lo cumplí. Los llevé a pasear a todos los lugares turísticos de los Angeles, Las Vegas, San Francisco etc.

* * *

Pasaron tres años y me convertí en el consejero de la “señora”, inclusive cuando se sentía triste me llamaba y yo la confortaba, ella contaba conmigo como si yo fuera de su familia. Pero la vida nocturna sutilmente se estaba entrando en mi vida. Por serle fiel a la “señora” y tomar unos tragos con ella casi todos los días, estaba entrando a un infierno del cual sería difícil salir.

Comencé a quedarme en el club hasta altas horas de la noche a ver espectáculos; estaba descuidando mi vida. La bebida hacía que me relaje y comencé a perder el deseo de progresar. También estaba descuidando a mi familia. Llegó el punto en que Elizabeth me quiso dejar, porque yo nunca llegaba temprano a casa.

En tres años no había aprendido nada nuevo, ni crecido profesionalmente. Mientras los programas de computadoras seguían modernizándose, yo estaba tres años atrasado. En lo único en que me había vuelto un experto era en psicología. Después de ver tanta traición y envidia de cerca, ahora sí sabía como reconocer de inmediato a una persona que venía con malas intenciones.

También aprendí a conocer a los mentirosos que trataban de conseguir cosas con engaños. Ya me estaba cansando de esa vida, lo único que me mantenía ahí era el buen sueldo que me pagaban y las deudas que había adquirido.

Al beber y comer tarde todos los días, descuidé mi persona y subí de peso. Mis sueños y aspiraciones se habían esfumado paulatinamente. Sólo pensaba en la juerga y en tener un buen momento, como para eso sobran “amigos” que le acompañen a uno en esas actividades.

Muchas veces uno no se da cuenta de la influencia que ciertos amigos ejercen en uno. Al relacionarse con personas que les gusta la mala vida, poco a poco uno se va convirtiendo en una persona igual. No me di cuenta pero, me estaba hundiendo en un abismo deplorable.

Como yo era el hombre fuerte del club, invitaba a comer y tomar a mis amigos. Tenía cerca de 40 amigos que me visitaban y me juraban lealtad. Mientras egoístamente me divertía y pensaba que era feliz en el club, la vida en mi hogar se había convertido en un infierno.

Llegó el día en que Elizabeth se cansó de mis llegadas tardes y de mis no llegadas y me pidió que me fuera de casa. Mi mente se me nubló y todavía yo la culpé de romper el hogar. Decidí sostenerla a ella y a mis hijos y yo vivir solo. Por supuesto visitaba a mis hijos y los educaba como siempre. Todo el tiempo traté de darles amor y hacerles sentir seguros de mi cariño, pero no era suficiente. Cuando me fui dejé la cuenta del banco abierta y seguí depositando mi cheque de pago todas las semanas, de esta manera mis hijos y Elizabeth iban a seguir teniendo el mismo nivel de vida de siempre.

El club tenía un cuarto con baño en el cual comencé a vivir. Esto les cayó bien a todas las personas que me rodeaban pues así podían disfrutar más del club.

Pasaron 3 meses de la separación con mi esposa. No obstante, yo era el hombre más poderoso del club y debía sentirme seguro, no lo estaba. Sólo aparentaba seguridad por fuera, pero debido a la bebida, por dentro era un manojito de nervios.

La vida nocturna cambió mi personalidad. Me convertí en una persona negativa y después de tomar, me entraba un miedo al fracaso espantoso. Me refugiaba en el alcohol y la diversión para no acordarme que mi matrimonio había fracasado. Como no había aprendido nada nuevo en los últimos 3 años, dudas sobre mi capacidad comenzaron a asaltarme de nuevo, como cuando

recién llegue a este país. Pensamientos negativos de perder el trabajo, no poder pagar mis deudas y no poder mantener a mis hijos; me asaltaban todos los días.

Un día antes de mi cumpleaños recibí una llamada de mi país, yo pensé que me estaban llamando para felicitarme, pero era para hacerme saber que mi padre había fallecido. Inmediatamente, pedí permiso en el club y arreglé el viaje a mi país para llegar al funeral.

Mi ciudad de origen es la más bella de Perú y se llama Cusco. Cusco era la capital del Imperio de Los Incas y esta a una hora de vuelo de Lima, la capital del Perú.

Llegué al Perú, pasé la noche en Lima, y al día siguiente tenía que viajar al Cusco, justo al tiempo para el funeral. Mi vuelo salía a las 6 de la mañana, un taxi vino a recogerme para llevarme al aeropuerto. En el camino al aeropuerto el taxista se durmió mientras manejaba, perdió el control del auto y nos estrellamos contra un poste de luz.

Sólo me acuerdo del ruido del impacto del carro contra el poste. Con el impacto yo fui disparado del carro como a 4 metros y perdí el conocimiento. Un hombre que pasaba por ahí me despertó. Cuando me levanté, tenía múltiples fracturas en mi brazo izquierdo y la lengua cortada, tanto que no podía hablar, también tenía contusiones en todo el cuerpo. Vinieron los paramédicos y fui trasladado a una clínica.

Me tuvieron que coser la lengua y al día siguiente después de chequearme la cabeza por si acaso tuviera un coágulo o algo más, me operaron el antebrazo. Como el hueso estaba en pedazos me tuvieron que poner tornillos para sostener los huesos.

Estuve una semana en Lima, recuperándome del accidente. No pude llegar al entierro de mi padre. A la semana del accidente, recién pude viajar al Cusco y asistir a la misa de ocho días. En el Cusco tuve problemas de respiración y fui internado de emergencia en el hospital. Durante la operación en Lima me había entrado agua en los

pulmones y tenía una neumonía fulminante complicada con el trauma del accidente automovilístico. Estuve en cuidados intensivos y después de 1 mes salí del hospital. Me tuve que prestar dinero, para pagar los gastos de mi enfermedad.

En estos momentos en los cuales me sentía completamente deprimido y desamparado, Elizabeth y mis hijos me dieron todo el apoyo y amor que necesitaba para no desfallecer. Elizabeth me perdonó por todo y me dijo que me esperaba con los brazos abiertos. Con lagrimas en los ojos, pensé en los seres que realmente me querían. En medio de mi desgracia y dolor, me sentí dichoso de recuperar a mi familia.

A los dos meses regresé a Los Angeles, cuando nos abrazamos mi esposa e hijos, sentí un calor en el corazón difícil de explicar.

Una semana más tarde, fui a hablar con la “señora”:

- Le dije: “Señora, acabo de volver del Perú y quisiera regresar a trabajar de inmediato, ya que tengo muchas deudas debido a mi accidente” (Le conté todo lo que paso.)
- Ella me contestó: “Lo siento mucho, pero ya contraté a una persona para que haga tu trabajo. Yo tengo un negocio que manejar y no podía haber esperado. Así es la vida, además como vas a poder hacer tu trabajo con una sola mano. Una persona minusválida con tornillos en el brazo, causaría mala impresión en un Nightclub.”
- Me di la vuelta y nunca más volví a saber de ella.

Apliqué para los beneficios de incapacidad (disability benefits) y aunque me daban el máximo que era \$330 a la semana, no me alcanzaba para cubrir los gastos y deudas que yo había adquirido. Por vivir esa vida desenfrenada los últimos años, no había pensado en el futuro. En otras palabras estaba en la calle.

Al no poder pagar mis deudas, me cancelaron las tarjetas de crédito, los carros me los repositaron y todos

me cerraron las puertas. Como no pude pagar todo el dinero que debía, me tuve que declarar en bancarrota.

Mi brazo iba a sanar en 6 meses y al no poder trabajar caí en una depresión terrible. De los 40 amigos a los que había hecho favores y que me juraban lealtad, sólo uno, el más humilde, vino a visitarme.

En tres meses mi vida cambió radicalmente, yo me sentía poderoso y ahora era un deshabilitado, arruinado económicamente. Lo único que me quedaba era el cariño de mi familia, que siempre me dieron todo su amor y apoyo.

Lo más triste de mi fracaso fue el no darme cuenta que estaba haciendo mal. Escogiendo un método de vida equívoco, asociándome con personas que nunca iban a darme un buen consejo. Pensando nubladamente, tenía que caer inevitablemente. Fracasé porque no pude detectar lo que estaba pasando. Lo más terrible del fracaso, es que no tenemos advertencia de lo que nos está sucediendo hasta que nos sucede. Cada día que pasa contribuye al fracaso si no escogemos el camino correcto.

Isaac Newton el científico Inglés, descubrió una ley de física que tiene que ver con lo que me pasó:

“Todo cuerpo en movimiento tiende a mantenerse en movimiento, mientras no haya una fuerza externa que lo modifique.”

Mi vida desenfrenada fue modificada por la muerte de mi padre. Pero si no hubiera sido por eso, de todas maneras estoy seguro que la hubiera parado un doctor al ver mi hígado, un juez si es que me hubieran agarrado manejando bajo la influencia del alcohol o de repente al matarme o matar a alguien manejando de esa manera.

Me pongo a pensar en lo débil que fui para dejarme llevar por una vida vacía, por la cual casi pierdo todo. Me tuvo que pasar una desgracia para darme cuenta que desperdicie años de mi vida. ***El dinero perdido se puede recuperar, pero el tiempo perdido no se recupera nunca.***

La primera y más importante
victoria, es la conquista de uno
mismo.

- Platón

La gente siempre esta culpando a
las circunstancias por lo que son.
Yo no creo en circunstancias. La
gente que avanza en este mundo, es
la gente que se levanta y busca las
circunstancias que le son
favorables, y si no las pueden
encontrar, las hacen.

— George B. Shaw

CAPITULO IV

La Recuperación

La mala experiencia que tuve en el Nightclub, pasó porque no me tracé una meta, dejé que las circunstancias manejaran mi vida, mi subconsciente tomó el mensaje equivocado, creyó que divertirse sin discreción era normal y me permitió vivir una vida vacía.

“Tomarás cualquier camino, si no sabes a donde estas yendo”

Pero de nada me iba a servir “llorar sobre la leche derramada”, tenía dos hijos que educar y una madre viuda que mantener. ¿Fue una derrota? No. Fue una lección, un tropiezo del cual tenía que aprender. La tragedia, sería volver a cometer estos errores.

Ahora sabía, lo que nunca más debía hacer. Hay que vivir el presente, pero guardar un poco para el día de mañana. También aprendí que los malos hábitos son fáciles de conseguir pero difíciles de deshacerlos. Entonces tenía que discontinuar mis malos hábitos y comenzar a adquirir buenos. Tenía que comenzar de nuevo.

* * *

Mientras me recuperaba del accidente, empecé a leer y la lectura me abrió la mente y me hizo entender la raíz de mis problemas. Si hubiera leído antes, no me hubiera pasado, lo que me pasó. Todo los secretos para vivir una vida llena de gozo, abundancia y paz interior ya están escritos. Nosotros no tenemos que reinventar la rueda. Si leemos un buen libro, aprendemos fácilmente las cosas que a los autores les tomó bastante trabajo descubrir.

Los que no leen, no tienen ventaja sobre los que no saben leer” Mark Twain

Leyendo descubrí que el subconsciente, es lo más poderoso que poseemos y que mueve nuestras vidas, para el bien o el mal. Al subconsciente no le interesa el mensaje que le demos, lo ejecuta igual. Cuando trabajé en la imprenta y le di el mensaje que iba a hablar inglés o aprender contabilidad, logré todo lo que me propuse. Igual pasó con mi actual situación. Cuando estaba trabajando en el Nightclub, gracias a las crudas morales causadas por el alcohol, tuve dudas y miedo al fracaso, y eso es lo que me ocurrió.

En el antiguo testamento, el libro de Job dice:

“Porque si algo temo, eso me ocurre, y lo que me atemoriza me sucede.”

* * *

Espiritualidad

Quiero aclarar que este libro no es sobre religión y cuando cito la Biblia, lo hago porque la Biblia es el libro que tiene todos los secretos del mundo y se debe usar como un manual porque enseña a: Librarse de los miedos, tener éxito en el matrimonio, educar a los hijos, prosperar y principalmente a ser feliz. Al estudiar a los hombres más grandes del mundo, me di cuenta que todos coincidieron en una cosa: Utilizaron este libro para triunfar.

Todo ser humano necesita de Dios. Todos tenemos temores, un vacío en el corazón que necesita ser llenado y eso sólo se logra al acercarse a Dios.

Dicen que, después que el Presidente Abraham Lincoln fue asesinado, encontraron su Biblia que tenía un señalador en una pagina. Cuando abrieron la pagina, el

Salmo 34:4 estaba subrayado: “Busqué al Señor y me dio una respuesta y me libró de todos mis temores”.

El presidente Ronald Reagan terminó la guerra fría y salvo al mundo de la plaga del comunismo. Su periodo de presidencia fue el más intenso de este siglo. Un día su asistente al ver su paz interior y sentido de dirección, no obstante tanto problema, le preguntó: ¿Cómo es que podía manejar los desafíos del más alto puesto de esta nación? El Presidente respondió: “Cuando era gobernador de California parecía que cada día un reporte de un desastre era puesto en mi escritorio. Yo sentía la urgencia de mirar detrás de mí, por alguien para entregarle el problema”.

“Un día, me di cuenta que estaba mirando en la dirección equivocada. Miré para arriba en lugar de mirar detrás de mí”.

“Sigo mirando para arriba. No podría pasar otro día en esta oficina, si no supiera que puedo pedir la ayuda de Dios y me será concedida”.

Como Los Presidentes Lincoln y Reagan, que en sus tiempos eran los hombres más poderosos del mundo, todos necesitamos de Dios. Lo que dijo el presidente Reagan es cierto: Si pedimos ayuda a Dios, nos lo va a conceder.

* * *

Tampoco no nos podemos refugiar en la Biblia y volvernos unos fanáticos religiosos, para los cuales todo es pecado y sólo hablan del Diablo. Yo creo en Dios, no en la religión.

Después de leer y aprender lo que la Biblia enseña, hay que salir al mundo a conquistarlo, utilizando estos secretos. El que lee la Biblia se da cuenta que Dios quiere nuestra prosperidad. Es cierto que uno tiene que rezar, pero al terminar de rezar, hay que ir a trabajar y luchar para que se cumpla nuestro rezo, porque no hay

prosperidad sin esfuerzo. La actividad es lo que hace al hombre próspero.

La razón porque la Iglesia Católica esta perdiendo feligreses, es que la gente va a misa y sale sin un mensaje. La misa se ha convertido en un formalismo. La iglesia Católica no esta utilizando el poder que Dios le dio para enseñar y ayudar a su gente. El sermón fue creado para decirle a la gente que es lo bueno y que es lo malo.

Cuando era niño una vez escuché una buena misa. La misa duro 1 hora, el padre habló 45 minutos y en 15 minutos hizo el resto de rezos y demás cosas. Pero en los 45 minutos habló de lo bueno y malo de los seres humanos. Era como si estuviera describiendo a los presentes. No mencionó nombres pero cuando citaba la Biblia y explicaba los versículos era como si estuviera hablando de mi tía o de mi papá. Hasta mi abuelita estaba siendo descubierta. Esa semana mi padre fue más cariñoso con sus hijos y toda la familia se portó bien.

Esa es la misión de la iglesia, de enseñar y guiar a su pueblo y la Iglesia Católica no lo esta haciendo, la gente va a misa se persigna y sale igual o peor que antes. Soy católico y me duele ver como mi iglesia esta decayendo y perdiendo creyentes. Es por eso que se están creando tantas nuevas iglesias.

No sé que va a pasar si la Iglesia Católica, no hace una reforma. En la reforma debería estar incluido que los curas se casen. Como van a guiar sobre matrimonio o paternidad, si ellos no lo han vivido.

Hoy en día hay innumerables iglesias, algunas que muestran las enseñanzas de Dios, con buenos pastores que guían y ayudan a su congregación.

Pero hay otras en la que los pastores son unos bribones que se aprovechan de la gente e interpretan la Biblia a su manera y en vez de enseñarles el camino a la felicidad que es la intención de Dios, les enseñan temor para así confundir a la gente y sacarle dinero.

Ahora la teoría de los evangélicos de ignorar a la Virgen María, no sé de donde la han sacado. Dios utiliza cualquier medio para llegar a su pueblo. Si una persona llega a Dios a través de la Virgen María, que puede haber de malo.

Cuando San Pablo viajó a Atenas, Grecia a llevar el evangelio de Jesús, no lo podía hacer porque todos creían en ídolos, pero en Grecia encontró un altar a un “Dios desconocido” y lo utilizo para evangelizar a la gente y lo pudo hacer. No interesa el medio, la cosa es acercarse a Dios. Lo demostró Pablo que creo que fue el que tuvo más fe en Jesús.

* * *

Nuestro comportamiento, lo que llegamos a lograr en la vida, es el resultado de nuestros pensamientos. Si no estamos felices con lo que somos o tenemos, hay que trabajar en lo que originó todo. Nada se puede cambiar en la vida, sin primero cambiar el origen y el origen de todo, es el pensamiento.

El efecto cesa, si remueves la causa.
– *Miguel de Cervantes.*

Pongan atención a los siguientes pensamientos:

Todo lo que somos, es el resultado de lo que hemos pensado. Abraham Lincoln (El mejor presidente de USA)

Alimenta tu mente con pensamientos grandes, porque nunca vas a ir más allá de lo que piensas.

Benjamín Disraeli. (Primer Ministro de Inglaterra, expandió el poder y el máximo alcance del imperio Británico por los años 1868.)

Lo que la mente del hombre puede concebir y creer, la mente del hombre lo puede lograr – Napoleón Hill, autor de “Think and Grow Rich” (Piensa y Enriquece) (Este es el libro que a ayudado a hombres a crear fortunas más que ningún otro libro)

El hombre es lo que piensa todo el día **Ralph Waldo Emerson**
(Escritor Americano)

Lo que un hombre logra y lo que falla en lograr, es el resultado directo de sus propios pensamientos. **James Allen**
(Escritor Americano)

Nada puede detener a un hombre con una actitud mental correcta, en lograr sus metas. Nada en la tierra puede ayudar a un hombre con una actitud mental equivocada.
Thomas Jefferson (3rd presidente de Estados Unidos.)

Si piensas que puedes, estas correcto. Si piensas que no puedes, también estas correcto.
Henry Ford (El hombre que fundo el imperio de los automóviles Ford)

En lo que piensas, te convertirás **Bruce Lee** (Actor y maestro en artes marciales)

El pensamiento es la conversación del alma consigo misma
Platón (Filosofo griego)

El hombre a menudo se convierte en lo que cree que puede ser. Si me sigo diciendo a mí mismo que no puedo hacer cierta cosa, es posible que al final sea realmente incapaz de hacerlo. Por el contrario, si creo que lo puedo hacer, adquiriré la capacidad de hacerlo, no obstante no la tenía al comienzo. **Mahatma Gandhi** (Líder espiritual de la India, que sin violencia, lideró a 200 millones de Hindúes a independizarse de Inglaterra.)

Todos coinciden, todo comienza con el pensamiento. El pensamiento es el capitán y el subconsciente, el motor más poderoso que existe. El subconsciente nos llevará a donde le dirijamos, para arriba o para abajo.

“El hombre obtiene lo que piensa”. Es por eso que los ricos hablan y piensan en riquezas, lujos, triunfos y eso es lo que obtienen todo el tiempo.

Los pobres hablan y piensan en lo que más detestan: Problemas, falta de dinero, limitaciones, miedo a no poder

pagar la renta, a que se le malogre el carro y no tener para arreglarlo, fracasos y eso es lo que obtienen todo el tiempo.

¿Por qué creen que hay personas a las que siempre les va bien y tienen mas dinero, mientras a otros siempre les va mal y nunca tienen dinero?. En ambos casos obtienen lo que piensan. Es una ley simple: “Piensen negativamente y van a tener resultados negativos”. “Piensen positivamente y van a obtener resultados positivos”

Con nuestro pensamiento creamos nuestro mundo, la realidad que hasta ahora somos. Nosotros podemos escoger nuestro destino, porque Dios nos dio la facultad de poder controlar nuestros pensamientos.

Parte de mi vida adulta, yo no pensaba, vivía por instinto solamente, si estudiaba o trabajaba lo hacia solamente porque así lo hacían todos. Si el periódico decía que algo estaba mal, yo creía lo mismo. Porque el problema era de que no me daba el trabajo de pensar y sacar mis propias conclusiones. Porque si es que piensas, te vas a dar cuenta de que tu debes decidir, si es que algo o alguien esta correcto o equivocado. Tan simple y yo no me daba cuenta.

Un día, me pregunté a mi mismo”¿A que vine a Estados Unidos? ¿ A estar igual de pobre que en mi país? ¿A no poder tener un seguro médico para mi familia?

¿ Cómo voy a educar a mis hijos con lo que gano, si ni siquiera puedo pagar mis deudas? ¿Adónde se fueron mis sueños ¿Qué pasó con las promesas que hice cuando salí de mi país? Después que pensé en las respuestas a todas estas preguntas, mi vida tomó una dirección diferente, porque obligué a mi subconsciente a encontrar la solución a mis problemas. Una cosa es cierta, todos nacemos iguales, nadie es mejor que nadie. Lo único que nos hace diferente es el pensamiento.

* * *

Comencé a reflexionar sobre muchas cosas; por ejemplo, cuando me quedé sin trabajo, odié a la dueña del Nightclub, porque yo creía que después de todo lo que hice por ella, al menos merecía una oportunidad y eso me molestaba.

El rencor me estaba deprimiendo y empeorando mi situación. Pero leí un artículo, que me hizo dar cuenta que el resentimiento u odio sólo es una carga para el que odia y no para el que es odiado. Este artículo era sobre una de las técnicas que el Presidente Abraham Lincoln usaba cuando necesitaba librarse de sus resentimientos hacia cualquier persona. Él escribía una carta a la persona que le había hecho daño. Con todos los insultos que podía pensar, le decía lo que esa persona se merecía. Pero después de terminar la carta no la mandaba, sino la destruía. Así sacaba de su pecho, todo el resentimiento y se desfogaba.

Seguí este consejo y escribí una carta a la dueña del club y después la tiré a la basura. Me hizo mucho bien porque me liberé del odio por completo. Cuando me liberé del odio, sentí que mi vida era otra. Sentí que me habían quitado medio mundo de encima. Comencé a apreciar más la vida y a darle gracias a Dios por abrirme los ojos y darme una nueva oportunidad.

* * *

La auto-imagen

Cuando estuve deprimido, mi auto-estima, se derrumbó. Me sentía culpable por todo lo que me estaba pasando, especialmente porque por estar en esa vida de vicio, me olvide y no tuve comunicación con mi padre, el ultimo año de su vida. Por este motivo comencé a buscar libros sobre este tema. Vi una entrevista a un Doctor llamado Maxwell Maltz sobre su libro titulado Psycho-Cybernetics (Conducción del alma.) Este libro dice algo que tiene sentido y que me dio una mejor perspectiva a mis problemas: Muchos seres humanos tenemos cicatrices en el alma, debido a las malas cosas que nos ocurrieron en el pasado. Estos sentimientos negativos nos encogen la auto-imagen.

La auto-imagen es la imagen que nuestro subconsciente tiene de nosotros mismos. Es por eso que hay veces que cuando nos vemos en el espejo, nos vemos grandes, ganadores y hasta simpáticos. Y otras veces nos vemos pequeños, perdedores y hasta feos.

Para librarse de estos pensamientos negativos sugiere un ejercicio:

Ponerse de voluntario de tirar la basura de la casa todos los días por un tiempo y cada vez al mismo tiempo de tirar la basura apesada, de igual modo tirar toda la basura que esta en nuestra mente, todos esos pensamientos negativos, que se están interponiendo en nuestra felicidad.

La auto-imagen es el factor fundamental para que una persona triunfe o fracase, porque nosotros somos producto de nuestra imaginación. Los errores no son fracasos, si uno pierde, no importa!. Hay que prepararse para ganar la siguiente vez. El triunfo es levantarse sobre el fracaso.

“No me preocupa que te hayas caído, lo que me preocupa es saber si te has levantado”.

- Abraham Lincoln

Nosotros podemos cambiar nuestra auto-imagen viviendo el presente y sólo ver el pasado para recordar cosas positivas y triunfos.

Para no pensar en las cosas malas del pasado, hay que perdonar a todos los que nos hicieron algo, perdonarnos a nosotros mismos por algo malo que hicimos. Hay que ver sólo lo mejor de nosotros, concentrarse en los triunfos por muy pequeños que sean, porque la felicidad nos pertenece.

-No puedes ser amigo de otros, si no eres amigo de ti mismo.

-No puedes amar a otros, sino te amas a ti mismo.

-No puedes tener éxito con otros, si no tienes éxito contigo mismo.

-Hay que olvidar el pasado que crea frustración y levantarse sobre la incertidumbre.

En pocas palabras de ti depende. ¿Que vas a ser? Una persona con frustración o una persona con confianza. ¿Vas a dejar que el pasado te domine y tu familia sufra? Mírate en el espejo y decide.

* * *

Pero la impotencia de no poder trabajar y cambiar mi situación económica, me estaba volviendo loco. El peor momento de mi vida llegó cuando uno de mis hijos se enfermó y no tuve dinero para llevarlo al doctor. Este incidente me sacudió el alma y me sirvió para utilizar lo

que leí sobre el pensamiento y solucionar mis problemas. Sabía que el pensar negativamente, era fracaso seguro. No podía culpar a las circunstancias. Tenía que concentrarme en las soluciones y no en los problemas.

Mi brazo iba a tomar por lo menos seis meses en sanar y nadie me iba a contratar para trabajar con un solo brazo. Entonces decidí buscar trabajo para hacerlo en casa, usando mi computador.

Económicamente estaba quebrado, uno puede perder las cosas materiales pero lo que uno aprende y esta en la mente no se pierde nunca. *Me habían quitado el trabajo, las tarjetas de crédito, los carros, seguro médico, etc., etc. Pero el corazón, coraje y las ganas de triunfar, no me lo iban a quitar nada ni nadie. “Mientras más fuertes sean los vientos, más fuertes son los árboles.”*

“Aquel que pierde dinero, pierde mucho; aquel que pierde un amigo, pierde más. Pero aquel que pierde el coraje, lo pierde todo”- Miguel de Cervantes.

“El no tener dinero es un estado temporal, el ser pobre es un estado mental”. Podía haber fracasado y perdido todo, pero seguía pensando en prosperidad y eso me iba a dar la fuerza para salir adelante.

* * *

Cuando renuncié a la imprenta y a los bares, quedé bien con ellos, fui un empleado leal y trabajador y les ayudé en lo que pude. Ahora que necesitaba ayuda, fui a ver al dueño de los bares y le propuse hacerle la contabilidad en mi casa y aceptó. Seguí buscando y conseguí otro cliente. Con una sola mano entraba los datos en el computador. También ayude a un amigo a vender seguros de vida solicitando por teléfono. Con todo esto más el dinero de incapacidad (Disability) y lo que ganaba

Elizabeth pudimos mantenernos y mandarle su pensión a mi querida madrecita. Todo se puede lograr con una actitud mental positiva.

Legalmente no podía manejar con un brazo fracturado, pero mi lucha tenía que continuar. Felizmente, todavía me quedaba un carrito viejo, pero lo único de malo era que el auto tenía caja de cambios (stick shift.) Cuando manejaba, para hacer los cambios apoyaba el codo izquierdo en el volante, lo curioso era que, con los clavos que sostenían el hueso fracturado, parecía que tenía una pistola en la mano. Un día, la policía me paró y me dijeron que el manejar así era imprudente y me iban a dar un ticket.

Pero les expliqué que si estaba arriesgando mi vida al manejar así era porque no tenía para comer y necesitaba salir a buscar trabajo. En estas circunstancias como iba a poder pagar el ticket. Se compadecieron y me perdonaron la infracción, pero no me dejaron llevarme el carro, y me pidieron que llamara a alguien para que se lo llevara. No obstante continué manejando bajo estas condiciones porque no tenía otra alternativa.

* * *

La herramienta que afila cuchillos, puede hacerlo porque tiene la superficie áspera. Igual la vida, a veces tiene que ser dura, para afilar nuestras personalidades. Lo lindo de la vida es que los problemas no son eternos y después del dolor viene la oportunidad de ser feliz. Todo lo que creó Dios es una maravilla. Después del invierno creó la primavera. Esto nos hace apreciar lo bello de la primavera.

Después de la pesadilla que vivimos, Elizabeth y yo nos llegamos a amar más que nunca. Cuando hay amor, no hay obstáculos que se interpongan en la felicidad. Ella me demostró ser la mejor compañera del mundo.

Y pensar que yo le reclamaba a Dios por todo lo que me pasó, sin entender que si hubiera continuado trabajando en el club, en ese ambiente de vicio y envidia, era seguro que hubiera perdido a mi familia y me hubiera muerto de una cirrosis hepática. Muchas veces los seres humanos no tenemos fe, ni entendemos porque pasan las cosas en la vida. Como en la siguiente historia:

El naufragio

Un hombre siendo el único sobreviviente de un naufragio fue a dar a una isla inhabitada. El hombre rezó fervientemente a Dios para ser rescatado y cada día miraba el horizonte por ayuda pero sin ningún resultado. Cansado de esperar por ayuda, trabajo con ahínco para construir una choza con los restos del barco, cosa que así se podía proteger del clima, de los animales salvajes y también guardar las pocas cosas que pudo recuperar del barco y que le ayudaban a subsistir. Todos los días iba a conseguir algo para comer.

Un día cuando regresaba después de ir a conseguir comida, encontró su choza en llamas, algo había causado un fuego y la choza ardió por completo. Lo peor había pasado, todo estaba perdido. Él estaba atónito con dolor y cólera. “¿Dios por que me haces esto?, gritaba”. “Primero el naufragio, ahora mi choza, ¿Cómo me voy a proteger de las fieras? Se tiró al suelo, dando de golpes, se puso a llorar y se quedó dormido.

Al día siguiente fue despertado por el sonido de un barco que se aproximaba a la isla. Habían venido a rescatarlo. “¿Cómo sabían que estaba aquí? Preguntó a sus rescatadores. Vimos tus señales de humo, Respondieron ellos.

* * *

Los meses que pasé en casa con mis hijos, me sirvieron mucho para escucharles y conocerles mejor. También me sirvieron para forjarles valores y enseñarles a tener disciplina, ser educados con la gente, saludar a los mayores, respetar a las mujeres, tener compasión con los ancianos y desvalidos. También les enseñé a ser disciplinados con pequeñas cosas como: Hacer la tarea al llegar de la escuela, colgar su ropa cuando se cambien, tirar la basura, etc. Estas

pequeñas disciplinas iban a hacer una gran diferencia en sus vidas cuando sean mayores.

Desde pequeños les hablé de la necesidad de ser hombres de bien, de respetar y amar a Dios, de ser honestos y nunca mentir, de reconocer y aprender de sus errores, de amar sus raíces y también amar el país donde nacieron, de sentirse orgullosos de ser Americanos de sangre latina pero nunca dejar de hablar español.

Les inculqué la importancia y la Meta de ser profesionales. De convertirse en abogados, médicos, ingenieros, etc. Ellos tienen una oportunidad de oro y deben aprovecharla.

Les hablé del prototipo que nos dieron en Estados Unidos a los hispanos, que solo hacíamos trabajos que los Americano blancos no querían hacer. Hasta en las películas éramos los pillos o los sirvientes. Nosotros con sueños y metas tenemos que cambiar esa imagen. Si trabajamos fuerte y educamos a nuestra gente, crearemos “Una nueva y positiva imagen de los latinos”.

* * *

Yo había descubierto la importancia de la lectura, de adulto, entonces lo mejor que podía hacer era mostrárselas a mis hijos de niños. Leíamos libros juntos de acuerdo a la edad de mis hijos, al menor le leía cuentos y al mayor le ayudaba con las tareas de la escuela. Cuando tenían que hacer un reporte de un libro(Book report) lo hacíamos juntos. Les enseñé todo lo que pude, pero para que se les haga interesante lo hacíamos en forma de juego. Hacíamos concursos como por ejemplo: El aprender las capitales de los estados de este país, el ganador recibía un premio, etc (De paso yo también aprendía.) Todo el tiempo pasamos momentos inolvidables.

Los primeros profesores de los niños, somos los padres y de nosotros depende el inculcarles el amor por la educación. Hablar con los hijos es importante porque uno los empieza a conocer de verdad y puede ayudarles en sus debilidades y temores, así como realzar sus puntos fuertes. En esos momentos les hice sentir que mi amor era incondicional y que Dios mediante, siempre iba a estar a su lado para toda la vida.

Hay viejos que se quejan cuando los hijos no vienen a visitarlos o porque son ingratos. Pero la verdad es que esos viejos no dedicaron tiempo a sus hijos, cuando los hijos los necesitaban.

Hay una canción en inglés titulada: “Cats in the Cradle”, que todo padre debería escucharla. Esta canción trata sobre un padre y su hijo. El niño admiraba a su padre y le decía “Yo voy a ser como tu papá” y le pedía que jugara con él. El padre nunca tenía tiempo para jugar con su hijo. Pasaron los años, el padre ya anciano, deseaba ver a su hijo. Ahora era el hijo el que no tenía tiempo para el padre. El padre entonces pensó “Realmente mi hijo llegó a ser como yo”.

Como crear amor entre Hermanos

El amor se les inculca desde niños. Cuando mi hijo menor nació, hablé con Anthony, mi hijo mayor que en ese entonces tenía 6 años. Le dije de lo importante que iba a ser en la vida de su hermano y de lo excitante de enseñarle cosas y convertirse en su héroe. Estas pequeñas palabras, crearon resultados gigantescos, Anthony se convirtió en el hermano mayor modelo que cualquier niño quisiera tener.

Cuando fueron creciendo les enseñé a sentir amor entre hermanos. Cuando estaba con uno de ellos le decía que su hermano me había dicho que le quería mucho y viceversa. Una vez fui a la tienda con el mayor y se compró un helado(nieve), a propósito dejé que comprara para el solo, pero cuando estábamos pagando le dije que siempre pensara en su hermano. Mi hijo me respondió: “Tienes razón Papá, voy a llevarle un helado a mi hermano”.

La siguiente vez que fui a la tienda con el menor, él de frente agarró dos helados. Cuando le pregunté si iba a comer dos helados, me contestó: “No papá, uno es para mi y el otro es para mi hermanito”.

El enseñarles a los dos hermanos a siempre pensar en el otro, se hizo una costumbre que sirvió para que hasta el día de hoy mis dos hijos se adoren. Les expliqué que la familia más cercana que teníamos éramos nosotros cuatro y que estén donde estén siempre piensen en su familia.

Una de las cosas que hizo que mi familia este unida hasta este momento es que todos los días nos decimos que nos amamos. Cuando uno de nosotros no lo dice, nos damos cuenta que algo esta mal y lo corregimos de inmediato.

* * *

El tiempo invaluable que pasé con mi familia, el gozar de mis hijos, el verlos tan pequeños e indefensos, me hizo dar cuenta que mi misión en esta vida era sacarlos profesionales y hombres de bien. Los padres tenemos que ser parte activa en la vida de nuestros hijos, mostrarles la meta y empujarles al éxito. Hay muchos jóvenes que no obstante habiendo nacido en este país, no sobresalen. Estos jóvenes, obviamente necesitaron más apoyo de sus padres o de alguien que les guiara.

Para enseñarles a los hijos sobre la vida, es bueno ver películas con ellos, así uno les puede explicar los defectos y virtudes de los personajes. Vean con sus hijos Ben Hur, , Old Yeller etc..

A mis hijos les hablé desde niños de sexo y de los peligros de la droga y el alcoholismo. También les inculqué de que todos los seres humanos nacemos iguales, tenemos los mismos deberes y derechos. No importa el color de la piel, ni la nacionalidad. Lo que importa es la calidad del ser humano. No hay límites para nadie, lo que hace a uno mejor que otro es la preparación.

Les dije que, de todo lo que aprendan o escuchen en sus vidas, desechen lo que les molesta el corazón, no importa

quién sea la fuente, inclusive sus propios padres. Pero lo más importante fue enseñarles a **pensar por sí solos**.

“A los hijos hay que prepararlos para que se enfrenten al mundo”.

Pienso que a los hijos, hay que prepararlos desde chicos a que se sepan defenderse por si solos, en caso de que un día no estén al lado de sus padres. Se les debe dar todo el cariño del mundo, pero no sobreprotegerlos. Hay que quitarles el egoísmo desde niños y corregirlos cuando hacen algo malo, sino el sufrimiento llega cuando son adultos, porque nadie les va a aguantar como sus padres. A los hijos hay que concederles no todo lo que ellos piden sino lo que es mejor para ellos.

Mi hijo menor tenía la costumbre de hacer las asignaciones a ultima hora. Primero jugaba, se divertía y después conforme pasaba el tiempo, sentía angustia al sentir que de repente no iba a terminar la asignación. Muchas veces los padres por el cariño que les tienen a los hijos, les permiten hacer estas cosas, porque el niño los convence, pero eso no es amor, eso es hacerles daño. Mi amor fue enseñarle a jugar, divertirse y hacer su asignación por partes, cada día un poco. Cuando se acercaba el día de presentar su trabajo, ya lo tenía 90% hecho. Al comienzo costo un poco a que se acostumbrara a tener esta disciplina, pero después me agradeció por librarle de la angustia y sufrimiento que le hacía infeliz y muchas veces arruinó sus vacaciones.

Cuando mi hijo mayor cumplió 16 años, nos pidió permiso para hacerse un tatuaje, le dije que esperara hasta los 18 años. Pero me planteó que era un buen hijo, con buenas calificaciones en la escuela y que le concediera ese deseo. Sus mejores amigos se iban a hacer tatuar y quería ir con ellos. Le propuse un trato: Que se haga un tatuaje temporal por dos semanas y que si al cabo de dos semanas

todavía le gustaba el tatuaje, yo mismo lo llevaba a que se lo hagan para siempre. Le gustó el trato y se mando hacer un tatuaje temporal. Los primeros días estaba feliz con su tatuaje, pero al cabo de una semana y media, cuando le pregunte que si ya estaba listo para hacerse el tatuaje permanente. Me dijo que odiaba el tatuaje y me dio las gracias por haberlo salvado de haberse marcado, sin estar seguro de lo que quería.

* * *

Los Animales dan lecciones en como proteger a los hijos

La Jirafa

Cuando la jirafa esta pariendo, como es tan alta, deja caer a su cría de 10 pies de altura. La jirafita cae de espaldas y se acurruca en el piso. La jirafa madre la observa y en vez de lamerle como hacen los otros animales, se posiciona y de un momento a otro pateo a la jirafita, mandándola con las patitas abiertas dando tumbos.

Si la jirafita no se levanta, la madre Jirafa repite esta violenta acción, una y otra vez hasta lograr que la jirafita se pare por primera vez con sus patitas temblorosas.

Cuando la jirafita esta parada, una vez más la madre jirafa pateo a su cría en las patas, pero esta vez la jirafita cae parada. La jirafa hace esto para que la jirafita recuerde como pararse.

Todo esto parece cruel, pero es que en el mundo animal, la jirafita tiene que aprender a pararse lo mas pronto posible para poder caminar y seguir a la manada de jirafas, porque solo así están protegidas.

Resulta que para todos los depredadores como los leones, leopardos, hienas, etc. la jirafita es el platillo más succulento. ¿Cómo lo descubrieron? Al comerse a las jirafitas a las cuales, la madre no las pateó lo suficiente para enseñarles a pararse y seguir a la manada.

El Águila

En los Cañones del estado de Colorado, el águila hembra hace su nido con las ramas más duras y espinosas que pueda encontrar, a veces viaja hasta 200 millas en un solo día para conseguir estas ramas. Las espinas de las ramas se entrelazan y hacen un nido compacto y fuerte que es colocado en la saliente más alta del cañón. Después de construir el nido, el águila lo acolchona con varias capas de hojas, pasto y plumas para que cuando nazcan los pichones que va a empollar no se lastimen con las espinas.

Cuando nacen, el águila les trae alimento y los polluelos desarrollan, hasta el punto que están muy grandes para el nido y comienzan a pelear entre ellos, por espacio y comida. El águila ya no puede alimentarlas debidamente y su subsistencia corre peligro. Instintivamente el águila sabe que para que sobrevivan las jóvenes águilas tiene que dejar el nido.

Es entonces cuando el águila madre, se deshace de todo el acolchado del nido. Las espinas punzan y dañan a las pequeñas águilas y cuando las condiciones de vida se convierten en insostenibles, las jóvenes águilas suben al borde del nido.

Cuando una de ellas llega al borde, el águila madre la empuja al vacío y la pequeña águila se va de picada, pero en plena caída antes de estrellarse contra el suelo, estira sus alas y aprende a hacer lo que es natural para ellas: Volar.

Muchos hijos necesitamos que nuestros padres hagan lo mismo para volar como las águilas.

* * *

Pasaron 5 meses de mi convalecencia y como no tenía seguro médico tuve que ir al hospital general de Los Angeles para ser tratado. Después de una espera de todo el día, recién un doctor me revisó, me sacó los tornillos y me enyeso el brazo. Ahora ya podía ir a entrevistas, rehice mi resumen de Contador. En esos meses me puse al día en los

programas de contabilidad y estaba más que listo. Extrañaba tener un trabajo de tiempo completo.

Yo solamente fui, dos años a un colegio comunitario y en casi todos los trabajos pedían 4 años de Universidad. Pero no me sentía menos, yo tenía lo que muchos profesionales no tienen: Experiencia y conocimiento práctico, todo lo que aprendí lo hice trabajando.

*La fuente de conocimiento es la experiencia. –
Albert Einstein*

El poder del subconsciente, funciona para todo, también para buscar trabajo. Cada noche antes de dormir y antes de levantarme, me imaginaba triunfando en las entrevistas y consiguiendo trabajo. Funcionó a las mil maravillas. Recibí respuesta al 80 por ciento de mis resúmenes.

Fui como a 40 entrevistas, a veces tenía 3 entrevistas diarias. Cada vez que me llamaban para una entrevista, les preguntaba que es lo que hacían, así podía leer y prepararme para la entrevista. Como por ejemplo si era una fábrica manufacturera, leía todo acerca de manufacturación e inventarios.

De todas estas entrevistas, tuve 3 propuestas y finalmente acepté la que pagaba mejor y estaba cerca de donde yo vivía. Era una fábrica manufacturera de botanas (bocaditos)(Snacks.) De una vez hice un trato con los dos socios dueños de la fábrica, si en 3 meses yo mejoraba las cosas en la fábrica, me daban aumento y seguro médico para mi familia o de lo contrario me despedían. Me aceptaron la propuesta, porque cuando me entrevistaron me tomaron un examen, en el cual me saqué la mejor nota de todos los entrevistados.

Buscar trabajo, es trabajo de tiempo completo

Un americano blanco vecino mío, también estaba desempleado y buscando trabajo por 6 meses. Cuando se enteró que me tomó 20 días conseguir trabajo, me preguntó como había hecho para conseguir trabajo tan rápido. Yo le expliqué que buscar trabajo, es un trabajo de tiempo completo: 8 horas al día y 40 horas a la semana, hasta conseguir trabajo. Se comienza a las 8 de la mañana y termina a las 5 de la tarde, con una hora de descanso. Como no iba a conseguir trabajo si mandé 20 resúmenes semanales, visité 10 compañías al día e hice 25 llamadas diarias. Mi vecino iba a una entrevista a la semana.

* * *

Tenía que demostrar en 3 meses, que podía hacer una diferencia en la fábrica. Comenzaba una aventura nueva en mi vida. El trabajar en esta clase de negocio iba a ser una experiencia excitante. Tenía una tranquilidad y un optimismo grande, en ese momento pensaba que no importaba lo grande o difícil de la tarea, yo estaba apto para ella. Daba gracias a Dios por esta nueva oportunidad y sobre todo por haberme hecho dar cuenta de mis errores.

Después de todo venimos a Estados Unidos a triunfar, no tendría sentido venir al mejor país del mundo a vivir una vida simple o a sufrir.

CAPITULO V

Comenzando de Nuevo

Volver a trabajar, hizo renacer la esperanza en mi futuro. De nuevo iba a tener la oportunidad de brillar en un trabajo y sabía que sólo dependía de mí. Realmente no supe el real valor de tener un trabajo, hasta no quedarme sin uno.

Para mí trabajar es un privilegio, porque tengo la ventaja de aprender cosas nuevas y adquirir conocimiento que me capacitará para ser el mejor, en el mercado del trabajo. Sin lugar a dudas, el trabajo desarrolla el potencial humano. Porque la victoria, solo se logra a través del trabajo.

“Lo que se aprende en un trabajo vale más que la compensación monetaria”.

Este trabajo nuevo me emocionaba porque iba a trabajar en una rama de contabilidad que hasta ese momento, sólo conocía por teoría: Manufacturación. Siempre había trabajado con una sola computadora. En este trabajo iba a trabajar con una red de computadoras(Computer network.) Cada empleado en la oficina tenía su computadora y compartíamos el programa de Contabilidad(Accounting Software.) Los empleados de cada departamento entraban transacciones en el sistema y mi trabajo era reconciliar estas transacciones, preparar estados financieros, y producir información que iba a ayudar a la compañía a hacer ajustes y tomar una mejor dirección.

La fábrica compraba miles de libras de dulce y todo tipo de nueces, semillas y fruta seca. Este producto era empaquetado en bolsitas de plástico, cada 12 bolsitas conformaban una caja. Estas cajas(cases) se vendían al

por mayor a distribuidores en todo Estados Unidos que a su vez las distribuían a tiendas pequeñas como 7-eleven, Liquor stores, etc. Las tiendas vendían las bolsitas al público por un dólar.

Se tomaban las ordenes por teléfono o por fax. Las ordenes se preparaban en el departamento de despacho o envío (Shipping Department) y se mandaban a los clientes en camiones de compañías de transporte (Trucking companies).

En total tenían 150 diferentes tipos de botanas, cada botana tenía su número de producto(SKU).

Alan y Gary eran los dueños de la fábrica de botanas. Alan era un hombre descontento que siempre estaba renegando y nada lo hacía feliz, mostraba su descontento gritando a los empleados pero aunque malo era sincero. Gary era un hombre aparentemente normal pero era hipócrita, mientras saludaba a la gente con una sonrisa amable, hablaba mal a espaldas de todos y odiaba a los hispanos y Afro-Americanos.

* * *

Muchos clientes pagaban con dinero en efectivo y Alan contaba el dinero en su oficina, para ponerlo en la caja fuerte. Un día que estaba contando dinero, necesitaba ir al baño y como todo el dinero estaba encima de su escritorio, por no guardarlo, puso un periódico encima del dinero y cerró su oficina. Cuando regresó, no se acordó del periódico y al no ver el dinero, se volvió loco y comenzó a decir maldiciones. Lo primero que hizo fue llamar al chico que tiraba la basura de las oficinas y achacarle de robo, ya que él había entrado temprano a limpiar la oficina. Maltrató al pobre joven hispano, que llorando le decía que el no había visto ningún dinero. Cuando vino una empleada a ayudarlo a buscar, levantó el periódico y ahí estaba el dinero. Alan en vez de pedirle disculpas le dijo al joven que

se largue.

Otra vez una empleada renunció y se fue llorando por el maltrato que Gary le dio, sólo porque él contó un chiste obsceno y ella no lo encontró gracioso. Para mí era desalentador darme cuenta de la clase de gente que eran mis jefes, pero en este momento quería adquirir experiencia en Manufacturación, además tenía la esperanza de que estos hechos sean aislados.

* * *

El día que comencé a trabajar de Contador a cargo de la oficina principal, despidieron a la Contadora que había trabajado 5 años con ellos. Entonces no tuve entrenamiento, me tenía que dar cuenta de todo yo solo.

Tuve que trabajar largas horas al comienzo y llevarme los libros a casa para saber en que estado estaba todo. Aparte tenía que aprender el programa de contabilidad que utilizaban en la fábrica.

La oficina principal contaba con una recepcionista, dos muchachas que tomaban ordenes, una señora encargada de facturar a los clientes y hacer colecciones, una persona encargada de pagar a los proveedores, un comprador de materia prima(raw material) y los dos dueños. Uno de los dueños estaba a cargo del departamento de ventas y contaba con dos empleados. De toda esta gente sólo dos éramos latinos.

La fábrica contaba con un departamento de producción, un almacén con pasillos donde se colocaba por orden de número, el producto terminado(finished goods). En otra parte del almacén se guardaba la materia prima para ser producida. También contaba con un espacio para el departamento de despacho y recibo (shipping and receiving). Se recibía la materia prima de los proveedores y se despachaba el producto terminado a los clientes. La fábrica tenía 50 empleados aparte de los de la oficina

principal.

Cuando llegué, la compañía tenía problemas financieros, principalmente de liquidez (Cash flow), en otras palabras no tenían efectivo para pagar las deudas, debido en parte a que compraban producto en exceso, al no saber exactamente que tenían en su inventario.

En los negocios todo se compra y se vende a crédito. El problema era que los clientes se tardaban en pagar y los proveedores exigían su pago a tiempo, este era el problema de liquidez.

Comenzamos a ponernos más fuertes con los clientes, exigiéndoles mandar el dinero cuando la factura se cumplía y para esto les llamábamos dos días antes de que la factura se cumpliera, como un recordatorio.

A los proveedores empecé a conocerles uno por uno, quise saber cuál era el más exigente y cuál no, probé quién podía aguantar más sin pago, o sino esperaba a deberles dos facturas y sólo les mandaba una. Con esto solucioné el problema del efectivo y es más, comencé a utilizar el dinero de algunos proveedores para tomar descuentos pagando en 10 días, a los que ofrecían esos términos. El primer año ahorre \$30,000 en descuentos.

El no contar con dinero en efectivo era un problema que estaba ahorcando a la compañía pero ahora estaba solucionado.

El siguiente problema más grave era el inventario, siempre nos faltaba producto para completar las órdenes. El computador mostraba una cantidad y cuando mandaban la orden al almacén para ser llenada, se daban con la sorpresa de que no tenían esa cantidad físicamente. Si el computador mostraba 3,000 cajas de algún producto, cuando contábamos, encontrábamos menos. Hasta este momento todo lo arreglaban haciendo ajustes. Los dueños estaban desesperados y me pidieron que solucionara el problema.

Siempre que se me presentaba un problema, todas las noches acostado antes de dormir, pensaba en como

solucionarlo. Como el subconsciente trabaja las 24 horas, muchas veces en sueños o con una corazonada encontraba la solución al problema.

En un negocio pasan muchas cosas que pueden afectar el inventario, hay errores como por ejemplo en producción, muchas veces producen menos de lo requerido, pero no cambian las cantidades en las formas. A veces la persona que mete los datos en el computador, se equivoca. Otras veces hay errores en las órdenes de los clientes, etc. Todo esto causa diferencias.

Entonces comencé a investigar, teníamos 150 productos acabados y más de 500 productos de materia prima, era difícil chequear todos.

Hay un principio que se llama 20/80 (Parato principal) que dice que el 20 por ciento de las cosas tienen mas valor o son más importantes que los otros 80, esto tiene un gran sentido.

El 20 por ciento de los productos eran los más vendidos y los más caros, así que comencé a trabajar con estos productos y a seguirles el paso, desde que llegaba la materia prima hasta que se convertía en producto acabado. Por decir, producíamos 2000 cajas del producto terminado. Si vendíamos 1600 cajas, nos debería sobrar 400 cajas. Yo mismo verificaba sutilmente las cantidades.

Cuando iba a contar las 400 cajas, solamente encontraba 300 en el almacén. La fabrica estaba siendo victima de robo. Los números nunca mienten, se los demostré a los dueños y les convencí de comprar cámaras de video. De ahí en adelante nunca más se desaparecía el producto.

Pasaron los tres meses de prueba, conseguí seguro médico para mi familia y me dieron el aumento prometido. Las ganancias aumentaron pero todavía estaban muy bajas, entonces necesitaba encontrar una manera de aumentarlas. Me acababan de aumentar, pero yo ya estaba trabajando en mi siguiente aumento.

* * *

Los reportes son las herramientas más importantes para una compañía porque dan información valiosísima para tomar decisiones. Los programas de contabilidad, no tienen todos los reportes que las compañías necesitan, porque cada compañía es diferente.

Estos programas cuentan con un escritor de reportes, en el cual el usuario puede diseñar sus propios reportes. Si quería mejorar las cosas en la compañía tenía que aprender a usarlos. Al comienzo eran complicados, pero traté, traté y traté. Persistiendo, busqué y encontré respuesta a mis interrogantes, nunca me quedé con una duda, investigué hasta que logré entenderlos a conciencia. Comencé a escribir mis propios reportes usando los datos de la fábrica y produje información que los dueños nunca habían visto en sus vidas.

Si persistes, eventualmente vas a conseguir lo que buscas, como la historia de unos nativos africanos:

En África había sequías por las cuales las poblaciones no tenían que comer, al no tener cosechas. Pero había una tribu que tenía el 100% de efectividad en su danza de la lluvia. Cada vez que ellos danzaban llovía. Entonces las demás tribus que fracasaban en su intento de hacer llover, se enteraron de la existencia de la tribu efectiva y los fueron a buscar, para preguntarles el secreto.

Les preguntaron: “¿Cómo hacen ustedes para que cada vez que dancen, llueva?”

. La respuesta es simple contestaron los otros “Nosotros danzamos hasta que llueva”.

Este es el secreto para lograr todo en la vida; si persistes, conseguirás lo que te propongas. No hay manera que deje de ocurrir el propósito de uno. En el caso de los nativos, eventualmente tenía que llover. En el caso mío persistí hasta aprender a manejar el

escritor de reportes.

Diseñé un reporte que daba un análisis de los productos terminados y sus componentes, como por ejemplo: Cuanto costaba la materia prima por bolsita, cuanto costaba la bolsita misma, la caja y cuanto de labor pagábamos para producir una bolsita. También calculé el valor de renta y utilidades que le tocaba a cada bolsita (factory overhead).

Cuando acabé el reporte y se lo mostré a los dueños, casi les da un ataque, porque solamente en algunos productos había ganancia, en otros no ganábamos nada y en los demás estamos cobrando menos de lo que nos costaba. ¡Con razón no había ganancia! Muchas veces la materia prima subía de precio y ellos no se daban cuenta porque no tenían controles de costo, como este reporte.

Solucionamos el problema de inmediato: Se rebajó el peso al producto terminado, buscamos quien nos venda más barato la materia prima y ahora si estuvimos seguros de que cada producto siempre tenga ganancia. Mi reporte se convirtió en la herramienta principal del negocio.

Aproveché estos logros para pedir otro aumento, lo cual me lo dieron a regañadientes, pero no querían perderme y además yo estaba haciendo cosas que no me habían pedido para ayudar a la compañía a lograr objetivos, que ellos mismos no habían planeado. El aumento que me dieron no era nada comparado con todo el dinero que les estaba ahorrando.

Comprobé mi teoría de que el aumento no depende del patrón sino del empleado. Comencé con \$40,000 al año y después de seis meses ya ganaba \$50,000. Mi próxima meta era ganar \$60,000 antes de cumplir un año, para lo cual debía aumentar y mejorar mis servicios para poder merecerlos. Si yo ayudaba a la prosperidad de esta compañía yo también debía prosperar. El dinero que uno recibe debe ser la regla que mide los servicios que uno provee.

El dinero es la recompensa a los servicios que prestamos. Mientras más valioso el servicio, es más grande la recompensa. El hacer nuestros servicios más valiosos, no solamente nos proporciona más dinero, sino que nos hace crecer intelectualmente, aumenta nuestra auto-estima y dirige nuestro estado mental hacia la prosperidad.

* * *

Nada en la vida es gratis, si uno da más, recibe más y esto está comprobado científicamente bajo la ley de acción y reacción, también conocida como, causa y efecto.

Sir Isaac Newton el científico Inglés, descubrió varias leyes de física, entre ellas la ley de acción y reacción. Esta dice que:

“Siempre que actúa una fuerza, se produce también una reacción igual en tamaño y cantidad, pero en sentido contrario”.

Y antes que Newton la Biblia ya lo mencionaba “Como siembras, cosecharás” Como ven científica y espiritualmente esta comprobado “Nada se consigue sin pagar un precio”. Pero lo milagroso de la siembra y la cosecha es de que siempre cosechamos más de lo que sembramos. Por ejemplo si mejoramos la calidad de nuestro trabajo o mejor dicho nuestros servicios, no sólo aumentará nuestro valor personal sino también nuestra compensación. Puede ser que la recompensa la recibamos del actual empleador o del siguiente, pero de todas maneras la vamos a recibir, porque es una ley de física y se tiene que cumplir. Esta ley es inflexible y siempre trabaja.

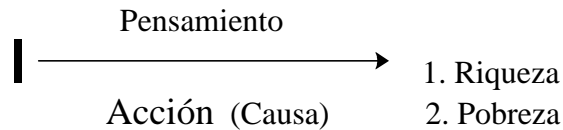
También trabaja con nuestra familia. Si nos sacrificamos por nuestros hijos y dedicamos tiempo en educar y enseñarles el buen camino, la cosecha será no sólo verlos convertidos en hombres de bien, sino también en grandes profesionales y orgullo de nuestra raza.

La ley de la cosecha y la siembra también trabaja cuando se hace el mal. Uno recibe más de lo que hace. Por eso a la persona que hace el mal, le conviene que le llegue el mal que hizo de inmediato. Cuando el mal tarda en llegar, comienza a ganar interés compuesto y cuando llega, lo hace en forma aplastante. Los hindúes le llaman Karma. Es por eso que el progreso humano tiene que ser basado en honestidad y buena voluntad.

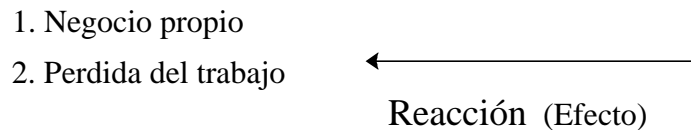
La ley de acción y reacción se aplica también al pensamiento porque el pensamiento es energía:

La ley de Acción y Reacción y el Pensamiento

**El pensamiento que elegimos
sea positivo o negativo es
Energía que va en un sentido.**



**Lo que regresa en sentido contrario
es el mismo pensamiento pero
en forma material**



Los ricos siempre piensan en riquezas y obtienen riquezas, porque con el pensamiento atraen a cosas y

personas que les van a ayudar a triunfar. Por eso dicen: “Todo lo que toca, lo convierte en oro”

Los pobres piensan en lo que más detestan que es la escasez y eso es lo que obtienen, porque con el pensamiento atraen las cosas y personas que le van a causar su desgracia, por eso dicen: “Todo lo que toca lo convierte en polvo”.

Todos los grandes hombres que cité en el capítulo anterior, coinciden en decir que “Somos lo que pensamos”. Con el pensamiento convencemos al subconsciente de lo que queremos. Una vez que el subconsciente está convencido, no hay manera de que no se cumpla lo que queremos, porque como ya mencioné, es una ley de física.

Si comparamos el pensamiento con la ley de la Siembra y la Cosecha: La idea es la semilla, el pensamiento es la siembra, el trabajo y la preparación son el riego y los resultados son la cosecha.

La mente humana es el terreno más fértil del mundo, pero no le interesa la semilla que pongamos. Triunfos o fracasos, nos va a regresar lo que le plantemos. Nosotros tenemos la capacidad de escoger la semilla que queramos plantar, porque Dios nos dio la facultad de escoger nuestro pensamiento.

* * *

La manera de convencer al subconsciente de lo que deseamos, es visualizar los resultados. El siguiente ejercicio, da resultados magníficos:

Por ejemplo, quieres hablar inglés perfectamente y comprarte una casa:

Todos los días después de acostarte antes de dormir, relájate y mentalmente crea un video en el cual tú eres el actor. En el video, estas tu hablando perfectamente inglés por teléfono desde la casa de tus sueños. Trata de ver mentalmente los muebles de la casa, las plantas e inclusive

sentir el olor de la comida que tu mamá o esposa esta cocinando. Al comienzo las imágenes no son tan claras, pero con practica se ve cada día más claro.

Repite este ejercicio: Cuando despiertes antes de levantarte en las mañanas, después de tomar tu almuerzo y si puedes más veces durante el día. Una vez que tu subconsciente esta convencido, el progreso es increíble. Las imágenes funcionan infaliblemente.

Aristóteles decía: ***“El alma no puede pensar sin imágenes”***.

Para ayudar al subconsciente, hay que afirmar en voz alta, cuando uno esta a solas: *“Voy a hablar inglés, voy a comprarme casa”* *“Soy un triunfador”*. El subconsciente no sabe la diferencia entre la cierto y lo falso, responde a lo que le digas.

Si por ejemplo dices *“Este trabajo es un dolor de cabeza”*, te va a llegar a doler la cabeza. Yo tenía una tía, que se enfermaba de todo y cuando llamaban al doctor, no le encontraba nada. Ella sola con su mente, creaba sus enfermedades y sentía los síntomas.

Por eso cuando afirmas que eres un triunfador, el subconsciente lo va llegar a creer y te va a desarrollar la inteligencia, te va a hacer pensar en cosas grandes, te va a hacer adquirir conocimiento y te va a dar confianza en ti mismo. Después de un tiempo vas a repetir estas palabras delante de la gente, porque ya te convenciste a ti mismo y tienes la fe de que vas a triunfar.

Por supuesto, los planes, las metas y los sueños no valen nada sin acción. Tienes que estudiar inglés y comenzar a trabajar más fuerte y ahorrar para la inicial de tu casa. Si actúas de inmediato y trabajas para que se cumpla tu deseo, van a comenzar a pasar cosas increíbles para su realización.

A un amigo mío que hizo este ejercicio, le aumentaron de sueldo. En sueños le venían ideas de cómo ahorrar dinero. El dueño del edificio donde vivía tuvo que

demoler y le dieron \$5000 para que se moviera, con esto más lo que tenía ahorrado, compró su casa.

* * *

Las afirmaciones trabajan

Muhammad Ali, el más grande boxeador de todos los tiempos, cuando era campeón, antes de una pelea, anunciaba que iba a noquear a su contrincante en cierto round y lo cumplía.

Decía “Yo soy el más grande de todos los tiempos” “El mejor del mundo”. Como todos lo saben lo fue por mucho tiempo hasta que la edad no lo permitió.

El secreto que Ali utilizaba para triunfar era el de la afirmación positiva. Él se afirmaba así mismo y convencía a su subconsciente. Al decir su afirmación en voz alta y delante de todos, ya no podía echarse atrás, de esta manera no le quedaba otra alternativa más que cumplirla. Él ganaba la pelea primero en su mente y después en el ring.

Todos tenemos una voz dentro de nosotros. Lo que hablamos con nosotros mismos determina las acciones que vamos a tomar, para lograr éxito o fracaso en cualquier área de nuestra vida. Las afirmaciones trabajan sean positivas o negativas. Las afirmaciones positivas es decirnos a nosotros mismos que sí podemos lograr algo, aunque todavía estemos lejos de hacerlo. Al afirmar una y otra vez algo como por ejemplo: “Voy a conseguir un mejor trabajo” lo que estamos haciendo al repetirlo, es convencer a nuestro subconsciente de que lo vamos a conseguir. Las afirmaciones son para la mente, como el ejercicio para el cuerpo. Al comienzo no se nota el músculo, pero si seguimos haciendo el mismo ejercicio, el cambio en el músculo es un hecho. Mientras más veces afirmemos algo que deseemos, más cerca estaremos de cumplirlo.

Al repetir la afirmación una y otra vez, el subconsciente llega a creer la afirmación y comienza a buscar maneras de cumplir el pensamiento. En el caso de un trabajo mejor, el subconsciente va a hacer algo como por ejemplo: Vas a aprender conocimiento nuevo, vas a conocerte con alguien que te ofrezca trabajo o por casualidad va a pasar por algún sitio donde están buscando

una persona con tus calificaciones, etc. De algún modo pero vas a conseguir un mejor trabajo.

* * *

Cuando la gente reza y pide por algo, se queja de que Dios no les escucha y no les concede lo que piden. No es que Dios no les quiera otorgar lo que piden, el problema es que la gente no tiene fe, ellos mismos no creen, que van a obtener lo que están pidiendo.

Ciertamente, lo primero para adquirir fe es la acción. Hay que prepararse para ganar más y adquirir lo que uno quiere, porque la fe sin acción no existe.

(Muhammad Ali, no podría creer que es el mejor de todos, si no entrenara todos los días.)

La fe es un estado mental que se puede adquirir, a través de las visiones y afirmaciones arriba mencionadas. Al hacer estos ejercicios, vas a adquirir la fe de que puedes obtener lo que estas pidiendo.

Después que has convencido a tu subconsciente, pide con fervor a Dios lo que quieres y te lo va a conceder, porque ahora sí estás convencido de que lo vas a obtener.

Jesús dijo: “Por eso les digo: todo lo que pidan en la oración, crean que ya lo han recibido y lo tendrán”.

Marcos 11:24

* * *

A veces me era difícil pensar positivamente porque sufrí de niño y no sabía por qué, pero tenía la idea de que el triunfo y la riqueza, era para otros pero no para mí. Pero me hice un examen de conciencia y regresé mentalmente a mi niñez.

Cuando era niño, me dijeron que yo era un vago, que no servía para nada y que nunca iba a lograr nada

bueno. Ahí me di cuenta que al sufrir de niño, mi subconsciente había tomado una idea equivocada.

No había razón en la tierra por la cual yo no pueda gozar de la abundancia que otros gozan. De ahí en adelante cada vez que un pensamiento negativo llegaba a mi cabeza, inmediatamente lo cambiaba por pensamientos positivos como por ejemplo mis hijos y su futuro. Yo no iba a permitir que mis hijos sufrieran lo que yo sufrí, entonces pensar en mis hijos era pensar positivamente. Es más ahora tenía un compromiso con las personas que me dieron una mala impresión de mí mismo, tenía que triunfar para demostrarles lo contrario.

Los hombres no piensan en abundancia o ser ricos, por los paradigmas de la niñez. A veces la religión tiene la culpa, porque mucha gente malinterpreta lo que dice la Biblia: “El dinero es la raíz del mal”

Eso es cierto si amas el dinero, pero el dinero sólo es un medio para llegar a la felicidad. Si uno usa el dinero para ayudar a sus seres queridos o los pobres, entonces el dinero es un bien. El hombre que quiere ganar más dinero o añora una casa grande, no es ambicioso. Todo lo que quiere este hombre es la felicidad y seguridad de sus seres queridos.

Las limitaciones que tenemos para ser prósperos son puestas por nosotros mismos.

En la India, a los elefantes cuando son pequeños los amarran a un tronco para que estén quietos. El pequeño elefante trata de romper la atadura, pero no puede debido a que no tiene la suficiente fuerza. Cuando el elefante llega a ser adulto sigue amarrado pero ni siquiera trata de romper la atadura y eso que ahora si la puede romper con un simple jalón.

Igual pasa con el ser humano. Cuando éramos niños vimos limitaciones, sufrimiento, de repente nuestros parientes eran pobres. Estas imágenes hacen que sin darnos cuenta

nuestro subconsciente nos ponga una barrera en nuestras mentes y algo nos dice dentro de nosotros que no podemos triunfar o no podemos ser ricos.

De nosotros depende desafiar, luchar y cambiar ese concepto, porque la siguiente declaración es cierta:

“No hay felicidad sin dinero”.

¿Cómo vas a ser feliz si no puedes mandar a tu hijo a estudiar, porque no ganas lo suficiente? ¿Cómo vas a ser feliz si no puedes pagar la enfermedad de tu madre? El dinero es un medio para ayudar a los seres queridos. Mientras más ganas, más puedes ayudar a la gente. Dios no nos quiere pobres y humildes, Dios nos quiere ricos y humildes.

Una y otra vez la Biblia habla de prosperidad:

Jesús Dijo “He venido a darte vida y a darte en abundancia”.

Antes de Jesús en el antiguo testamento en

Deuteronomio 8:18: *“Recuerda que el Señor te da el poder de conseguir riquezas”*

* * *

Me habían contratado para llevar los libros de esta compañía de botanas y manejar el departamento de contabilidad lo cual hice a la perfección, pero yo aparte de eso me envolví en todo, me daba curiosidad y quería aprender.

Pregunté a todos sobre todo, me convertí en una aspiradora humana, aprendí el puesto de todos los empleados.

“La cosa más importante, es no dejar de hacer preguntas” - Albert Einstein

Comencé a estudiar los productos, precios, proveedores, el tiempo que se demoraban en traerlos(lead

time), etc.

Los dueños estaban contentos conmigo, porque no sólo estaba haciendo eficientemente el trabajo que me encomendaron, sino que les estaba ahorrando dinero haciendo cosas extras. En realidad hacía el trabajo de dos personas porque ellos no tenían un gerente general. Yo ya había aprendido en mis anteriores trabajos, que si uno hace más de lo que le piden, se vuelve imprescindible y puede exigir más dinero.

De Contador me promovieron a Controlador (Controller), de la fábrica. De esta manera comencé a envolverme en todos los asuntos de la compañía y estuve a cargo de supervisar todos los departamentos.

Todos los Controladores que yo conocí en este país solo sabían contabilidad y finanzas, pero yo me involucre en todo lo que se presentaba como Ventas, Inventarios, Producción, envío del producto, etc., etc.

Si había un problema en la fábrica, yo me metía de voluntario a arreglarlo y de paso ayudaba a la gente a hacer un mejor trabajo. La ley de acción y reacción funciona para todo, también para enseñar y ayudar a la gente. Cada vez que enseñaba algo a alguien, al mismo tiempo aprendía 10 cosas.

Conocí gente que no quería enseñar su trabajo a nadie, por miedo a perderlo. Pero no podían estar más equivocados. Porque: “Mientras más enseñas, más aprendes.”

Por algún motivo, descubrí que cuando ayudaba a todos a resolver sus problemas, yo personalmente rara vez tenía uno. En estos meses aprendí tanto de la fábrica que sabía más que todos, incluyendo los dueños y los empleados que ya llevaban trabajando muchos años.

Aparte de lo que ya había arreglado, la fábrica todavía tenía los siguientes problemas, que me propuse solucionarlos:

1 – Producción

La producción era muy lenta, no podíamos llenar la demanda y perdíamos clientes.

2 - Compra de producto

La compra del producto era ineficiente, a veces no teníamos materia prima para empaquetar.

3 - Envío de mercadería a los clientes.

Al llenar las órdenes y mandarlas a los clientes, los muchachos se equivocaban y mandaban el producto equivocado, porque el sistema era ineficiente.

El problema de producción era el más importante y al que me dediqué de inmediato.

Los trabajadores de una compañía son realmente el mejor bien que una entidad pueda tener, de ellos depende si la compañía crece, se estanca o desaparece. Con esto en mente comencé a entablar conversación con todos los empleados, obreros, supervisores, inclusive con el que limpiaba los baños. Así fui catalogando a las personas y me di cuenta de la calidad de los empleados y de su conocimiento. Al conversar con los empleados descubrí que producción no funcionaba óptimamente, porque el departamento no actuaba como un equipo. Cada empleado hacía solamente su trabajo, sin importarle las metas de la compañía, porque los dueños, nunca les dieron ningún incentivo.

Para tener un conocimiento completo de la operación de la fábrica, tuve que estudiar los productos físicamente, uno por uno. Un día fui a la bodega a conocer un producto nuevo y Enrique, un muchacho que manejaba el montacargas(forklift), me ofreció ayuda para encontrar el producto que estaba buscando. Me guió hacia el sitio donde poníamos el producto por orden de número. Al conversar con él me di cuenta que, este muchacho sabía el nombre y número de todos los productos. También le pregunté si sabía el peso de las bolsas en que venía la materia prima de ciertos productos. Me contestó todas mis preguntas.

Los siguientes días seguí conversando con Enrique y le observé trabajando. Era un buen chico, trabajador, honrado, inteligente y quería aprender. Me contó que tenía 3 años trabajando en la fábrica y que nunca tuvo la oportunidad de ascender de posición, porque no hablaba inglés y además no quería tener contacto con los dueños, porque siempre estaban gritando y todo el mundo les tenía miedo.

Este chico sabía de los productos más que su supervisor. Le dije que tenía un gran potencial, pero que sin inglés nunca iba a llegar a ningún sitio. Le aconsejé que vaya a la escuela. Yo mismo averigüé la dirección de una escuela cercana y él se matriculó gustoso. También le enseñé el método de las tarjetas, que comenzó a utilizar de inmediato. Entablamos una buena relación y el chico comenzó a aprender todo lo que yo le pude enseñar, en mis pocos ratos libres. Sin que los dueños supieran, le estaba preparando para que cuando la oportunidad llegue, esté listo para ser el supervisor de producción.

* * *

El departamento de producción, contaba con un gerente y un supervisor, los cuales nunca estaban de acuerdo. El gerente de producción hacía la lista de producción para cada día, de acuerdo a los niveles del inventario. El supervisor seguía las órdenes al pie de la letra. Si se equivocaba el gerente también se equivocaba el supervisor y la que perdía era la compañía. El supervisor carecía de iniciativa propia para darse cuenta de que algo estaba mal planeado. El gerente no tenía sentido común y todo lo hacía sistemáticamente sin importarle las variables (por ejemplo si llegaba una orden no usual, había que producir más, de ciertos productos.). Traté de ayudarles, pero no quisieron aceptar mi ayuda, porque según ellos, ya tenían mucho tiempo trabajando para la compañía y siempre lo habían hecho así.

Llegó el momento en que no podíamos con la demanda porque producíamos muy poco debido a los errores. Los dueños me pidieron que consiga un supervisor más capaz. Les propuse promover a Enrique a esa posición, pero me preguntaron que si yo estaba loco, que Enrique apenas era un operador de montacargas y que además no hablaba inglés. Les expliqué que, como ellos no hablaban español no sabían si Enrique era capaz de hacer el trabajo o no, pero yo si sabía que él lo podía hacer. En fin no me aceptaron y ellos contrataron a otro que resultó peor que el anterior.

* * *

Unas 10 veces al año Alan y Gary (los dueños) iban a exhibiciones de comercio, (trade shows) por una semana y yo me quedaba a cargo de la fábrica. Justamente en una de sus ausencias, aproveché de que el supervisor renunció

al trabajo por mucha presión, para promover a Enrique a supervisor.

Cuando le comuniqué a Enrique de que el puesto de supervisor era suyo, tuvo recelo y temor de hacerse cargo del departamento de producción. Sus temores eran su falta de experiencia y también el tener que supervisar a más de 60 personas. Le di valor y le prometí darle todo mi apoyo y enseñarle cada día.

Le expliqué que: “El conocimiento es poder”

(Knowledge is Power), ¡ESO ES CIERTO! *En cualquier trabajo uno tiene la oportunidad de aprender y convertirse en el mejor en su posición. Para que Enrique tuviera confianza le conté la historia de Juan:*

Juan trabajaba en una fábrica de cigarros y era obrero, su trabajo era barrer la basura del cuarto de producción, pero Juan era curioso y quería saber de que se trataba el negocio. Preguntó y para esto no faltó un buen hombre que respondió a sus preguntas. Aparte él se dedicó a observar y sacar sus propias conclusiones. De tanto observar Juan aprendió el movimiento de la fábrica y aprendió el concepto.

Una vez que tuvo la idea, de él dependía dejar de ser el barrendero. ¿Cómo es posible esto? ”Todo lo que se sabe acerca de la producción de cigarros ya está escrito”. Lo único que tiene que hacer es ir a la biblioteca, prestarse unos libros, llevarlos a casa y en el fin de semana estudiarlos. NO HAY TRUCO!!

La biblioteca presta los libros por 3 semanas. Juan no tenía papeles y por eso no podía tener una tarjeta de la biblioteca, pero tenía un amigo que si podía prestarse los libros y Juan le pidió el favor. Juan estudió esos libros y se convirtió en un experto. Sabía más de fábricas de cigarros, que su supervisor y el gerente general juntos. Un día que en la fábrica hubo un problema de producción, estando el dueño presente, Juan les dio la solución. El dueño se quedó sorprendido del conocimiento de Juan y lo nombró

asistente de producción. Juan se convirtió de barrendero en Asistente de Supervisor (Supervisor assistant) y le tomó dos meses.

Entonces si es cierto: “Knowledge is Power”

Le expliqué a Enrique la importancia de trazarse metas y verse mentalmente en el futuro triunfando como Supervisor de Producción. Le recordé que los primeros hispanos que llegaron a América tuvieron que traer todas sus pertenencias y viajar por mar y tierra para llegar a este continente pero en sus mentes ya se veían gozando del sol de estas tierras nuevas y lo lograron. Qué aburrida sería la vida si no hubiera obstáculos. El gozar de la recompensa del sacrificio, perdería su sabor si no hubiera limitaciones que vencer. Las dificultades existen para ser vencidas.

Enrique me preguntó, cómo yo siendo latino extranjero y con acento al hablar inglés, sabía más que los profesionales nacidos en este país e inclusive sabía más del negocio que los mismos dueños.

Le conté el secreto que descubrí un día, que cambió mi vida por completo y que sé que cambiara la vida de todo el que preste atención a estas palabras. Este secreto me hizo ser el número uno en cada trabajo.

Un día mientras trabajaba, por casualidad vi en un escritorio un artículo sobre lo que dijo Jesús en el Sermón del Monte:

Pidan y se les dará; busquen y hallarán; llamen a la puerta y les abrirán. Porque el que pide, recibe; el que busca, halla y al que llama a una puerta, le abrirán.

Estas palabras encierran unas verdades universales, que si las ponemos en acción, nos darán todas

las respuestas que tanto buscamos y nos beneficiaran toda la vida.

Estas palabras tan simples, son el método que Dios nos enseñó para triunfar en todos los aspectos de la vida, pero que sólo unos pocos lo utilizan.

Yo no soy religioso, pero creo en Dios. Cuando comencé a utilizar estas enseñanzas, empecé a lograr mis propósitos y solucionar mis problemas.

1- Pidan y se les dará Es una ley de Dios que se cumple infaliblemente, pero tienes que saber que es lo que quieres. En la mente tiene que estar concretamente dibujado tu deseo. Cómo vas a recibir sino sabes lo que quieres. Mientras más concreto sea tu deseo, más rápido vas a recibir, lo que pides.

2- Busquen y hallarán En el trabajo, cuando hay un problema que nadie puede resolver, yo lo resuelvo, porque sé que si busco, encuentro. Nunca me ha fallado, en este trabajo me contrataron de Contador y ahora ya soy Controller. Busqué y encontré la solución a cada cosa que se me presentó. Lo curioso es que en cada trabajo, cuando hay un problema, ya nadie se da el trabajo de buscar la solución. Me lo pasan a mí, que tengo el “secreto” y siempre lo resuelvo. Si tengo un problema en mi matrimonio o con mis hijos también busco la solución y bendito sea Dios, hasta este momento siempre he encontrado la respuesta.

El buscar y hallar es persistir. Todos los grandes atletas, inventores, millonarios, etc., han persistido buscando hasta encontrar lo que querían. La persistencia supera a la falta de educación, dinero, talento o capacidad. La inteligencia del individuo no sirve si no persiste.

En todos los aspectos de la vida, no siempre gana el mejor, sino el que persiste. Hay innumerables ejemplos de personas con impedimentos físicos que ganaron competencias. El caso más ejemplar es el de Eric Weihermayer, un profesor ciego que persistiendo, logró escalar a la cima del monte Everest (La montaña más alta del mundo), cuando alpinistas con todo a favor de ellos no lo logran hacer.

En realidad la persistencia es la misma ley de acción y reacción, si uno persiste en lo que se proponga, tiene que lograrlo, porque es una ley de física que tiene que llevarse a cabo. Es como la ley de gravedad, si alguien sube a un edificio y se tira de la azotea, va a aparecer muerto en el suelo.

- 3- Llaman a una puerta y les abrirán *En mi vida nunca más se me cerro una puerta. Porque cada puerta que encuentro cerrada, yo la toco hasta que me abran. Cuando realmente deseo algo, nunca acepto un “no” por respuesta. Si así lo dice Dios, yo no sé por qué, la gente dice que se le cierran las puertas.*

Cuando Jesús dijo estas palabras, estaba dando leyes de física, es por eso que por más de 2000 años, se han cumplido siempre para todo el que las ha utilizado. Dios creó las leyes para que nosotros consigamos cosas por nosotros mismos.

Cuando Salomón le pidió a Dios que le ayudara, no le pidió cosas materiales. Salomón le pidió inteligencia y sabiduría. Nosotros igual, hay que pedirle a Dios que nos muestre el camino, que nos otorgue inteligencia para poder hacer cualquier tipo de trabajo y Sabiduría para resolver cualquier problema que se nos presente.

Enrique comenzó en su puesto de supervisor con mucho ahínco. Sus horas de trabajo eran de 7 de la mañana a 3:30 de la tarde, Yo trabajaba de 9 a 6. Todos los días al salir de trabajar se quedaba conmigo en la oficina por dos horas o hasta las 6:00. Quería aprender a manejar la computadora y hacer sus reportes eficientemente. Cada día me hacía preguntas, era curioso y estudioso.

Enrique resultó ser el mejor supervisor de producción que la fábrica tuvo en su historia. En 3 meses dobló la producción de 30,000 a 60,000 unidades. Aprendió a manejar todas las maquinas de producción y a su vez él entrenaba a los operadores a manejarlas. Los dueños que no estuvieron de acuerdo, después de ver los resultados se felicitaban a sí mismos y me comentaban: “Que buena idea tuvimos”.

Realmente Enrique era un empleado modelo que cualquier empleador en Estados Unidos quisiera tener. Trabajador, responsable, siempre tratando de mejorar su departamento, cada día llegaba con una nueva idea para mejorar producción, nunca llegó tarde, la única vez que faltó al trabajo fue cuando le dio una infección al estomago y lo tuvieron que llevar de emergencia al hospital. Fue un supervisor justo y querido por las personas a las cuales supervisaba. Enrique es el prototipo del latino honrado y trabajador que viene a Estados Unidos buscando una vida mejor. Por mi parte yo me sentía orgulloso de ver latinos como él y hacía lo imposible por enseñarles cuanto pudiera.

Los dueños veían los cambios buenos que estaban pasando en la fábrica y se auto-felicitaban, cuando yo era el tenía que hacer cosas en contra de ellos, como promover a Enrique por el bien de la fábrica. Tanto empeño le puse a la compañía que un cliente me preguntó si yo era socio, ya que me preocupaba más que los dueños.

El sacrificio de trabajar arduamente y dedicarme en cuerpo y alma a esta compañía, no lo hice por los dueños sino por mí mismo, quería ganar más y progresar.

Estaba cansado de vivir en un apartamento, quería que mis hijos tuvieran una casa grande para vivir cómodamente. Cuando vivía en un apartamento en el primer piso, el vecino de arriba no me dejaba dormir con la bulla que hacían al caminar o escuchar música. Y cuando viví en un segundo piso mi hijo pequeño no podía correr y jugar porque el vecino de abajo se quejaba y mis pobres hijos estaban cohibidos. Mi siguiente meta era de ganar más para comprar una casa donde mis hijos pudieran jugar a sus anchas.

Mi hijo mayor siempre quiso practicar basketball y no lo pudo hacer por falta de espacio, yo no podía permitir que mi hijo menor pase por lo mismo. Gracias a mi esfuerzo me aumentaron el salario y comencé a ahorrar religiosamente el 10% de mi pago, para esto tenía que ser disciplinado, pero la visión de ver a mi familia gozando en su propio terreno, me hizo poner ese dinero aparte sagradamente.

Hasta no comprar casa no iba a comprar carro o nada a crédito, además de que mi carro aunque viejo todavía funcionaba bien. Llegó el momento en que todos mis empleados de la oficina e incluso los obreros tenían mejor carro que yo, pero nuestras metas eran diferentes. Además del 10%, los \$500 al mes que mucha gente pagaba entre carro y seguro yo los ahorraba para mi casa. Añoraba manejar un carro nuevo y lujoso, pero no iba a dejar que mi orgullo y vanidad, estén primero que la felicidad de toda mi familia.

Para tomar la decisión de no comprar carro y ahorrar para una casa me inspire en las historias de Juan y José:

1 – José es soltero, gana \$12 la hora, tiene un carro Toyota Corolla 93, el carro funciona bien y le puede durar varios años, pero quiere tener carro nuevo y aparentar. Se compra un carro nuevo y sus pagos son de \$500 al mes, incluido seguro. Con la renta, comida y demás gastos ya no le sobra nada de su salario para ahorrar. Por cuatro años se siente ahorcado por el pago del carro. Pasan los cuatro años y termina de pagar el carro. Se casa y como ya se acostumbró a tener carro nuevo y también por lo que va a decir la gente, no puede retroceder, ahora saca otro carro del año y se encuentra en peor situación porque sacó un carro mas caro.

José vive en un apartamento. Sus hijos crecen y siguen sus pasos, se casan compran carros a crédito igual que él y sigue la tradición de generación en generación.

2 – Juan es soltero, gana \$12 la hora, tiene un carro Toyota Tercel 93 que funciona bien. Juan quiere carro nuevo pero se da cuenta que un carro pierde valor, pero una casa aumenta de valor. Decide no comprar el carro y ahorrar ese dinero para comprar una propiedad. Es más va ahorrar \$350 al mes solamente, para no vivir tan apretado. Juan sabe que no es disciplinado y que si cambia su cheque y trata de ahorrar, de repente le da una tentación y se gasta el dinero. Para evitar esto, hace un deposito directo de su cheque de pago a una compañía de fondos mutuales que paga intereses más altos, que una cuenta de ahorros en el banco.

Al cabo de un año tiene \$4500 en su cuenta. Pasa otro año y ahora tiene \$9000 más intereses. Decide comprar una casa unifamiliar (Town house). Sus pagos son de 1100 al mes. Él no puede afrontar vivir en la casa, así que decide rentarla. Todo lo que puede pedir de renta es \$900 al mes. Como ahora él tiene que poner de su bolsillo \$200 al mes, sigue ahorrando pero, solo \$150.

Después de 2 años, su propiedad aumentó \$30,000 de valor, la vende y con ese dinero compra otra casa en una área mejor, ahora sus pagos son de \$1300 pero la puede rentar en \$1500. No solo es dueño de propiedad sino también tiene un ingreso de \$200 al mes y la casa se paga sola. Ahora ya gana más y decide comprarse un carro nuevo. ¿Quién creen que tiene mejor futuro?

* * *

La costumbre de escribir las palabras en inglés en una tarjeta, fue una disciplina que nunca dejé de hacerla hasta el día de hoy, eso hizo que obtuviera un vocabulario extenso y pudiera leer en inglés fácilmente.

Me era difícil decirlo, pero tenía que aceptarlo: Las mejores películas y los mejores libros son en inglés. En esta época de mi vida leí un libro titulado “Think and Grow Rich” (Piensa y enriquece). Todo el que ha leído y ha seguido los consejos de este libro, ha cambiado su vida por completo. Hubiera querido leer este libro 20 años antes, porque no hubiera sufrido en llegar a metas, como lo hice al principio.

Cuando leí este libro, corroboré muchas cosas, que yo había aprendido por medio de caídas y golpes de la vida. Aprendí también que las metas si las escribes en un papel, se ven más concretas en tu mente, se hacen más reales. Y que “*Las metas sin una fecha de cumplimiento, son sólo un sueño*”.

Escribí mis metas en tarjetas y puse una en el espejo de mi baño, a la altura de mi vista para verla cada vez que me mirara (*De esta manera, Elizabeth también leía las tarjetas y las metas ya no eran solo mías, sino de los dos*) También puse una en mi mesa de noche, una en mi carro y otra en mi escritorio, cosa que así las veía y pensaba en ellas todos los días. Porque ya sabía: “*Todo lo que el hombre logra o falla en lograr es el resultado directo de sus pensamientos*” y

También “*El hombre es lo que piensa todo el día*”.

Al leer mis metas todos los días, se me hizo una obsesión y cada día que pasaba me sentía mas cerca de lograrlas. Cuando llegaba a una meta, la tachaba de la lista, inmediatamente me ponía otra y la escribía en la tarjeta. La tarjeta con mis metas era parecida a la siguiente figura.

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1- Hablar correctamente inglés2- Ser el mejor en mi profesión3- Bajar de peso4- Comprar Casa5- Que mi hijo vaya a la Universidad6- Poner mi propio negocio |
|--|

* * *

Javier era un muchacho que limpiaba las oficinas, cuando venía a limpiar mi oficina me hablaba en español y me preguntaba sí lo que yo hacía era difícil. Le dije que nada es difícil si uno desea aprender. Le conté que yo comencé como él, y de que si una persona desea de corazón lograr algo, no hay nada que lo impida. Pero hay que tomar la decisión de hacerlo ahora mismo, no esperar por un momento mejor para empezar porque nunca iba a llegar ese momento.

Él me dijo que no le gustaba limpiar los baños y que por favor le ayudara a cambiar de puesto. Le dije que si quería cambiar de puesto tenía que comenzar por conocer y aprender el nombre de nuestros productos. Le di una lista de todos nuestra materia prima, le traduje los nombres al español, para que los estudiara en sus tiempos libres. Javier realmente quería dejar de limpiar baños y me lo demostró aprendiendo de memoria lo que le proporcioné, para que

estudiara.

Cuando promoví a Enrique de operador de montacargas a Supervisor, se necesitaba otra persona que supiera manejar el montacargas y que pueda leer en inglés el nombre de los productos. Javier ya sabía los nombres, lo único que debía aprender, era a manejar el montacargas que a lo mucho debía tomarle unos tres días. Javier pasó de limpiar baños a operador de montacargas. Hubo una oportunidad y Javier estaba preparado.

* * *

Enrique y Javier siguieron aprendiendo y progresando. Cuando Javier comenzó no sabía contar, pero sí conocía los números. Con esto era suficiente, le enseñé a sumar con calculadora y se le abrió un mundo nuevo hasta ese entonces desconocido.

También al igual que yo cuando estuve en la imprenta, Enrique y Javier se pusieron la meta de aprender Inglés y siguieron el método de las tarjetas y la autosugestión que les dio resultados magníficos. A Javier se le hizo un poco más difícil el aprendizaje del inglés, porque cuando buscaba en el diccionario la traducción de una palabra, a veces no entendía el español, entonces se compró un diccionario en español también. De este modo aprendía los dos idiomas al mismo tiempo. Una cosa que siempre admiré fue, la tenacidad de Javier de aprender, inclusive con las desventajas arriba mencionadas. Yo me ponía a pensar en la gente que viene a este país con más educación y sin embargo no la aprovechan.

En cuanto hubo una oportunidad, le di a Javier el puesto de control de inventario. Aprendió todo sobre inventarios, porque tenía sed de conocimiento. Al comienzo cuando tuvo problemas con el volumen del producto, se le hacía difícil el trabajo. Pero, le comenté que si no podía contar unos dulces, significaba que los dulces le

estaban ganando la partida y de que eso era imposible porque los seres humanos somos los seres más inteligentes del planeta porque así nos creó Dios.

Fue suficiente para que él dominara y triunfara contando el inventario. Juntos diseñamos un sistema para contar en ciclos (cycle counts) y de ahí en adelante nunca más tuvimos problemas con el inventario.

El problema con el inventario es de que al contar el producto la gente no toma en cuenta muchas cosas importantes como por ejemplo: Cuánto producto hay en el piso, cuánto en el cuarto de producción, cuánto acaba de llegar, cuánto no está procesado todavía en contabilidad, etc.

Los problemas en la vida no se pueden ver bien desde el mismo nivel, hay que subirse a un nivel más alto, observar cuidadosamente a los demás participantes y situaciones para poder entender los problemas. No se puede ver sólo una parte y obtener un concepto, para entender se tiene que ver todo el panorama (the big picture)

Igualmente el inventario hay que observarlo con una “Mente de helicóptero”. Para explicar esta expresión, pongo de ejemplo un combate en la guerra de Vietnam. Cuando el soldado está en el campo de batalla, le es difícil ver de dónde le están disparando, pero si el soldado está en un helicóptero tiene un panorama amplio y se da cuenta de donde está el enemigo. Algo similar es el inventario, este es el método que utilice para enseñar a Javier a volverse un experto en el inventario. Este concepto no lo entienden profesionales nacidos en este país, es por eso que el 90 por ciento de las compañías tienen problemas con el inventario.

El leer me hizo aprender cosas maravillosas que comencé a utilizar y practicar en el trabajo. Como por ejemplo leí que Winston Churchill(Primer Ministro Inglés que nunca se rindió contra los alemanes y que fue factor importante en la derrota del nazismo), cuando hablaba a sus tropas o daba órdenes, de frente les atribuía a sus hombres

cosas que ellos nunca habían hecho. Por ejemplo decía de un aviador: Que era el mejor aviador de combate que Inglaterra tenía, y el aviador hacía lo imposible por corresponder la reputación asignada.

Igual en la fabrica, cuando yo hablaba de Javier, decía que era el mejor hombre para el inventario, y él se sacrificaba por aprender y mantener su reputación.

Aprendió tanto y mantuvo el inventario en tan perfecto estado que Alan y Gary no creían que un hombre con tan limitada educación pueda manejar un inventario que profesionales no lo habían podido hacer antes. Yo les respondí que los extranjeros que llegamos a este país no estamos en desventaja como muchos creen. Es al revés, tenemos ventaja porque el sufrimiento agudiza los sentidos.

* * *

El segundo problema que había que resolver en la fábrica, era el de la **compra de materia prima**.

Al comienzo, el problema que tenía el comprador era que no contaba con buenos números en el inventario para hacer sus compras, pero cuando corregimos el inventario se le arreglaron el 80% de sus problemas.

Con el inventario controlado, diseñé un sistema de compra de producto, para ser utilizado por el comprador. El sistema consistía en un reporte que se imprimía cada mañana y que daba información vital acerca de la materia prima que se necesitaba comprar.

Este reporte le daba la siguiente información:

Cantidad de producto en el almacén.

Cantidad de producto en órdenes de compra.

Cantidad mínima de producto que debíamos tener.

La cantidad promedio que utilizábamos en un mes.

El tiempo que demoraba traer el producto.

Con toda esta información el reporte tenía una fórmula que daba la cantidad que se debía ordenar. Así de simple y a Alan y Gary siempre se les hacía todo complicado. Creo que los latinos tenemos mejores ideas para manejar los negocios.

* * *

El último problema por resolver era el del **enviado de mercadería a los clientes**.

Los muchachos que trabajaban en el envío de producto, cometían muchos errores al llenar las órdenes, porque las cajas eran pequeñas y cada orden era de 300 cajas para arriba, entonces siempre se les escapaba producto que no era el que el cliente había ordenado. Una noche Enrique, Javier y Yo nos sentamos a pensar y tratar de inventar un sistema para evitar los errores. Nos prestamos libros de la biblioteca acerca de otras fábricas para darnos una idea.

Casi todos los clientes ordenaban un mínimo de 5 cajas del mismo producto, entonces creamos una caja maestra que contenía 6 cajas regulares. De ahí en adelante los chicos de envío cuando llenarían una orden iban a contar una caja en lugar de seis. No solo ayudó a minimizar los errores, sino que obligamos a los clientes a comprar un mínimo de 6 cajas por producto. Las ventas se dispararon para arriba como cohetes.

“Cuando más de un cerebro trabaja con el mismo objetivo, los resultados son extraordinarios”.

* * *

Hasta este punto ya habíamos corregido todos los defectos de la fábrica, y ahora nos íbamos a dedicar a mejorar el sistema de trabajo. Yo les enseñaba a Enrique y Javier a trabajar eficientemente, a ser íntegros y a pensar en

soluciones todo el tiempo. Les enseñé de una manera simple lo que a mí me tomo años aprenderlo. Personalmente para mí no hay mejor dicha que revelar a nuestros jóvenes todo lo que he aprendido, lo bueno y lo malo, contarles mis errores, mis fracasos, debilidades, en fin todo lo que les pueda enseñar a no perder el tiempo.

Ellos a su vez enseñaban a otros chicos honestos y trabajadores todo lo que ellos iban aprendiendo. Enrique, Javier y otros chicos latinos entendieron la ley: “Mientras más enseñas, más aprendes”. Dentro de poco tiempo, teníamos un grupo elite trabajando en la fábrica.

Enrique y Javier comenzaron a aprender las aplicaciones de las computadoras que teníamos en la fábrica. Cuando una persona quiere aprender, no necesita ni siquiera profesor. Estos muchachos me pidieron permiso para utilizar los computadores y se quedaban después de sus turnos a aprender Microsoft Word y Excel, por su propia cuenta. A veces yo no tenía tiempo para enseñarles y ellos solos encontraban respuestas a sus dudas. Al ver sus progresos me quedé gratamente sorprendido y les dediqué un par de Sábados en la mañana para ahorrarles tiempo, dándoles pautas que yo aprendí a través de los años. Al cabo de un tiempo comenzaron a hacer sus reportes diarios en Microsoft Excel.

Cuando Javier y Enrique aprendieron estas aplicaciones, no podían entender como es que las secretarias americanas se equivocan al escribir una carta, cuando la aplicación en este caso Microsoft Word, te indica cuando una palabra esta mal escrita y te da una lista de las palabras parecidas a la que estas utilizando. El programa también tiene un diccionario. Si no te gusta la palabra que estas utilizando, te proporciona sinónimos. Yo les comenté que con estas herramientas, el escribir una carta perfecta en inglés es simple, sin embargo mucha gente nacida en este país, siendo inglés su primer idioma tiene problemas para hacerlo.

Con el Internet, los programas de contabilidad modernos y las aplicaciones de Microsoft Windows, todo es sencillo, realmente lo único que una persona requiere son las ganas de trabajar. Antes todo era más difícil y las computadoras al no tener la capacidad que tienen ahora, hacían el trabajo más difícil.

Si hago una analogía entre las computadoras que utilicé hace 15 años con las que utilizó ahora. La diferencia sería entre cortar un árbol con una hacha o cortarlo con una sierra eléctrica. Cada día que pasa, la tecnología avanza, los programas cambian y mejoran. Si nos capacitamos y ponemos al día con ellos, nosotros los latinos debemos ser los que tienen ventaja sobre los demás. La clave está en prepararse para hacer el trabajo.

“Si tengo 8 horas para cortar un árbol, utilizaría 6 en afilar mi hacha” – Abraham Lincoln

* * *

La fábrica comenzó a funcionar, sin problemas ni complicaciones y las ganancias aumentaron. Los únicos errores los cometían los dueños pero nosotros los corregíamos.

Alan y Gary eran explotadores y querían que la gente trabaje sin aumentos. Cuando yo llegué a la fábrica, Gary solo permitía que los obreros vayan al baño durante sus descansos, según él para aumentar la producción.

Gary era un explotador que parecía que se había escapado de una película de la época de los esclavos. Yo paré este trato inhumano y él solamente estuvo de acuerdo porque le demostré que para subir la producción no se necesitaban hacer esas cosas.

Alenté a la gente a aprender y trabajar mejor, pero siempre luché para que todos ganaran más, especialmente Enrique y Javier. Yo por mi parte llegué a la meta que me

propuse. Alan y Gary me pagaron lo que les pedí, pero sólo lo hicieron porque necesitaban que yo siguiera implementando el sistema que hasta esa fecha había dado magníficos resultados.

* * *

Así como Enrique y Javier hubo muchos otros muchachos latinos, buenos honrados, inteligentes y trabajadores que aprendieron a ser persistentes y a que todo se puede lograr. Como ejemplo pongo a un buen hombre que creía que el no podía aprender inglés:

Un día viernes vino a verme y me preguntó:

- Jefe usted dice que todos podemos aprender, pero yo soy la excepción. Ya soy viejo, he tratado, pero no me entra.

-Le alcancé una tarjeta, donde anoté las siguientes palabras: think(piensa), power(poder), need(necesidad), rich(rico), poor(pobre) y le dije: Cada vez que vayas al baño las estudias, el lunes cuando nos veamos de nuevo, conversamos.

-Llegó el lunes y cuando nos encontramos me dijo: Jefe sí se puede aprender, porque ya aprendí las 5 palabras.

- Yo le respondí: así como pudiste aprender 5 palabras, también puedes aprender 20, 100 ó 1000. Para el cerebro no hay límites.

Después de un tiempo este hombre enseñaba a los recién llegados a este país y se sentía orgulloso cuando la gente le preguntaba por el significado de las palabras.

* * *

Para hacer que los empleados trabajen como un solo equipo, tienen que tener un líder, no un jefe.

Al jefe le obedecen porque es el jefe y los empleados le tienen miedo. El líder estimula las emociones

de sus empleados, enseñándoles a sentirse orgullosos del resultado de su trabajo.

El líder tiene una excitante y clara visión del futuro y les muestra esta visión a sus empleados. El líder explica a sus empleados de que si aprenden y se convierten en trabajadores excelentes, no lo están haciendo por la compañía, sino por ellos mismos. Al mismo tiempo de hacer crecer a la compañía, se están preparando para subir a las posiciones que se van a crear con el crecimiento. Al estar preparados, otras compañías van a querer contratarlos por lo excelentes que son. La suerte no existe. Lo que la gente llama suerte, es la oportunidad que llega cuando se está preparado.

Una de las cosas que me ayudó a que mis empleados me respondieran positivamente, fue utilizar el secreto de la felicidad de mi matrimonio, cuando trataba con ellos.

Una de las razones porque Elizabeth y yo, tenemos un matrimonio feliz es que apreciamos lo que hace el uno por el otro. Por ejemplo yo le doy gracias por lo buena madre y esposa que es, por conservarse bonita, por sacrificarse por su familia, por cocinar tan rico y le hago saber todos los días que aprecio su ayuda para sacar adelante a nuestra familia. Esto parece simple pero trabaja de maravilla. Ella al saberse apreciada, inclusive quiere dar más de ella.

La comunicación es fundamental para el triunfo de un matrimonio. Si tenemos un problema lo discutimos y solucionamos de inmediato. Nunca dejamos pasar un día sin solucionar algo que nos moleste, porque eso crea rencores.

Igual hice con mis empleados, les felicitaba por todo lo bueno que hacían y les hacía sentir bien. Cuando alguien cometía un error, yo no me enfocaba en el error, sino en la solución y les enseñaba a tomar medidas para que no volviera a pasar. Ellos respondían positivamente y

siempre trataban de hacer bien las cosas. La verdad es que todos necesitamos un halago, porque el sentirse importante es una de las necesidades del ser humano.

* * *

En esta fábrica gocé del calor de la gente y siempre fui amable y justo con todos. Aunque tenía un afecto especial por la gente hispana humilde que empezó como yo desde abajo, nunca hice diferencias con mis empleados blancos o afro-Americanos. A ellos también les enseñé a trabajar y les demostré que los jefes latinos tenemos calidad humana. Siempre ayudé a todo el que pude, por ejemplo si una señora no podía venir a trabajar por sus hijos o porque su marido estaba enfermo, yo les pagaba el día. El resultado fue de que en todo el tiempo que trabajé en la fábrica, no tuve un solo caso de compensación al trabajador, nadie enjuició a la compañía y todo el mundo trabajaba a gusto.

Mi meta era llevar a esta compañía a la cima y lo estábamos logrando. Enrique y Javier se vieron como parte importante de la visión. Ellos también hicieron lo mismo con el resto de los empleados. Hablé con Alan y Gary y les pedí aumento para todos. Por primera vez en la historia de la fábrica todos consiguieron aumento. Siempre habían ganado sólo el pago mínimo exigido por ley. Antes los aumentos eran solamente para los empleados de la oficina principal.

Alan y Gary eran un par de ambiciosos que cuando veían ganancias, querían gastarse el dinero en vez de invertirlo en la fábrica, así que yo para protegerlos contra ellos mismos, lo que hice fue pagar en efectivo por toda la maquinaria que comprábamos, de esta manera, ellos no podían disponer del dinero de las ganancias. En 2 años triplicé la cantidad de maquinaria que tenían antes, que yo comenzara a trabajar para ellos.

La fábrica duplicó sus ventas, ya que al no haber errores, aumentaron las ganancias y podíamos pagar por publicidad y contratar más vendedores. La producción subió al triple, porque con la maquinaria nueva, Enrique se convirtió en un genio para la producción.

* * *

Alan y Gary eran abusivos con los hispanos y nos creían inferiores a ellos, tal vez porque no se podían comunicar con muchos de los empleados. Casi todos los días tenía enfrentamientos con ellos defendiendo a los empleados. El defecto o la virtud que yo siempre tuve fue el de nunca quedarme callado y decir lo que siento sin miedo. Así que les dije a Alan y Gary de que gracias a los latinos su fábrica estaba en la posición en la que estaba y si no lo creían les sacaba los archivos de un día antes que yo llegara.

Con hechos, les demostraba lo que podíamos hacer nosotros los latinos cuando nos proponemos algo. Somos los mejores para el trabajo que nos pongan al frente. Hasta este punto los muchachos y yo habíamos cambiado la historia de la fábrica y todavía había mucho que hacer.

Yo me enfrentaba a Gary y Alan sin miedo a que me despidan, porque me sentía seguro de mi conocimiento. Además que la gente trabajaba para mí y no para ellos. Cuando me hice cargo de la fábrica, estudié toda su historia y tenían miedo de que yo les pueda causar problemas. No obstante nunca me aproveché de este conocimiento y si los enfrentaba era solo por defender a la gente de las injusticias que cometían.

“La más importante virtud es el valor, porque del valor dependen todas las otras” - Winston Churchill

Cuando era niño, mi padre me contó la historia de Alejandro Magno, el rey que pudo conquistar casi a todo el

mundo, antes del nacimiento de Cristo. Alejandro Magno era el rey de Macedonia, un país que está cerca de Grecia. Él pudo conquistar todos los países porque la gente lo seguía sin objeciones. La razón por la que la gente lo seguía era porque cuando había que pelear, Alejandro Magno no mandaba a sus generales a comenzar la batalla. Él mismo sacaba la espada e iba al frente de su ejército y era el primero en pelear. Eso hacía que sus guerreros vencieran a cualquier ejército.

Cuando Alan, Gary o cualquiera quería molestar el bienestar de mis empleados, yo salía al frente a luchar por ellos. Lo que recibía a cambio era el respaldo total de los empleados, que utilizaba para hacer que la fábrica creciera. En esta compañía como en muchos negocios de Estados Unidos, había que luchar contra los dueños, para ayudarles a ellos mismos.

* * *

La compañía estaba teniendo las mejores ganancias de su historia y llegó el día de dar otro aumento a los obreros, pero como Gary era una persona sin ética ni sentimientos, me propuso darme un aumento para mí solo. Me dijo que como la gente confiaba en mí, si les decía que la compañía no estaba haciendo dinero, me iban a creer. De esa manera no les dábamos aumento ese año y yo podía llevarme un jugoso incremento en mi salario.

Por supuesto que no acepté. Yo tengo principios y no me presto a esos juegos. Les expliqué a Alan y Gary de que no necesitaban hacer esa clase de juegos, de que si explotaban a la gente iba a ser peor para ellos.

Les recordé que sus empleados anteriores les habían estado robando, precisamente por que no les pagaban bien y abusaban de ellos. Les dije que: “Hay que dar para recibir”. Les exigí que hagan lo justo, que era

recompensar a los empleados por trabajar arduamente durante un año. Lo hicieron, pero Gary se puso a decir maldiciones.

Un latino les estaba enseñando a este par de desalmados, no sólo a dirigir su fábrica y progresar, sino también a ser decentes. Y todavía se creían mejor que nosotros.

Pero a Gary nada lo iba a hacer cambiar y no le gustó que yo me negara a seguir sus juegos. Mientras yo seguía poniéndole mi alma y corazón a la compañía, él estaba planeando un futuro para la empresa, pero sin mi presencia.

* * *

Gary era déspota con los empleados. Cuando hablaba mal de los hispanos o afro-americanos, yo le enfrentaba y le demostraba que yo era superior a él. Un día estaba furioso porque había dado una orden a una empleada y no había seguido sus instrucciones.

Entró a la oficina principal diciendo:

- “El coeficiente de inteligencia de toda esta oficina no llega ni a 10, todos los empleados se le quedaron viendo callados.
- Yo le respondí: “Tienes razón Gary, incluyéndote a ti y excluyéndome a mí”.

Se puso rojo de cólera y no dijo ni una palabra. Después de ese día me comenzó a odiar aun más pero como siempre en silencio.

Gary se pasaba de malo y no tenía escrúpulos. Odiaba a muerte a una empleada afro-americana, porque ella no se dejaba gritar y defendía sus derechos. Un día, esta joven tuvo un accidente de carro grave y fue internada en un hospital. Nos comunicó que no iba a poder regresar al trabajo por un mes. Gary me pidió que la llamara para decirle que ya no volviera porque íbamos a cerrar su

posición. Le dije que yo no me prestaba a esas monstruosidades y le pregunté si creía en Dios. Por primera vez sentí que le hice avergonzar

El conocimiento vence la discriminación

En otra ocasión tuve un enfrentamiento con Gary por la siguiente razón:

Nos llegó un pedido grande y necesitábamos más producción, por este motivo les pedimos a algunas obreras que se quedaran a trabajar tiempo extra. Veinte señoras latinas se quedaron 4 horas, después de su turno normal. Cuando terminaron de trabajar y se disponían a irse a sus casas, las puertas traseras, por donde entraban y salían los obreros ya estaban cerradas y con alarma. Entonces estas señoras fueron a la oficina principal, para que las dejáramos salir por ahí. Pero Gary lo impidió, con el pretexto de que al pasar tanta gente por la oficina, iban a manchar su alfombra.

Quería que busquen al portero para que les abriera la puerta trasera, pero el portero ya había salido de trabajar. Estas señoras cansadas y con hambre, tendrían que quedarse a esperar por alguien que las deje salir.

Yo había salido y estaba regresando a mi oficina. Cuando me enteré del problema, inmediatamente les abrí la puerta que daba a la oficina principal y les pedí que por favor pasaran por ahí, dándoles las gracias por haberse quedado a trabajar tiempo extra.

Gary se enojó y me reclamó:

- *“Prohibí que esa gente pase por la oficina, estas yendo en contra de mis órdenes.”*
- *Yo le respondí: “No seas abusivo, ¿Estas señoras nos hacen el favor de trabajar 12 horas, y tu no las dejas salir? “Lo que estas haciendo, es discriminarlas y al discriminar a mi gente, me estas discriminando a mí y eso es imposible. A mi*

no me discrimina nadie. Yo sería el que te pudiera discriminar porque sé más que tú.”

Gary como siempre cuando renegaba, se puso rojo de cólera y no me contestó. Estoy seguro que por dentro me estaba insultando, pero yo también por dentro estaba pensando: **“Cómo me va a discriminar un burro”**.

Lincoln, el mejor presidente de Estados Unidos dijo en su famoso discurso de Gettysburg, algo que cambió la historia de este país. Una parte del discurso dice:

“Esta nación fue creada con la proposición de que todos los hombres son iguales.”

Según esto, nadie puede discriminar a otro ser humano. Los pensamientos de los padres de esta patria como Lincoln, contribuyeron a la grandeza de este país y yo no iba a dejar que un bribón, trate de ir en contra de nuestros fundamentos y salirse con la suya. Y si no le gustan los latinos, mala suerte, no hemos venido a complacer a nadie, nosotros hemos venido a triunfar.

“Hogar, es donde está tu corazón”. Este dicho me ayudó a darme cuenta de la realidad. Este es el país de mis hijos. Llevarlos de regreso a mi país, sería privarles de un futuro excelente, ya que este es, el mejor país del mundo. Entonces ya que nunca vamos a dejar a nuestros hijos, que son nuestro corazón y felicidad, hagamos de Estados Unidos el mejor hogar del mundo.

Pero en todo sitio hay buenos y malos y cuando me encuentro con gente como Gary. Pienso: “Respeto a la gente, pero también quiero que me respeten”. Esto es Estados Unidos y aquí vivimos en democracia y si a alguien como Gary no le gusta este sistema **¡Qué se vaya a vivir a otro planeta!**.

Un hombre como Gary nunca cambia. Convenció a Alan para hacer cambios en la compañía.

El haber cambiado la historia de la compañía, ser un empleado fiel, liderado a los trabajadores a completar objetivos, hacer crecer a la compañía, comprar maquinaria, instalar un eficiente programa de contabilidad, haber descubierto y entrenado a trabajadores excelentes como Enrique y Javier, y haber creado una red que sostenía la infraestructura de la compañía; no fue suficiente para ellos.

Me llamaron a la oficina de Gary y me comunicaron que habían decidido contratar a un consultante, que se iba a ser cargo de la fábrica y llevarla al siguiente nivel de crecimiento y de que yo cooperara en todo.

En vez de compensar a la gente que se sacrificó por la compañía, iban a utilizar ese dinero para contratar a un consultante.

Les expliqué a Alan y Gary que estaban locos, de que ellos no sabían lo que estaba pasando en la compañía y de que no se hagan los tontos. Como después de tantos años sin poder triunfar, llegué yo y todo sale a pedir de boca. No fue su inteligencia, fue la mía, la que logro todos los éxitos.

No era justo para toda la gente que se sacrificó trabajando todos estos años con la esperanza de un futuro mejor. ¿Por qué mejor no utilizábamos ese dinero para pagarles más a nuestros empleados que hicieron posible el éxito de la fabrica?

La razón por la que los empleados, dieron todo su esfuerzo por el bienestar de la compañía, fue porque yo entendía la ley de la causa y efecto “De dar para recibir”. Todo este tiempo luché contra los dueños para que los empleados tuvieran un mejor trato y ganaran más. Contrario a ellos, yo les trate con respeto, les hice sentir importantes y ellos respondieron positivamente a ese trato. Les dibujé las metas y los guié hacia ellas.

Estados Unidos es el mejor país del mundo, gracias a los extranjeros que venimos con ideas y ganas de triunfar. Lo dice toda su historia. Pero estos dos individuos creían que el éxito de su compañía era por sus lindas caras.

Yo era el líder de la fábrica y cuando se les comunicó a todos los empleados del cambio que iba a ocurrir, se sintieron decepcionados y muchos tuvieron miedo al cambio. Me enteré de que el consultante iba a ganar mucho más que yo, y de que le habían ofrecido la opción de tener acciones de la compañía.

A nosotros que habíamos cambiado la historia de la compañía, nunca nos ofrecieron nada.

A nosotros los latinos no nos engaña nadie. Les dije que lo que estaban haciendo, era para que yo me sintiera humillado y me vaya por mi propia cuenta, porque no podían aguantar que un latino les diga sus verdades, y les impidiera que abusen de la gente.

Me dijeron que no querían que me vaya y que me necesitaban, porque yo era el único que sabía la operación completa de la fábrica.

Pero yo pienso como Emiliano Zapata *“Prefiero morir de pie, que vivir de rodillas”*, y les dije que me iba en un par de meses, que era el tiempo que necesitaba para encontrar un buen trabajo. Les dije que me iba porque ya no podía soportar su manera de ser y porque eran unos *“Sons of bitches”*.

CAPITULO VI

El Desafío

El flamante consultante llegó de Texas precedido de mucha fama, su nombre era Chris. Cuando nos lo presentaron, nos dio un discurso y comenzó a entrevistarnos uno por uno para saber como funcionaba la compañía. Los Latinos somos educados, pero no le rendimos pleitesía a nadie y eso era lo que los dueños, querían que hagamos con Chris.

Alan y Gary me llamaron y tuvimos el siguiente dialogo:

- Tony, Por la experiencia y conocimiento que tiene Chris, todos le deben respeto, dijo Gary.
- Le respondí “¿Estas loco?”. Para que yo respete a alguien, esa persona se tiene que ganar mi respeto.

* * *

Enrique, Javier y los demás muchachos, me dijeron que si yo decidía, ellos dejaban de trabajar, pero les dije que lo primero es la familia y que todos necesitamos de nuestros salarios.

Les dije que la persona que los dueños habían contratado, era según ellos un consultante que tenía la experiencia y conocimiento para llevar a la compañía a un mejor nivel. Les aconsejé que si esto cierto, teníamos que aprender de esta persona y apoyarlo si era bueno. Porque como ya les había dicho antes “ Lo más valioso en un trabajo es lo que uno aprende”.

Personalmente, me daba curiosidad por saber que tanto sabía este consultante.

Napoleón Hill dice en su libro “Think and Grow Rich” (Piensa y Enriquece), algo que es cierto: “*Cada adversidad, cada pena o disgusto; trae consigo mismo, la semilla de un igual o más grande beneficio*”. Solamente tenía que esperar y ver cual era el mío.

* * *

Le dieron a Chris todo el poder para que hiciera los cambios que quisiera. Me pidieron que le enseñara el inventario y se lo asignaron a él para que lo administre. Se lo entregué en balance y trabajando perfectamente. Chris trajo a un ayudante para que le asista con el inventario.

Pasaron los días y el consultante resultó ser un inepto, no podía entender como eran las cosas, tenía título universitario, pero todo lo sabía por teoría.

Cada vez que implementaba unas de sus ideas, las cosas empeoraban. Además como no sabía español, no se podía comunicar con algunos muchachos de la fábrica. Yo le explicaba el funcionamiento de la compañía, pero el pobre no entendía el concepto. Esto me sirvió para demostrarles a los muchachos latinos lo mucho que valían, porque entendían el funcionamiento de la fábrica mejor que el consultante.

Otra de las asignaciones de Chris, era preparar reportes de los cambios que estaban ocurriendo en la fábrica, pero para hacer estos reportes necesitaba que yo le dé los estados financieros.

En otras palabras una vez que yo terminaba de cerrar los libros de la compañía y presentaba mis estados financieros a los dueños, Chris recibía una copia y mis números los entraba a su computador portátil, donde tenía un programa con fórmulas y automáticamente sacaba sus reportes”.

En realidad no les daba nada nuevo. Era mi información en un formato diferente.

El inventario se salió de su cauce y se convirtió en una pesadilla. Volvimos al comienzo, donde no sabían lo que tenían y les faltaba materia prima para producir. Otras veces teníamos más producto del que necesitábamos y se estaba echando a perder. El comprador al tener el inventario fuera de balance, no sabía que comprar. El inventario que es lo más importante de un negocio, estaba en un caos terrible. Gracias a esto estaban en peligro de perder clientes.

Alan y Gary me llamaron a un mitin. Me dijeron que el inventario estaba en crisis y que yo trabajara con Chris para controlarlo. Queridos lectores: ¡Miren que desvergüenza!

Me negué rotundamente, les dije que la verdad de los hechos era que ninguno de ellos estaba capacitado para trabajar con el inventario y que si yo me hacía cargo de nuevo, yo iba a ser el que diera las órdenes. Todo se haría a mi manera y yo era el que escogía a mi ayudante. Chris no me servía ni de ayudante porque no sabía de inventarios. El único apto para ser mi ayudante era Javier. De paso aproveché para pedir un aumento para Javier y para mí. No tuvieron otro remedio mas que aceptarme, por el bien de la compañía.

“El conocimiento es el Rey” (Knowledge is King)

Tanto que odiaban a los latinos, y un latino les estaba demostrando que sabía más que ellos.

Traté de entender el motivo que hizo a Gary contratar a un consultante, cuando todo en la fábrica marchaba perfectamente. Llegué a la conclusión que no solo, no me agradecieron todo lo que hice por ellos, sino que también quisieron aprovecharse de mí. Querían que yo hiciera el trabajo pesado mientras otro que no sea latino, se llevara la fama.

También Chris se estaba aprovechando de mí, él sabía de negocios sólo en teoría, tenía algo de conocimiento, pero la vida real es diferente. La experiencia sólo se adquiere con práctica y estudio. De repente en otro lado le hubiera ido mejor, pero en esta fábrica se encontró con latinos muy preparados.

Los reportes que Chris presentaba, eran el fruto de mi trabajo. Lo que él les daba a los dueños eran mis números. Yo tenía que trabajar fuerte para corregir errores, reconciliar las transacciones de todos los departamentos y preparar los estados financieros.

Puse punto final a su trabajo, porque la siguiente vez que presente mis estados financieros, también preparé los reportes de Chris y un par de reportes extra.

Sin estos reportes Chris no tuvo nada que hacer, pero como los dueños le habían hecho un contrato de 2 años, le tuvimos que poner de comprador de materia prima, bajo mi supervisión y ni en ese puesto hacía buen trabajo. Javier que trabajaba con el inventario le decía lo que tenía que comprar. Pero como nos gustaba ayudar a la gente, le empezamos a enseñar a trabajar. De nuevo los latinos estábamos al mando de la situación.

Lo que hubiera sido una piedra en el camino para cualquiera, nosotros la utilizamos para saltar de ella.

* * *

Alan, y Gary decidieron introducir una línea nueva de producto, que iba a contar con 100 diferentes productos acabados.

Alan se hizo cargo del proyecto, pero como era un cascarrabias y no tenía paciencia, se frustró y renunció a hacerlo. Me pidieron que no me vaya y me hiciera cargo del proyecto, y que todo iba a estar como antes.

Acepté con la condición de que hicieran los pagos de un carro en vez de darme aumento, también acepté porque me gustan los desafíos y porque iba a aprender muchas cosas nuevas. Además que toda mi gente estaba feliz, sabían que conmigo iban a venir muchas cosas buenas para todos, porque yo no quería progresar solo, quería que todos progresaran.

* * *

Habían pasado casi dos años desde que comenzáramos a ahorrar para el enganche de la casa y era tiempo de comprarla. Elizabeth comenzó la tarea de buscar la casa que pudiéramos afrontar. Buscó incansablemente por dos meses, vio cerca de 100 casas. Cuando salía de trabajar dedicaba 3 horas al día a buscar casas y todo el día los fines de semana lo hacíamos juntos. Elizabeth buscó y siguió buscando infatigablemente, hasta que encontró la casa de sus sueños. Fuimos a ver la casa junto con nuestros hijos y nos enamoramos de ella. La casa era grande con jardín al frente y con un patio trasero inmenso, con árboles frutales y lo más importante: Una pequeña cancha de basketball. La dueña nos dijo que ya tenía una oferta, pero le recordábamos a su familia y nos iba a vender la casa a nosotros. Compramos la casa y cuando nos movimos, recién pudimos adoptar al miembro de la familia que nos faltaba: un perrito golden retriever al que llamamos "Rocky".

Una vez más quedé convencido de cuán grande es el poder del deseo en el ser humano. Una vez que se siembra la idea en la cabeza, si realmente se desea algo, se obtiene. Muchas de las casas que Elizabeth encontró y que estuvimos a punto de comprar eran mas chicas, mas caras y en vecindarios no tan buenos como el nuestro, pero ella siguió buscando

incesantemente, hasta literalmente encontrar la casa de sus sueños.

La felicidad de mi familia no estuvo completa hasta no poseer su propia casa. Cuando veo a mis hijos practicar deportes, a mi mujer plantar y cultivar sus flores y yo puedo tomar un jugo de naranja de nuestros propios árboles o comer un chile de nuestro huerto, mi corazón se llena de felicidad. No hay ningún bien que aumente de valor como una casa, es mucho más que un ahorro. En dos años nuestra casa iba a aumentar de valor \$90,000 (Me pregunto ¿cuántos años nos hubiera tomado ahorrar esa cantidad?) Valió la pena el sacrificio que hice de no comprar auto nuevo por dos años. Otra cosa que sube de valor es la estima personal y las ganas de luchar se multiplican.

“La única manera de que un hogar avance hacia un futuro prometedor es, si el marido y la mujer son compañeros de equipo”.

“Si marido y mujer están de acuerdo en un propósito común, nada es imposible”.

* * *

Continué con mi proyecto de la línea nueva de producto y me tomó 3 meses terminarlo. Viaje a la hermosa ciudad de Guadalajara, donde se llevaba a cabo una feria de dulces, para enterarme de la clase de dulces nuevos que México estaba produciendo.

Alan y Gary, sabían que esta línea les iba a traer buenos ingresos y por ese motivo se envolvían en el proyecto, pero no se ponían de acuerdo y discutían todo el tiempo. En vez de ayudarme eran un impedimento y una molestia. Aproveché que se fueron de vacaciones por un mes para terminar el proyecto. Cuando volvieron la línea estaba acabada, lista para ser producida y vendida.

La línea nueva se comenzó a vender como pan caliente. La fábrica llegó a la cúspide de su historia. Ahora todo estaba bajo control. El Departamento de Contabilidad

funcionaba como un reloj suizo, Producción estaba al máximo, las compras, ventas, envío de producto, todo funcionaba de maravilla.

La comunicación que teníamos con Enrique, Javier y los demás muchachos era eficiente. Nosotros éramos proactivos. Tomábamos medidas antes de que ocurrieran los problemas. Los números en la computadora eran exactos. Sabíamos cuanto teníamos de Materia prima, cuanto de producto acabado, cuanto en orden y fecha de llegada. De esa manera nosotros manejábamos toda las situaciones.

Pero para llegar a esta etapa fue necesario darles merito y valor a los muchachos. Como por ejemplo: cuando me venían a comunicar o a preguntar algo y yo estaba en una reunión con los dueños, Vicepresidente del Banco, CPA o el abogado de la compañía. Les otorgué el derecho de interrumpir cualquier reunión para darme la información que estaba esperando o para pedir lo que necesitaran. Al comienzo ellos no lo querían hacer por humildes y educados, pero les expliqué que ellos eran más importantes que los dueños o cualquiera de los otros. Y era la verdad a veces los chicos necesitaban información o un consejo antes de tomar una decisión y esa decisión iba a afectar a la compañía. Como hablábamos español, nos comunicábamos y solucionábamos problemas sin que nadie se enterara.

* * *

Lo único que necesitábamos ahora era un programa de computación mejor, nuestra base de datos había crecido bastante en los 3 años y medio que estuve en la fábrica y el programa que teníamos, comenzaba a darnos errores. Compré e instalé MAS 90, un programa de contabilidad muy eficiente para una compañía de mediano tamaño. Con ayuda de trabajadores temporarios pusimos todos nuestros

datos en el sistema nuevo y me convertí en un experto en el programa. Entrené a todos los departamentos a usarlo y se convirtió en un bien de la compañía. Muchas veces tuve que trabajar Sábados y Domingos para acabar el proyecto.

A pesar que Alan y Gary eran un par de desalmados, la fábrica era algo querido para mí, porque yo había hecho que fuera exitosa. Aparte que al trabajar con cosas nuevas y aprender, seguía creciendo profesionalmente. Al entrenar a todos los departamentos, me llenaba de orgullo la voluntad y deseos de aprender de los muchachos latinos, en especial un muchacho llamado Martín que una vez que aprendió bien el sistema, me ayudó a entrenar a los demás.

* * *

El tiempo pasaba y mis hijos crecían. Todas las filosofías y fundamentos de la vida, que yo aprendía leyendo y trabajando, se los enseñaba a mis hijos con ejemplos. La relación que tengo con mis hijos es de amigos. Mi esposa y mis hijos nos tenemos confianza y tenemos comunicación. Todos los días hablamos de nuestros problemas. Después de cenar dedicamos por lo menos media hora a hablar de temas como: Integridad, honestidad, responsabilidad, respeto a las leyes y a las personas mayores. A los hijos no basta con enseñarles una sola vez. Los jóvenes requieren que uno les repita más de una vez, para que entiendan los conceptos. Algo que me dio magníficos resultados con mis hijos fue el enseñarles a pensar positivamente, a trazarse metas y lo más importante a tener carácter y valor para todo. Les enseñé a respetar y hacerse respetar.

Mi hijo mayor estaba por terminar la secundaria y ya era tiempo en pensar en una universidad. Le propuse que la meta era UCLA (Universidad de California, Los Angeles) que es la universidad más popular de Estados Unidos. Él me contestó que era difícil ya que cada año, de toda su escuela sólo unos cuantos estudiantes eran aceptados a UCLA. Le respondí: “La meta es UCLA y si no llegas ahí, vas a llegar muy cerca” “Tu apunta a la luna y si no le atinas, al menos vas a estar cerca de las estrellas”.

De ahí en adelante, mi hijo pensó en UCLA todos los días. Al conversar diariamente con él, me aseguraba que su meta siga en pie.

* * *

La fábrica ocupaba un edificio de 35 mil pies cuadrados y la renta que pagábamos era \$13,000.00. Como estábamos creciendo rápidamente, ya no cabíamos en el edificio. Quiso el destino que un edificio vecino se desocupara y pusiera a la venta. Tenía 60 mil pies cuadrados y Pedían 3 millones y medio por él. Pedían \$500,000 de enganche para venderlo. Yo había iniciado una cuenta de ahorros en la fábrica y ahora contábamos con \$200,000. Decidimos comprar el edificio. Alan y Gary siempre tuvieron miedo a fracasar y tuvieron recelo, pero ya no cabíamos en el edificio en el que estábamos, porque el negocio estaba floreciendo y no teníamos donde poner el producto. Se animaron y después de ajetreos con el banco y prestándonos el resto de una línea de crédito que teníamos, dimos el enganche y compramos el edificio.

Para que el banco nos apruebe el préstamo, tuve que planear 3 meses en disminuir el inventario, coleccionar más rápido el dinero que nos debían y atrasarnos en pagar a los proveedores para que el banco viera que nuestra operación contaba con liquidez para afrontar nuestras transacciones. Mi departamento de contabilidad que para ese entonces ya era 80% latino, trabajó con ahínco para lograr el objetivo. Sólo así conseguimos el préstamo.

La compra del edificio fue un triunfo grande, tanto personal como profesional. Nos instalamos en el inmobiliario nuevo. Yo tomé unas merecidas vacaciones y me fui con mi familia a mi país. Después de disfrutar y pasar el tiempo con mi mamá y hermanos volví a los Estados Unidos con más fuerzas para trabajar.

Antes de partir de vacaciones, Gary me pidió que despidiera a Cindy, la recepcionista Americana que había trabajado por más de 6 años para ellos, según él se había vuelto lenta y cometía errores en los proyectos que él le asignaba. La señora era un poco lenta, pero la verdad era que Gary no la quería, porque ella no toleraba sus abusos, ni sus bromas pesadas. Le dije que estaba loco, que yo sólo despedía a la gente que se lo merecía y que íbamos a hablar cuando yo volviera de vacaciones.

* * *

Cuando volví, me di cuenta que a Alan y Gary se les habían subido los humos y se volvieron más abusivos. Parece que al ser dueños del edificio, se creían autosuficientes. Todos los días discutíamos por los abusos que cometían. En mi ausencia Gary había despedido a Cindy. Le pregunté el motivo y me contestó que la despidió porque un cliente se quejó y casi lo perdió por culpa de ella.

A los dos días que regresé, Cindy llamó y me contó llorando todo lo que había pasado. Resulta que la madre de Cindy tenía cáncer y se estaba muriendo, ella fue llamada y tuvo que viajar a Chicago donde vivía su mamá. La madre falleció y Cindy estaba llorando al lado del lecho de muerte de su madre, en ese momento sonó el teléfono.

Cuando Cindy levantó el auricular, en el otro lado de la línea estaba Gary que le comunicaba que estaba despedida. Gary sabía que la mamá de Cindy estaba agonizando y esperó el peor momento para darle la noticia.

Esta era la última maldad de la cual yo iba a ser testigo. Fui a hablar con él y no lo encontré, porque era un día festivo y su religión no le permitía trabajar.

“Todavía era religioso el muy desgraciado.”

Al día siguiente hablé con él y le dije que me daba asco lo que había hecho. Se puso rojo de cólera y me dijo que no quería hablar conmigo.

La manera de ser de Gary me hizo recordar un pasaje de la vida del hombre que más admiro: Abraham Lincoln, durante la guerra civil de Estados Unidos, que fue la más sangrienta de su historia:

El presidente de Estados Unidos en ese entonces, Abraham Lincoln abolió la esclavitud. Él decía: “Si no puedo ser esclavo, tampoco puedo ser amo” El país se dividió porque los del sur estaban a favor de la esclavitud y les iba a ser imposible subsistir sin el trabajo de sus esclavos. Se desató la guerra entre el norte y el sur. Un día se reunieron ambos bandos a tratar de ponerse de acuerdo.

Los del sur le preguntaron a Abraham Lincoln:

- *“¿Usted cree que Dios está de vuestro lado?”*
- *Lincoln respondió: “No me concierne saber si Dios está de nuestro lado. Lo que me concierne saber es, si es que nosotros estamos del lado de Dios, porque Dios siempre esta correcto”.*

¡Que profundas estas palabras!

¿Cómo vas a ser malo y querer que Dios este de tu lado? ¿Haces el mal y rezas?. No tiene sentido. Es como **el hijo** que les falta el respeto a sus padres o **la suegra** que le hace una maldad a su nuera, pero nunca se pierden una misa del domingo.

Ricardo Arjona en su canción “Jesús es Verbo y no Sustantivo” menciona a Doña Carlota, una señora que era la más religiosa del barrio pero que le ponchó 20 pelotas cuando era niño.

¡Para estar del lado de Dios hay que ser bueno!.

Por mucho que todos los empleados tratábamos de hacer lo mejor para que la fábrica progrese, parecía que nada hacía felices a los dueños, lo único que yo les pedía era un trato justo para los empleados, pero me daban la contra en todo. Llegó el momento que la fábrica ya no podía con la demanda y tuvimos que abrir un segundo turno de producción, de 3:00 PM a 11:00 PM.

Como Alan y Gary no confiaban en nadie y por no contratar un supervisor que se quedara en el segundo turno, decidieron cerrar con llave a la gente que se quedaba trabajando y después Alan o Gary, volvían a las 11:00 PM a abrir las puertas y cerrar la fábrica. ¿Qué tal si ocurría un temblor o un incendio? Yo no podía tener esto en mi conciencia. Esto era un delito del cual yo no podía tomar parte. Les dije lo que pensaba, pero les dio igual. Mi corazón me decía que ya no podía continuar trabajando para estos desalmados.

A una persona en mi posición es difícil despedir, por toda la información vital y conocimiento adquirido. Alan y Gary no me podían dejar ir, sin que yo primero entrenara a alguien para mi posición.

Yo por mi parte pude haberme quedado y hacerles la vida miserable, pero como mencione antes: El triunfo tiene que ser basado en buenas acciones y todo lo que uno hace regresa, ya sea el bien o el mal. Así que esta vez decidí irme y nada ni nadie iba a cambiar mi decisión. Hablé con mis empleados, los cuales se pusieron tristes porque todavía teníamos mucho que aprender, pero no obstante me desearon la mejor de las suertes.

Alan y Gary creían que yo iba a soportar y ser testigo de estos abusos para con mi gente. Como acababa de comprar casa, ellos tenían la idea de que yo hubiera tenido miedo a renunciar al trabajo, pero mi dignidad es más grande que todo.

Inmediatamente busqué trabajo en el periódico, el Internet y mandé mis resúmenes. El dueño de una fábrica en Los Angeles me respondió y me concedió una entrevista. Cuando me entrevistó, me hizo preguntas a las cuales contesté exployándome en los temas, es más le dije 10 cosas sobre manufacturación, inventario y computadoras que él no sabía.

Me ofreció el puesto de Controller, haciéndome una propuesta en la cual me iba a pagar \$5,000 al año más que en la fábrica de dulces. También me iba a hacer una revisión salarial en 3 meses, según mi rendimiento. Acepté de inmediato y comencé en 2 semanas después de la entrevista.

“Es cierto eso de que si uno se prepara, estará listo para cualquier oportunidad”

Les comuniqué a Alan y Gary que me iba y que les daba dos semanas para que consiguieran mi reemplazo. La verdad fue que en esa fábrica nunca iba a lograr nada. Ese par de desalmados eran dos vampiros que le chupaban la sangre a la gente. Lo mejor era la retirada antes de perder mi dignidad.

El día que me fui, los 60 empleados, me dieron un almuerzo de despedida y me despidieron con lagrimas en los ojos. Los que más sintieron mi partida fueron Enrique y Javier. Les prometí que los iba a llamar para volver a trabajar juntos, porque todo lo que logramos lo podíamos hacer de nuevo, pero en una fábrica que sea nuestra.

Agradecí a todos por su ayuda y les dije que fue un privilegio haberlos conocido, que sus preguntas y deseo de saber, me ayudaron más que a ellos, ya que el “enseñar es aprender dos veces” y muchas veces que ellos quisieron saber algo y yo no lo sabía, me obligaron a buscar las respuestas y ese conocimiento nos hizo crecer a todos. Les dije también que todo el magnifico sistema que creamos

sólo se pudo hacer entre todos. Ellos también me agradecieron por haberles enseñado a ser los mejores en el oficio y siempre recordarían lo que les dije un día:

“El mayor beneficio de un trabajo no es el pago, sino lo que uno aprende en el trabajo”.

La razón por la que me no me fui de la fábrica un año antes, fue porque quería demostrar a nuestros muchachos y a mí mismo que un latino era mejor que cualquier consultante que ellos trajeran, lo cual lo hice a cabalidad. También me quedé porque tenía cariño por la fábrica, fue una entidad que yo hice crecer, un equipo que yo formé, aunque todavía había mucho por hacer. Pero esta vez me di cuenta que definitivamente estas dos personas nunca iban a dejar que un latino sea el que dirija su negocio. Sólo al comienzo aceptaron mi comando, mientras establecía los controles.

Ellos fueron los que perdieron, porque en mi modesta opinión, encontrar una persona, para este tipo de trabajo, con un corazón más grande que el de un latino, difícil. Los latinos hacemos más de lo que nos piden, porque sabemos que con nuestra ayuda e ideas vamos a levantar a la compañía para la cual trabajemos. Nuestra satisfacción está en ser artífices del éxito.

Para mí este era un trabajo más. Ellos iban a sentir la diferencia. Yo por mi parte estaba en camino de hacer próspero a otro negocio.

CAPITULO VII

Metas Más Altas

A pesar de haber mejorado mi habilidad de ganar dinero y de saber los secretos de triunfar en cualquier trabajo, todavía no sé de donde, me llegaban dudas. Si existe el Diablo, entonces esta es una de las formas en las que se manifiesta.

Acababa de comprar casa y había decidido cambiar de trabajo. ¿Qué pasaría si la compañía para la que iba a trabajar, fracasaba o la vendían? ¿Cómo iba a poder hacer los pagos altos de la hipoteca? ¿Que pasaba si perdía la casa?

Las dudas me tenían entre la espada y la pared, porque mi dignidad me decía que había hecho bien en salirme de la fábrica de dulces, pero la seguridad de mi familia me preocupaba.

“Nuestras dudas son traidoras, que nos hacen perder lo bueno que con frecuencia podríamos obtener, por el miedo de intentarlo” - William Shakespeare

La fe me estaba abandonando. Justamente uno de esos días, tuve que ir a una misa de difunto en un cementerio. Después de la misa me quedé a conversar sobre religión y política con el cura que ofició la misa. Le conté lo que estaba pasando con mi fe. De que a pesar que había aprendido las lecciones de Jesús para triunfar en la vida, tenía miedo a que factores ajenos a mi alcance, me perjudiquen la vida.

Creo en Dios y lo que me dijo este sacerdote, citando a la Biblia, fortaleció mi fe y me hizo sacar cualquier duda de mi mente:

- “Me preguntó ¿Crees en Dios?”
- “Por supuesto le respondí.”
- “Entonces anota lo que te voy a decir:”
- En primer lugar Jesús dijo:
 - “He venido a darte vida y en abundancia”
 - “Al que produce se le dará y tendrá en abundancia, pero al que no produce se le quitará aún lo que tiene”.
- Entonces según sus palabras, si trabajas y produces, no sólo no te tiene que faltar, sino que, tienes que tener de más.
- En segundo lugar Jesús dijo “El reino de Dios está dentro de nosotros”. Sólo hay dudas cuando te alejas de Dios. Deja de pensar en las razones por la que no te puede ir bien y más bien piensa en las razones por la que te tiene que ir bien.
- En tercer lugar escucha lo que dijo Jesús acerca de preocuparse de cosas materiales:
 - “No anden preocupados por su vida, ni por lo que van a comer, ni por la ropa que se van a poner.”
 - “Miren a los aves del cielo. Vuestro Padre Celestial les alimenta.
 - Si Dios no permite que esa criatura tenga frío ni hambre, ¿Creen que el Padre Celestial no hará más por ustedes que son sus hijos?”

Y por último me dijo el sacerdote: Si crees en Dios, no te preocupes ni tengas dudas, el Todopoderoso no desampara a sus hijos. Te voy a dar el mejor antídoto para la depresión, repítelo cada vez que dudes:

Dile al señor “Eres mi refugio y mi fortaleza; en ti, Mi Dios, yo pongo mi confianza” Salmo 91:2

“Todo lo puedo en Jesucristo que me fortalece” Filipenses 14:3

Me quería seguir hablando, pero esto era más que suficiente para reflexionar por esta vez. Me despedí,

agradeciéndole por todo. El buen sacerdote me dijo que no era a él, al que tenía que agradecer.

En el trayecto a mi casa, pensé detenidamente en lo que había escuchado y me dije a mí mismo: ¿Cómo va a fracasar o cerrar una compañía, que yo la dirija? ¿Cómo me va a ir mal? Si soy un experto en este tipo de trabajo.

* * *

Recuerdo que antes, el empezar un trabajo nuevo, me causaba angustia y nerviosismo, pero ahora con la experiencia y conocimiento que había adquirido a través de estos años, lo que sentía era una sensación de apuro por demostrar todo lo que sabía y hasta deseaba que este trabajo nuevo sea un desafío. La fábrica era de comida congelada y recién habían instalado MAS 90 (Programa de Contabilidad y Manufacturación), estaban en pañales y nadie sabía el programa bien todavía y yo me había convertido en un experto implementando el programa en la fábrica de dulces.

Una semana antes de comenzar en mi nuevo trabajo le pedí al dueño que me mandara a mi casa, toda la información referente a su compañía: Productos, proveedores, distribuidores, ventas, etc. Los estudié y cuando comencé el primer día ya tenía una buena idea de cómo iba todo, aparte de que en los 4 años en la fábrica de dulces había aprendido todo lo que hay que saber sobre manejar una fábrica.

El dueño me presentó a los empleados como su nuevo jefe y entré reemplazando a un americano blanco de unos 50 años, que no había podido controlar la fábrica en dos años de trabajo. En mi primer día de trabajo, cuando le pedí a una empleada que me trajera ciertos documentos, citando los nombres de los proveedores, pude ver la cara de asombro de la empleada, que me preguntó:

“ ¿Cómo sabe esos nombres, si apenas está comenzando?”. En broma le dije: “Así somos los Latinos”. Pero después, le expliqué que el dueño, me había mandado la información a mi casa.

Cuando encontré este trabajo un amigo me comentó que tuve suerte de encontrar trabajo rápido, cuando quería salirme de la otra fábrica. Pero yo creo que lo que encontré fue una oportunidad. No hay suerte, si uno no está preparado. En este caso, yo estaba preparado para este trabajo y ellos necesitaban una persona como yo.

* * *

Este trabajo era más fácil, no había tanta presión. El dueño era un buen hombre muy considerado y el departamento de Contabilidad contaba con gente de experiencia y hacía mi trabajo más fácil.

El problema con el anterior Controller era que no manejaba bien el inventario, producción, ni los reportes de ventas, entonces tenía gente extra reconciliando estas tareas, las cuales una vez instalado un sistema, requieren supervisión mínima.

Nunca sabían lo que tenían en el inventario y así no podían producir lo que se necesitaba, o a veces había sobreproducción y al producto se le pasaba la fecha de expiración y se echaba a perder.

Cambié el sistema de inventario, separé el producto en lotes por orden de fecha de producción, para que el producto rotara y de paso para controlar la fecha de expiración. También modifiqué la manera de facturar a los clientes para solucionar el problema de liquidez que tenía la compañía cuando llegué.

* * *

Un año antes de que yo empezara a trabajar para esta compañía, una empleada del departamento de

Contabilidad, había desfalcado. Ella era la que depositaba los cheques con que pagaban los clientes. Lo que hacía era añadir su nombre a algunos cheques y los depositaba en su cuenta personal.

Como ella misma entraba los pagos en el computador y hacía los depósitos en el banco, podía hacer ajustes en las cuentas y nadie se daba cuenta de nada.

Todo era debido a que no había controles. Inmediatamente puse controles redistribuyendo los trabajos. Una persona abría el correo y endorsaba los cheques, otra los depositaba, otra facturaba a los clientes y otra hacía colecciones. En otras palabras hice la operación a prueba de robo.

* * *

El dueño estaba acostumbrado a unos estados financieros simples. En la fábrica de dulces, para tener todo controlado, diseñé unos estados financieros, que daban 6 meses de información. De esta manera podía ver la diferencia entre mes y mes y así era fácil encontrar errores. Utilizando el mismo formato, terminé el primer mes de los estados financieros de esta compañía y se los presenté al dueño, este quedó maravillado. Encontré muchos errores que se habían cometido y los corregí.

La razón porque esta compañía no funcionaba bien era porque los empleados no trabajan en equipo, cada uno hacía su trabajo sin importarle el de sus compañeros. Para solucionar este problema, contraté dos personas nuevas y despedí a otras dos, de esta manera formé un equipo ganador, cuyo único objetivo era hacer que la compañía triunfe.

* * *

Parece que este trabajo me iba a traer suerte, porque comencé a tener satisfacciones personales, por ejemplo:

-Mi hijo mayor gracias a su esfuerzo académico, fue elegido para ir a Washington a tomar un seminario en Liderazgo. Solo 180 estudiantes de secundaria fueron escogidos en todo Estados Unidos.

-Enrique fue contratado para trabajar en una fábrica más grande como jefe de producción.

-Javier también se salió de la fabrica de dulces y fue contratado como jefe de Inventario de una fábrica.

-Otro muchacho que trabajo conmigo en la fabrica de dulces, comenzó su propio negocio.

*Todos ellos, aprendieron que con **deseo, metas** y siempre **pensando** en como mejorar, todo se puede lograr. Son jóvenes y no hay límite para lo que puedan lograr. Tienen todo el mundo por delante.*

* * *

Hay un escritor de reportes poderoso, llamado “Crystal Reports”. Con este programa uno puede manejar la base de datos, conectarlos, y diseñar reportes profesionales, reportes que dan información vital, que toda compañía realmente necesita para crecer.

Cuando llegué a trabajar para esta compañía, había una consultante llamada Sheryl, la cual diseñaba estos reportes. El año anterior le habían pagado \$50,000 por escribir estos reportes, diseñados especialmente para las necesidades de la fábrica. Cuando le pedí que me explicara uno de estos reportes, me contestó

- “Tony, esto esta fuera de tu entendimiento”

¡Me hirvió la sangre!, Porque nadie tiene derecho a subestimar a las personas. Lo que pasa es que mucha gente

todavía no se da cuenta que los latinos estamos creciendo y haciendo mejor trabajo que ellos.

Era verdad, en ese momento no sabía nada de ese sistema, pero no iba a dejar que nadie me subestime y le iba a demostrar a esta señora lo que puede lograr uno, cuando se lo propone. La única manera de combatir a estas personas que no quieren que uno aprenda es con resultados.

Le propuse al dueño que me mandara a un par de clases para aprender a manejar este escritor de reportes, que era más sofisticado que el que yo había manejado en la fábrica de dulces. Las clases costaban \$1000 cada una.

El dueño aceptó gustoso, con la idea de ahorrarse lo que había gastado el año anterior. Las clases me dieron la noción pero donde realmente aprendí fue con la práctica.

Genio es uno por ciento inspiración y noventa y nueve por ciento transpiración. -Thomas Edison

Mientras más se aprende, todo se hace más fácil porque uno se vuelve más eficiente. El anterior Controller no podía hacer el trabajo en 8 horas diarias y yo lo hacía en 4 horas. El resto del tiempo me la pasaba estableciendo controles, creando sistemas y diseñando reportes para hacer el trabajo de todos más eficiente. En 3 meses aprendí cada posición de la compañía. Sabía más del negocio que el dueño.

El dueño de este negocio, era un hombre mayor, Americano blanco, trabajador, con bastante energía, que trabajaba fuerte por mejorar su compañía. Un amigo de él trabajaba en la compañía como director de mercadeo. Este hombre americano blanco, no era sagaz, no entendía nada del negocio. Para cada cosa había que explicarle 10 veces y ni así entendía. *(Es por eso que les digo a nuestros muchachos latinos que recién llegan a este país, que nunca se sientan menos que nadie. Una vez que aprendan inglés, se van a sorprender al ver la falta de capacidad de mucha gente.)*

Hasta este punto desde que comenzó la compañía, nunca tuvieron las herramientas que les ayudaran como estos reportes que yo comencé a diseñar. Las ventas son la parte más importante de una compañía, sin ventas no habría dinero para pagar a los empleados.

Los reportes de ventas que la compañía necesitaba, los hacía una empleada con la ayuda de la consultante y los entregaban el 15 de cada mes, en otras palabras, si tenían un problema de ventas, recién se enteraban a los 15 días.

Con el conocimiento nuevo que adquirí, pude darles la información el 1ro de cada mes sin ayuda de nadie. El puesto de la empleada que hacía los reportes, lo eliminé y utilicé a esta empleada en otras tareas. El gerente de ventas y el dueño me felicitaron y agradecieron porque ahora iban a poder cumplir las metas que se propusieron.

Mi primer año en la compañía, ahorré el dinero que pagaron a la consultante por los reportes, más lo que pagaba por dos personas extras, aparte que mi trabajo era impecable. Diseñé reportes para controlar el inventario, producción, compra de producto, etc. Estos reportes me ahorran trabajo y tiempo para controlar la compañía, dándome un diagnóstico de los problemas instantáneamente. Ese año el dueño me dio un jugoso aumento. A la consultante que no me quiso explicar los reportes le demostré que para nosotros los latinos no hay nada imposible y cancelé sus servicios, porque ya no la necesitaba.

Realmente **“El pensamiento despierta la inteligencia”**. Si veo mi pasado cuando recién comencé, no me hubiera creído a mí mismo lo que iba a lograr escribiendo estos reportes, porque cuando llegué a este país no podía ni siquiera entender el idioma, mucho menos escribirlo. Ahora viéndome a mí mismo escribiendo reportes utilizando códigos especiales, me parece maravilloso.

Lo único que hice para lograrlo fue pensar en como mejorar para ganar más. Y lo mejor de todo es que todos lo pueden lograr porque Nadie nace más inteligente ni mejor que los demás. Uno puede expandir su propia inteligencia.

* * *

Aparte de manejar la oficina de contabilidad y de preparar los estados financieros de la compañía, seguí produciendo cuanto reporte me pedían, también a mis empleados les escribía reportes para hacerles su trabajo más fácil.

Igual que en mis anteriores trabajos hice lo que me rindió frutos siempre: Producir más de lo que me pagaban y no sólo seguí aprendiendo sino que aumente mi compensación.

Vuelvo a repetir: “Yo no trabajo fuerte por nadie, Yo trabajo fuerte por mí mismo, para mi desarrollo personal, porque al trabajar fuerte, yo soy el que aprendo todos los trucos del oficio, yo soy el que me convierto en un experto, no el dueño”.

* * *

Uno de mis logros en esta compañía fue crear un reporte que cambio su historia. Era un reporte de análisis de ventas que tenía dos propósitos:

1- Darle a nuestros vendedores información critica de las ventas, cliente por cliente, mes por mes, comparando el año pasado con el año corriente, dándoles porcentajes de incremento y disminución de ventas, en dólares y en cajas, cosa que así pudieran llamar a los clientes con problemas y reactivar las ventas.

2- Hacerles saber a los vendedores el porcentaje de sus ventas comparado con el año anterior, Psicológicamente empujándoles a vender más.

Cuando saqué el primer reporte, salió a la luz que los vendedores estaban vendiendo menos que el año anterior, sus porcentajes eran negativos. Cuando el dueño lo vio, se dio cuenta de la cruda realidad y exigió más ventas. De ahí en adelante el reporte se convirtió en la herramienta más importante de la compañía.

Este reporte se les mandaba a nuestros vendedores el primero de cada mes y los vendedores tenían que explicar y dar un estado de ventas cliente por cliente, a más tardar el 15 de cada mes. No pasó ni tres meses cuando todos los porcentajes estaban positivos y las ventas de la compañía subieron 25% comparadas con el año anterior.

* * *

Llegó el día en que comencé a cosechar mi siembra. Esta vez, realmente me sentí un triunfador. Mi hijo mayor terminaba la secundaria y fue aceptado a UCLA(Universidad de California, Los Angeles). De 43,000 estudiantes, sólo 4,200 fueron aceptados. Esta Universidad es la más popular, porque se presentan más estudiantes que a ninguna en Estados Unidos.

*Una de mis filosofías se estaba llevando a cabo. **“A los hijos hay que mostrarles la meta desde niños y recordarles las metas conforme van creciendo”***

En todos los trabajos que tuve, mis jefes siempre desearon que sus hijos estudiaran en UCLA, pero no lo lograron.

*A esto fue a lo que me refería cuando pensé en el título de este libro **“La Nueva Raza Latina”**, porque quiero luchar para que todos nuestros hijos se conviertan en profesionales exitosos y mejoren la imagen y el nivel de vida de los latinos.*

* * *

Los empleados de todos los departamentos de esta compañía, respetan mi trabajo, y me aprecian. Logré formar un grupo tan bueno como el de la fábrica de dulces, motivando a los empleados a crecer profesionalmente. En esta compañía somos una mezcla de razas: Latinos, Blancos, Judíos, Orientales, Filipinos, Rusos, Etc. Toda una linda gente. Todos se respetan y el ambiente es muy saludable.

El dueño es un hombre bueno, pero terco y quiere ir a un ritmo muy lento a mi parecer. Cuando llegué, su compañía estaba en caos, ahora lo tenemos todo controlado y claro como el agua. En los dos años que tengo trabajando aquí, hemos duplicado las ventas y ganancias. Con estas ventajas podríamos llevar la fábrica a otra categoría y mejorar el nivel de vida de los trabajadores. De la manera que se están haciendo las cosas, va a tomar 10 años llegar a metas que se pueden conseguir en un par de años.

* * *

Después de todos estos años, he aprendido todo para poder tener mi propio negocio. Lo bueno de comenzar a soñar es que uno nunca para de hacerlo y los sueños se cumplen si trabajas para cumplirlos. Cuando llegas a una meta de inmediato hay que ponerse otra.

He comenzado a escribir el plan de negocios de mi propia empresa. Quiero crear una compañía que sea como una Universidad, donde enseñemos a nuestros jóvenes y viejos a trabajar y progresar. Una fábrica donde todo el que quiera crecer, lo pueda hacer, porque vamos a motivarlos a que sean todo lo mejor que puedan ser.

“Da y te será dado. Por que en la medida que repartas a otros, te será repartido en retorno”. Esta es una filosofía que todos los grandes hombres del mundo utilizaron. Si ayudamos a la gente a prosperar, vamos a prosperar. Esta es la ley de acción y reacción en toda su extensión. No hay

manera que no ocurra, es una ley de física, tan cierta como cuando la manzana cae al suelo por su propio peso.

Andrew Carnegie, fue el hombre más rico de Estados Unidos y del mundo. Antes de morir él quiso donar toda su fortuna. Él fue el que construyó las bibliotecas públicas que son gratis, donó a Iglesias, escuelas, etc. Pero se murió sin poder gastar todo el dinero, porque mientras más daba, más recibía.

Lo que observé en los propietarios de negocios en los cuales trabajé, es que ellos aman el dinero y usan a la gente. Yo amo a la gente y voy a usar el dinero para crear más y mejorar el nivel de vida de los trabajadores.

También observé que en la mayoría de las compañías en Estados Unidos, sólo hay lealtad de parte del empleado, pero no de parte del empleador.

El objetivo de la empresa que quiero comenzar, es enseñar a la gente el mejor método de trabajo, compartir las ganancias y después de un tiempo, prepararlos para que empiecen sus propios negocios, si es que así lo deseen.

Y como cuando uno sueña y piensa todo el tiempo, el subconsciente no para de trabajar y ya me dio una idea magnífica, para un negocio.

Para pedirle a Dios que haga nuestros sueños realidad, primero hay que tener los sueños. Y ya que sueñas, de una vez sueña en grande. Por que uno tiene la capacidad de lograr todo lo que desee.

Al comenzar a escribir el plan de negocios de mi propia empresa, siento un optimismo inmenso hacia el futuro, porque tenemos a nuestro alcance las mejores herramientas para triunfar en cualquier lugar del mundo. Vivimos en el mejor país en la faz de la tierra y debemos aprovechar esta ventaja.

Creo realmente de todo corazón, que para nosotros los latinos, los mejores tiempos recién están por llegar.

FIN

CONCLUSIÓN

Este libro lo escribí con el deseo de reactivar el orgullo latino que todos tenemos. Quiero que este libro sea la chispa que prenda en sus corazones el deseo de una vida de felicidad y triunfos.

Si no tienes lo que deseas en la vida, es porque no quieres. Lo único que se interpone entre tú y todo lo bueno que la vida ofrece es: **Tu manera de pensar**. No hay impedimentos, tú eres el responsable de la vida que tienes en este momento.

Si sigues pensando como hasta ahora, vas a tener los mismos resultados. Si sigues haciendo lo mismo y esperas un cambio, estás loco.

En Estados Unidos, el país más rico del mundo, hay millones de personas de todas las razas, con depresión y sin dinero; porque tienen un estado mental negativo.

Si utilizan las herramientas descritas en este libro como: El ponerse metas, la visualización, afirmaciones y el poder infinito del subconsciente, van a adquirir un estado mental positivo que les dará: Salud, felicidad y prosperidad.

Aprovechemos que Estados Unidos es verdadera e inobjetablemente, el mejor país del mundo y estamos viviendo en una época sin precedentes. Este es el período más excitante en toda la historia de la humanidad.

El Internet, los programas de computadores, máquinas, etc. Nos dan una ventaja colosal, sobre lo que nuestros padres tuvieron a su alcance. Con estas armas todos podemos gozar de las cosas que antes sólo unos cuantos gozaban. El que tiene ventaja sobre cualquiera, es aquél que se prepara, al aprender todos los días.

La gente que tiene éxito, es vista como gente con suerte. Pero la verdad es que la suerte sin preparación no existe. El destino no está escrito, sino se lo crea uno mismo. A través de la fe se puede lograr lo imposible, pero no hay fe sin acción. Hay que trabajar y prepararse, para lograr lo que uno anhela.

Suerte es lo que pasa cuando la preparación se encuentra con la oportunidad.

Séneca (5 AC - 65 DC)

Hay infinidad de historias reales, de chicos que no les fue bien en la escuela o atletas inclusive con impedimentos físicos. Estos chicos se convirtieron en millonarios o estrellas en el deporte, porque tuvieron un sueño y se pusieron una meta. El ponerse una meta despierta el gigante dormido que todos tenemos dentro.

La oportunidad es para todos. Todo ser humano que se encuentra en territorio americano, tiene el alcance de hacer sus sueños realidad.

Para los que son ilegales, hay contratiempos, pero encontrarán la manera de superarlos. Ya hubo una amnistía para los que éramos indocumentados y tiene que haber otra para los demás.

“Todo tiene remedio, menos la muerte”.

- *Miguel de Cervantes*

Actualmente los que hemos sufrido tenemos ventaja sobre los que tuvieron todo. El sufrimiento y la carencia, agudizan los sentidos y nos hacen más sagaces. Hay que utilizar estas experiencias, como combustible para alcanzar el triunfo. Que nuestro sufrimiento sirva de algo.

Para los que llegamos a este país con desventajas, el comienzo es difícil, pero si nos proponemos aprender todos los días y convertirnos en los mejores en nuestro trabajo,

tendremos ventaja sobre los demás. El trabajador excelente es feliz, porque goza con su trabajo.

Al terminar este libro, quiero desearles que hoy día sea el comienzo de una vida llena de salud, felicidad y abundancia. Para conseguir todo lo que anhelamos en la vida, lo primero, es desearlo. El simple hecho de que alguien ya consiguió lo que deseamos, nos dice que nosotros también lo podemos hacer y si nadie lo consiguió todavía, por qué no ser los primeros. Recuerden que: *“Dios nos ama y Él no permitiría que tuviéramos el deseo, si no fuéramos capaces de lograrlo”*.

Apéndice I

La Dieta y el poder de la mente

El haber abusado de la bebida y la comida cuando trabajaba en el Nightclub, cobró su precio. Cuando llegué a este país pesaba 170 libras y media 5 pies 10 pulgadas. Cuando dejé de trabajar en el Nightclub, mi peso era 240 libras.

Me dolía la espalda y las rodillas debido al sobrepeso. Fui a hacerme un chequeo medico y me encontraron el colesterol demasiado alto y también estaba a un paso de contraer diabetes.

Realmente mi apariencia daba mucho que desear. Un día me mire en el espejo y me pregunté. ¿Qué me pasó? ¿Qué pasó con el muchacho que vino a este país a triunfar?. No podía ser este gordo que estoy mirando en el espejo.

Realmente haber llegado a este estado físico, era no quererme a mí mismo, porque la gordura deforma la apariencia. La persona que estaba mirando en el espejo, no era la imagen del triunfo que yo había planeado cuando era joven y lleno de ilusiones. De que me servía el luchar por triunfar, si un día me moría de un ataque al corazón o contraía diabetes. Mi papá murió de un paro cardíaco debido al colesterol alto.

Decidí ponerme a dieta de inmediato. Probé todos los programas de dieta en el mercado. Después de privarme de comer, bajé de peso y volví a ganar el peso e inclusive más. Después de tanto sacrificio y sufrimiento quedé más gordo que antes. Dejar de comer era un calvario, inclusive llegué a pensar: “Prefiero ser un gordito feliz, que un flaco triste”.

Nada funcionó porque yo fui el que no funcioné. Para bajar de peso hay que estar preparado mentalmente. Las dietas no funcionaron porque mi auto-imagen era la de una persona obesa.

“La auto-imagen es el concepto que nuestro subconsciente tiene de nosotros mismos”

Lo que hace que nuestra auto-imagen tenga el concepto de que somos gordos son los siguientes puntos:

- Utilizamos tallas grandes.
- Las camisas o blusas no nos cierran.
- La gente menciona que somos gordos
- A las mujeres los vestidos no les quedan bien, porque parece que los vestidos más bonitos, los hacen solamente para las flacas.
- Nos tocamos la barriga y tenemos rollos.
- La gente siente lástima por los gordos.
- La gente admira a las personas delgadas.
- La gente discrimina a los gordos.

Al experimentar una y otra vez todos los puntos arriba mencionados, nuestro subconsciente está convencido de que somos gordos y no nos va a permitir que bajemos de peso y mantengámonos en forma, a no ser que convencámonos al subconsciente de lo contrario. ***Porque nunca vamos a lograr ir más allá de la imagen que tenemos de nosotros mismos.***

Esta es la razón por la que mucha gente logra bajar de peso sólo temporalmente, pero no lo puede sostener, como en mi caso. El secreto del éxito en la dieta, está encerrado en la auto-imagen.

“El hombre es lo que piensa”. Si continúas pensando en lo mismo, eso es lo que vas a seguir siendo. Si continúas haciendo lo mismo vas a obtener los mismos resultados. Entonces la dieta no funciona si uno no cambia sus pensamientos.

Como ya sabía cómo convencer al subconsciente, comencé mi programa de dieta con ejercicios mentales, físicos y un régimen de dieta, de la siguiente manera:

Primero la mente: Cada mañana antes de levantarme, después de almorzar y antes de dormir, en una pantalla mental me veía delgado, caminado por la calle con el peso ideal que era 60 libras menos. Mentalmente sentía la satisfacción que uno tiene cuando está delgado. Busqué unas fotografías de cuando era flaco y puse una en mi oficina, el refrigerador, una en el espejo del baño y otra en mi mesa de noche. Los lugares que veo todos los días. Con esto ayudé a mi mente a formar la imagen que quería en mi mente.

Durante el día me afirmaba a mí mismo: “Voy a ser flaco, voy a ser flaco”. Es importante que uno afirme esto, porque como ya sabemos, al subconsciente no le interesa el mensaje que le demos; sea verdad o mentira, toma el mensaje. Cuando comencé a perder peso cambié la afirmación a: “Soy flaco, soy delgado, soy simpático”.

También les dije a todo el mundo que iba a pesar 60 libras menos. Así no podía echarme atrás. Si no cumplía mi objetivo, iba a quedar mal y mi dignidad no me lo iba a permitir.

Compré un pantalón levis talla 34 de cintura, que era mi meta. Para llegar a cualquier sitio hay que tener una meta. Mi meta era pesar 180 libras en 6 meses. Leí en una revista de salud, que perder 10 libras al mes, es saludable. Ya sabemos que para las metas, la fecha para cumplirlas es imprescindible, pero si al cabo de este tiempo había logrado el 70 o 80 por ciento de mi meta, sería un triunfo. Pueden haber meses que se pierda menos peso y otros meses que se pierda más, pero la meta era una sola: 6 meses y 180 libras.

Para que el subconsciente capte el mensaje, hay que hacer la visión, lo más real que se pueda. Por ejemplo pensaba lo bien que me iba a sentir cuando me agarrara la barriga y esté plana. Iba a poder practicar deportes con mis hijos, que ahora no lo podía hacer. Iba a poder caminar en la playa en traje de baño y sentirme bien. Me imaginaba en

lo que mi mujer iba a pensar y decirme al hacer el amor con el hombre de quien se enamoró.

Pero lo más importante, es lo que yo iba a sentir al estar en forma y como me iba a ayudar a levantar mi estima personal.

En el caso de una mujer al formar su visión, tiene que acordarse en lo bonito que sentía cuando era delgada y admirada por los hombres. En la satisfacción de ponerse un vestido de fiesta y lucir espectacular. Para las mujeres debería ser fácil porque les gusta llamar la atención.

El pensar todo esto toma menos de 3 minutos y hacerlo 3 veces al día logra lo siguiente:

La comida ya no es tan importante como antes, uno adquiere energía y ganas de hacer ejercicio.

Segundo el alimento: En realidad el único sacrificio es comer menos en la noche:

Antes del desayuno, un vaso de jugo de toronja.

En el desayuno un sándwich con café. En el almuerzo una comida normal, con soda de dieta. En la noche una ensalada con un pedazo pequeño de pollo hervido sin piel, con una soda de dieta.

Entre comidas a cualquier hora podía comer fruta o vegetales crudos, como zanahoria, apio, etc.

También hay que tomar 8 vasos de agua al día, bajar el nivel de sal en las comidas, el café tomarlo con azúcar de dieta. En la noche una hora antes de dormir tomar un vaso de agua tibia con medio limón.

Toda mi vida había comido grandes cantidades de noche y fue un poquito duro comer ensalada durante una semana. Pero me repetía a mí mismo: “Que rica y saludable es la ensalada y es todo lo que mi cuerpo necesita”. Conforme pasaba el tiempo, comencé a convencer a mi subconsciente y ya no me daba hambre. Mi mente al ver la meta que era ser flaco y feliz, hacía que la comida ya no fuera tan importante como antes. A veces ya

ni siquiera ensalada comía, sino un plato de cereal con leche o un plato de frutas.

Lo que hace el ejercicio mental es cambiarte la manera de pensar y tener otros objetivos más importantes que el comer.

Tercero el ejercicio: Si bajas de peso sin hacer ejercicio, toda la piel se cuelga y uno se ve horrible. En ese caso es preferible ser gordo.

Estaba tan fuera de forma, que no podía siquiera correr. Comencé a caminar 15 minutos al día. Antes de caminar hacía estiramiento por 5 minutos. Mis rodillas estaban débiles y no podían soportar mi cuerpo, así que uno de los primeros ejercicios que hice fue ponerme en cuclillas, para fortalecer las rodillas(al comienzo, solo pude hacer 5, pero poco a poco fui aumentando).

En la primera semana caminaba solamente.

La segunda semana caminaba y trotaba todo lo que pudiera aguantar, después caminaba de nuevo.

La cuarta semana compré una baja para la barriga, esas que hacen sudar. También compré pesos para los pies y las manos, de paso de caminar ejercitaba los demás músculos.

Al comenzar el segundo mes caminaba 60 por ciento y corría 40.

El tercer mes comencé a hacer ejercicios para los abdominales y flexiones de pecho.

Al cuarto mes comenzó el invierno en California y era muy oscuro para salir a correr en las noches. Me regalé una trotadora por navidad y comencé a correr en ella. Para este tiempo mis rodillas estaban fuertes y llegué a correr hasta 2 millas. Y lo que es más asombroso y nadie en la familia lo puede creer, ni yo mismo, es que me llegó a gustar correr en mi trotadora. Ya no me puedo perder mis ejercicios.

Llegó el final de los 6 meses y había perdido 55 libras. Me faltaban 5 libras para llegar a mi meta, pero el pantalón levis me quedaba perfecto. De ahora en adelante iba a usar

la talla del pantalón, como control de peso. En otras palabras, iba a estar seguro de que esta talla me quede bien siempre.

Después de otro mes más, logre mi objetivo completamente.

Realmente las satisfacciones de estar en forma son enormes. La estima personal sube a las nubes. La vida sexual mejora en un 80 por ciento, tanto que estoy en una constante segunda luna de miel. Tengo más energía para todo y todos los dolores que sentía, en la espalda, rodillas, etc., han desaparecido por completo.

Me siento tan optimista que parece que toda la gente comparte mi alegría y me sonrío en la calle.

Para terminar quiero enfatizar que no importa la dieta que uno siga, lo más importante para bajar de peso es preparar la mente y cambiar la auto-imagen.

Hasta no vernos mentalmente como personas saludables y físicamente en forma, no tenemos ningún chance de mantener el peso que deseamos.

Uno de los conceptos que enseña este libro es que

“Nunca vamos a ir más arriba de nuestros pensamientos”, es por eso que mantener el peso ideal no funciona sin cambiar la manera de pensar.

El convencer al subconsciente de que somos diferentes funciona no sólo para bajar de peso, sino también para librarse de cualquier mal hábito como fumar o abusar del alcohol. (Utilizando este método, también me libré de mis adicciones, lo cual es materia de otro libro.)

Tony Alcázar

Apéndice II

La unión de Los Latinos y el Poder del Voto

Los árboles secuoya en California, son los más grandes en el mundo. Algunos de ellos tienen 300 pies de alto y tienen más de 2,500 años. Cualquiera diría que estos gigantes tienen raíces profundas, pero no es cierto. Por el contrario tienen raíces poco profundas.

Lo que hace que las tormentas, terremotos y los vientos fuertes no las tumben, es que todas las raíces de estos árboles se interconectan y se sujetan unas a otras. Este es el secreto de su fuerza.

Igual los latinos podemos ayudarnos unos a otros y crecer como estos árboles. La razón porque los latinos en Estados Unidos no tenemos poder, no obstante somos la minoría más grande, es que no estamos unidos.

Sudamericano, Centroamericano, Mexicano o del Caribe, no importa de donde seamos, somos una sola raza; no pongamos barreras entre nosotros.

Vivimos en Estados Unidos y la única manera de llegar a la cima es hacerlo juntos. “Cualquier objetivo por muy difícil que parezca, va a ser fácil si todos compartimos la labor”.

Nosotros deberíamos ser la raza más pujante en Estados Unidos, porque después de los blancos, somos los más numerosos. Pero el problema es, que no nos ayudamos unos a otros. Al no ayudarnos nos estancamos nosotros mismos.

“Da y te será dado”, es Bíblico, pero también es una ley de física (Acción y reacción.) Mientras más ayudas, más te ayudan. Mientras más enseñas, más aprendes. Mientras más das, más tienes. Esta es una verdad científicamente comprobada. Si ayudamos a crecer y prosperar a alguien, nosotros vamos a prosperar más. Pero también funciona al revés, si no ayudamos a prosperar, no

vamos a prosperar. Hay que abrir las manos, porque con los puños cerrados es imposible recibir.

Esta filosofía la entienden a la perfección los orientales, es por eso que tienen un nivel de vida mejor que el de nosotros. Hace muchos años ellos eran los jardineros, ahora son dueños de negocios.

“La boleta es más poderosa que la bala”-
Abraham Lincoln.

El votar es el mayor poder y privilegio que tenemos, ya que con nuestro voto, podemos cambiar el destino de este país. Si todos los latinos que pueden, se hacen ciudadanos y votan, los gobernantes nos respetarían y tendrían en cuenta para todo. Nuestros hijos tendrían mejor futuro y las mejores oportunidades. Debemos hacer uso de este derecho y unirnos por un fin común, que es una mejor calidad de vida para nuestras futuras generaciones. Juntos podemos convertirnos en unos gigantes.

Simón Bolívar fue el Prócer Venezolano que independizó a su país de los españoles. No se contentó con liberar sólo a su país, sino que se puso la meta de independizar al resto de los países de Sudamérica y lo logró.

Simón Bolívar tuvo un sueño, el que todo Sudamérica sea un solo país, igual que Estados Unidos. No se pudo por las diferencias de la gente. Pienso que si esto hubiera pasado entre todos hubieran sido una potencia y no tuvieran los problemas económicos y sociales que tienen cada uno por su cuenta.

En el caso nuestro, nosotros somos hermanos de raza que vivimos en Estados Unidos, unámonos para construir el futuro de nuestros hijos. El amor por ellos, debe hacernos luchar juntos para allanarles el camino.

Nuestros hijos tienen un futuro brillante, mostrémosles el camino al éxito y hagámosles sentirse orgullosos de sus raíces.

Nuestras mujeres, son las más bellas del mundo. Las artistas más bonitas y la mayoría de las Miss Universo son latinas. Nuestros muchachos tampoco se quedan atrás, Nuestros actores están brillando en Hollywood, La NASA tiene astronautas latinos, el “Chico de Oro” (Golden Boy) es latino.

Me siento feliz cada vez que veo triunfar a un latino, porque igual que en la bolsa de valores, si un latino triunfa, mis acciones suben, porque soy **LATINO**.

Tony Alcázar

**EL QUE NO LEE, NO TIENE VENTAJA
SOBRE EL QUE NO SABE LEER.**

- Mark Twain

**LA LECTURA ES PARA LA MENTE, LO QUE
EL EJERCICIO ES PARA EL CUERPO**

-Sir Richard Steele

Libros recomendados

La Biblia.

La lectura de la Biblia es un alimento para el alma.

La Biblia es el libro que tiene todos los secretos del mundo y se debe usar como un manual porque enseña a: Librarse de los miedos, tener éxito en el matrimonio, educar a los hijos, prosperar y principalmente a ser feliz.

Según la Biblia, Dios no quiere que seamos pobres y humildes, sino Ricos y humildes.

Al estudiar a los hombres más grandes del mundo, me di cuenta que todos coincidieron en una cosa: Utilizaron este libro para triunfar.

Think and Grow Rich (Piensa y enriquece). Napoleon Hill.

The Greatest Salesman in the World (El más grande vendedor del mundo) Og Mandino

The richest man in Babylon. (El hombre más rico de Babilonia) George S. Clason

The Power of Your Subconscious mind (El poder de tu subconsciente) Joseph Murphy

As a man thinketh (Como el hombre piensa) James Allen