

Índice



Prólogo de Marta Romo	9
Introducción de Rubén Turienzo	13
Agradecimientos	33
El regalo de la abuela	35
Bobby Gold, alias «Nada es mejor que el oro»	45
El arte de la influencia	51
Carácter y destrezas, virtud y talento	65
¿Pescas o cazas?	73
Primera regla de oro de la influencia: lleva una vida íntegra sin condiciones	85
Segunda regla de oro de la influencia: demuestra una actitud positiva en cualquier momento	97

Tercera regla de oro de la influencia: antepón los intereses de los demás a los tuyos	109
Cuarta regla de oro de la influencia: no te conformes con nada menos que la perfección	117
Un nuevo comienzo	129



Prólogo

Desde LID Editorial me invitan a prologar este libro. Escribir un prólogo entraña un riguroso compromiso, básicamente porque sirve de pórtico a una obra y porque su mensaje debe animar al lector a iniciarse en la aventura de su lectura. Además, para escribir un prólogo, creo que deben cumplirse dos requisitos primordiales: gusto por la obra y gusto por el autor. Reconozco que desde el principio me enganché a esta historia, un libro aparentemente sencillo, que combina amenidad con diálogos profundos. Y sobre el autor, pues a pesar de no conocerle personalmente, aunque nos hemos conectado a través de Facebook, he podido comprobar de primera mano cómo logra hacer de la influencia toda una virtud.

Chris Widener es un ejemplo de superación, de la manera en que una persona puede sobreponerse a la adversidad, esforzarse, lograr la vida que desea y, además, ayudar a otras personas a hacer lo mismo. Ha vencido numerosos obstáculos desde bien pequeño: sufrió la muerte repentina de su padre cuando tenía cuatro años, tuvo que dejar a su familia a los nueve y empezó a consumir drogas y alcohol a la edad de doce años. Afortunadamente, logró vencer todas estas dificultades y en los últimos diez años ha trabajado con algunas de las personas más influyentes y de más éxito financiero de los Estados Unidos, contribuyendo a su desa-

rollo personal y profesional. ¡Increíble trayectoria! Pero lo más sorprendente de Widener, más allá de su biografía, es su atrevimiento. En un mundo tan frío y práctico como el de los negocios, trata de desarrollar a directivos, ejecutivos o políticos a través de preguntas como: ¿qué puedes hacer tú para ayudar a otros y hacerles mejores personas? Afirma que ese es el verdadero camino de la grandeza y del éxito, no sólo en los negocios sino en la vida. En su vocabulario aparecen palabras como honestidad, respeto, vulnerabilidad, servicio, pasión, etc., hoy en día casi en desuso.

El autor, utilizando el recurso del diálogo entre maestro y aprendiz, hila muy fino una historia que más bien parece el inicio de un proceso de *coaching*. De principio a fin, nos hace pensar y nos anima a la acción. Marcus Drake, un joven sobradamente preparado e inquieto, tiene la oportunidad de pasar unos días con un *coach* excepcional, Bobby Gold, y descubre que la clase de persona que llegue a ser determinará su influencia y, a la vez, su éxito. Algo que no le han enseñado en ninguna universidad. Comprueba cómo las decisiones que toma cada día van marcando el tipo de persona que llegará a ser. Y cómo, en los negocios y en la vida, los que triunfan de verdad buscan la mejora continua, de forma sostenible, por lo que no puede bajar la guardia.

A lo largo del libro se van sucediendo recomendaciones prácticas en forma de reglas de oro de la influencia para que podamos aplicar en nuestra vida cotidiana, que recuerdan a los mantras budistas. Son sólo cuatro, fáciles de recordar y de sentido común –aunque no de práctica común–, que nos ayudarán a influir por autoridad moral, por credibilidad, en lugar de hacerlo abusando de la autoridad formal. Esas reglas nos hablan de la integridad como base de la influencia, que mantiene unidas la lógica y la pasión; la importancia de demostrar una actitud positiva en todo momento ya que es lo que más atrae o engancha a los demás; nos habla de la generosidad y de anteponer los intereses de los demás a los propios y, por último, nos anima a no conformarnos con nada que sea inferior a la perfección. En definitiva, nos

habla de la disposición y la habilidad para impactar positivamente en los demás. ¿Es que acaso se aprende a influir en los demás? En esta historia, no sólo encontramos los ingredientes básicos para poder hacerlo, sino que descubrimos que sólo tenemos dos opciones: influir o ser influidos. La buena noticia es que tenemos la oportunidad, podemos elegir. Más allá de la creencia protestante de la predestinación para el éxito, podemos decidir en qué lado posicionarnos. Todos tenemos potencial para influir en un momento dado, para ser líderes. Además se nos plantea un interesante enfoque al diferenciar la persuasión de la influencia, conceptos que solemos confundir fácilmente, el primero habla de cómo actúas con los demás y el segundo tiene que ver con cómo actúas contigo. En palabras de Bobby Gold, si quieres influir en lugar de persuadir, tira el rifle y coge la caña... cuanto más pesques, más influencia tendrás.

Como reza el título del libro y se percibe a lo largo de toda la trama, influir es un arte, no sólo una ciencia, porque el arte expresa emociones y es subjetivo, al igual que la capacidad que tenemos de influir en otras personas. Hablamos de un arte porque de lo que se trata es de que los demás crezcan y den lo mejor de sí mismos y para ello hay que saber ponerse en su lugar, pensar qué les gustaría, pensar por qué hacen lo que hacen y cómo se sienten... todo un arte. El liderazgo se relaciona con la capacidad de influir en las personas para que trabajen con entusiasmo en la consecución de los objetivos comunes. Influir también es un regalo que te ofrecen los demás, al permitirte influir sobre ellos, es la clave de la fidelización de nuestros clientes y colaboradores, crucial en momentos de cambio como el actual, cuando una de las mayores preocupaciones de las empresas es la retención o fidelización del talento. Es la clave también del largo plazo, en este sentido, si decides ser de los que influyen, no hay caminos rápidos. Si quieres influir, ármate de paciencia y pesca o siembra: riega frecuentemente, remueve la tierra, quita rastros de vez en cuando y espera para recoger los frutos. Algunas empresas buscan atajos y en realidad lo que consiguen es paralizarse, dejar de crecer, principalmente porque sus directivos

se niegan a evolucionar como personas y como líderes. Luego, creo que Widener no va mal encaminado con la idea de que el tipo de persona que somos contribuirá definitivamente a nuestro éxito también en los negocios. Y es que cualquiera puede elevarse a los niveles más altos si potencia sus destrezas pero, sobre todo, si desarrolla su carácter. Muchas empresas dedican la mayor parte de su energía a todo lo que tiene que ver con las destrezas (las habilidades) y se olvidan del desarrollo del carácter de su gente, según el autor, el 70-80% de la influencia.

Este libro nos habla del talento a la hora de establecer relaciones para aplicar al liderazgo, el trabajo en equipo, las ventas, la negociación, etc. pero, sobre todo, *El arte de la influencia* nos habla de ser buenas personas: una gran parte del proceso que conduce al éxito y a vivir la vida de nuestros sueños consiste en dar. Muchos piensan que, para obtener lo que desean, tienen que tomarlo. Sin embargo, hay una verdad universal que dice que el verdadero camino para obtener lo que deseas consiste en dar. Cuando das, recibes. Cosecharás lo que siembres. Y, si esto es así, ¿qué es lo que debemos dar? Si quieres descubrirlo, sigue leyendo...

Marta Romo
Gerente de Eurotalent

Introducción

El gran pez

En primer lugar, déjame que te felicite. Enhorabuena. Sé que en las próximas páginas, de una manera simple, cercana y potente vas a descubrir una serie de conceptos que, tal como muy bien explica Marta Romo en su prólogo, a modo de mantras, te dotarán de la base necesaria para comprender y poder desarrollar de una manera efectiva el arte de la influencia.

Sin duda, una cosa es cierta, serás mejor cuando termines este fabuloso relato. Aprenderás que el poder está en tus manos y que nuestras acciones son determinantes en el, nunca lo suficientemente bien elogiado, mundo de la influencia interpersonal.

Esta situación me coloca a mí en un delicado escenario: estar a la altura de la profundidad de la historia y de la cercanía de su autor. Espero no defraudar pero, como dijo un amigo una vez, ¿alguien se lee las introducciones?

Pero si los famosos cuatro fundamentos que el libro te desarrollará tienen una potencia indudable, hay un concepto del que me he vuelto un auténtico seguidor: la pesca. No quiero adelantarte nada ni contar parte de la trama del libro, simplemente diré que en las próximas páginas comprenderás porqué si elegimos ser cazadores dispararemos a una presa y el resto huirá, consi-

guiendo que nuestra influencia disminuya y si, por el contrario, pescásemos nuestras piezas serían las que eligiesen acercarse a nosotros. ¿Comprendes qué es la influencia? Pero ahora no es el momento de adelantar nada, sino de situarnos en otro escenario, concretamente en uno anterior, pero antes déjame que te cuente una historia:

El joven doctor Lang había escuchado cientos de veces la historia del gran pez del lago Puketoing. Se trataba de una carpa real que rondaba los cuarenta kilos de peso y el metro veinte de longitud. Sin embargo, y aunque muchos pescadores habían visto al viejo James, que era como llamaban a la asombrosa criatura, ninguno había sido capaz de atraparlo.

Años de intentos frustrados en cientos de profesionales de la pesca habían conseguido que el carisma de la carpa llegase a un límite que hacía que nadie en los alrededores de Puketoing quisiera atraparlo, dejando tan cuestionables deseos a los foráneos del lugar y a los intrépidos turistas.

—¡Eso es que se han dado por vencidos! —decía el joven Lang cuando alguien le comentaba el pacto entre pescadores—. ¿Quién en su sano juicio no querría capturar una pieza así?

Durante semanas estuvo planeando todo lo necesario para poder disfrutar de unas maravillosas jornadas de pesca. Pudo pedir los días libres que necesitaba, se liberó de responsabilidades para poder dedicarse por completo a la pesca, buscó la mejor equipación, se informó de la situación del lago, la temperatura del agua, el tipo de cebo, buscó dónde hospedarse cerca del lago, el alquiler de la barca... todo lo imprescindible. Pero el día antes de partir se dio cuenta de un detalle fundamental: su antigua caña no podría con el peso de tan fornido animal, así que buscó una buena tienda de cañas de pescar y, decidido a comprarse una, se dirigió al dependiente:

—Quería una caña de pescar que me valga para carpas de cuarenta kilos.

El hombre de mediana edad que aguardaba tras el mostrador comenzó a reírse tras la ocurrencia del joven para, tras unos segundos y una disculpa, replicar:

–¿Y piensa usted pescar muchas carpas de cuarenta kilos?

–¿Cómo dice? –dijo asombrado Lang–. Pescaré las que me encuentre.

–Perdone que le pregunte, ¿qué tipo de pescador es usted?

Realmente el doctor no supo como contestar a eso, ya que la única experiencia que tenía eran los días de pesca con su padre hace años, así que dijo airadamente:

–Pues un pescador normal, quiero una caña normal, para poder pescar una carpa de cuarenta kilos. He leído todo lo necesario, me he preparado y tengo todas las herramientas apropiadas para pescar una carpa de cuarenta kilos.

–Querido amigo, no existen los pescadores «normales», cada pescador necesita un estilo de caña, las hay para personas tranquilas, para metódicos, para personas con excelentes dotes técnicas... No quiero incomodarle, pero si usted quiere pescar una carpa de ese tamaño necesitará que la caña se adapte perfectamente a usted, independientemente de lo que haya usted estudiado.

–Entiendo que si la caña debe aguantar ese peso, me debo llevar esa caña naranja robusta y gruesa –dijo Lang.

–Y ahora comprenderá la pregunta anterior, ya que con sus hombros y brazos no creo que pueda aguantar la caña durante horas si fuese necesario, ni siquiera un tirón fuerte.

–No me subestime, he decidido pescar al gran pez y aguantaré días si es necesario –dijo el joven doctor mientras, malhumorado, se alejaba de la tienda con la caña anaranjada bajo el brazo.

Aún podía recordar la sonrisa del dependiente cuando, apenas un día después y con todos los aperos necesarios para la jornada, tocaba con sus nuevas botas de pescar el agua del increíble lago Puketoing.

—Hoy pescaré al viejo James —se dijo y, tras echar la barcaza al agua, extendió la caña y comenzó a esperar.

Unos metros más allá, pudo ver cómo desde una barca cercana, un intrépido compañero sacaba un hermoso pez dorado, pero Lang se decía, «es bonito, pero no es el viejo James».

Apenas habían pasado unos minutos cuando la persona de la barca de al lado volvió a sacar otro pez similar al anterior. La confianza de nuestro amigo comenzaba a mermar, pero volvió a buscar la autocomplacencia con un «no es el viejo James».

Las horas transcurrían y, mientras que su cebo no se inmutaba, el del molesto vecino esporádicamente sacaba una de esas piezas doradas que tanto comenzaban a cabrear al joven doctor.

Al finalizar la tarde, sacó la barcaza del agua y coincidió mientras limpiaba la caña con el compañero con suerte de la barca cercana.

—¿Ha habido suerte? —le preguntó.

—La suerte me llegará cuando capture al viejo James —contestó Lang.

—Seguro que es usted un buen pescador —dijo mientras metía en su nevera de transporte al menos nueve piezas de dos kilos cada una—. Mañana será otro día.

Y, efectivamente, así fue; a la mañana siguiente todo comenzó de nuevo.

—Hoy pescaré al viejo James —se dijo. Y volvió a echar su barcaza al agua mientras veía que a lo lejos ya se encontraba

el pescador del día anterior. Lang pensó «si me acerco lo suficiente, seguramente el viejo James se alimentará de los peces que él saca y eso me acercará a poder pescarle».

Pero, pasadas unas horas, la historia se repetía. Mientras una de las cañas no dejaba de sacar unos fabulosos peces dorados, la robusta y anaranjada caña de Lang permanecía inmóvil e impasible.

El joven doctor abandonó un poco antes de lo esperado su puesto y, mientras limpiaba de nuevo su caña, su compañero se le acercó y le dijo:

–Toma, compañero, que parece que hoy tampoco ha habido suerte –comentó ofreciéndole una excelente pieza.

–Gracias pero no, he venido a pescar sólo al viejo James y así lo haré.

–Está bien, lo comprendo, no se preocupe, es usted un buen pescador y mañana será otro día.

Pero esa noche no pudo dormir, Lang repasaba mentalmente lo que había leído en Internet, sacaba los apuntes de los libros de pesca y se repetía una y otra vez «si tengo todo lo necesario, mañana no puede fallar nada».

Algo cansado, pero con una ilusión enorme, a la mañana siguiente echó su barcaza al agua del fantástico lago antes que ningún otro mientras pensaba «seguro que así consigo llegar antes a mi presa y no le asusta mi competencia». Y, mientras se repetía una vez más su determinante frase, se adentró en el lago: «Hoy pescaré al viejo James».

Una hora después, vio que se acercaba la barcaza de los días anteriores y que su ocupante no dejaba de sacar esas magníficas piezas. Lang cogió sus remos y se aproximó a ella. Había una pregunta que se había hecho toda la noche y no tenía respuesta.

–Disculpe, ¿puedo preguntarle algo? –dijo amablemente–. Cada tarde al despedirnos usted saca aproximadamente una decena de bellas piezas doradas y yo no consigo atrapar al gran pez que he venido a buscar, sin embargo, usted me repite que yo soy un buen pescador.

El viejo pescador le miró sorprendido y le dijo:

–Bueno, viste como un buen pescador, lleva una equipación de primera calidad, utiliza una caña realmente fantástica y cuando le veo prepararse siempre está comprobando los datos en sus manuales. Si no fuese un buen pescador, ¿por qué iba a utilizar todo este material?

El joven doctor se quedó perplejo mirando su reflejo en las aguas del lago Puketoing y comprendió que por muchas herramientas que hayas obtenido, por muchos conocimientos que creas que tienes, o incluso por mucho que cuides tu apariencia, él había hecho caso omiso a la pregunta esencial ¿Qué tipo de pescador eres?

Muchos somos los autores que ofrecemos nuestras herramientas y enseñanzas a otras personas para que con ellas lleguen a lo más alto, sin embargo, no todas lo consiguen. Algunos por falta de disciplina, otras por un error en la aplicación y otras, incluso, porque no son las apropiadas, pero si hay un fallo insalvable es comenzar tu camino sin conocer qué tipo de pescador eres.

Por muy claro que tengas el objetivo, por muy desarrollado que tengas tu plan de negocio o identificadas las herramientas necesarias. Aunque sepas alternar escenarios e intentes pescar al viejo James acercándote o alejándote, solo o acompañado... Convéncete de una cosa, si no sabes quién eres, nunca podrás llegar todo lo lejos que quieras. Si no sabes qué pescador eres, nunca conseguirás pescar al viejo James. Incluso nunca sabrás si la estrategia de pescar un solo gran pez es realmente eficaz.

Pero conocerse no es sencillo.

Exprimir plenamente una obra como la que a continuación vas a disfrutar y sacar de ella el mayor provecho posible requiere de un primer planteamiento; debes saber quién eres y, lo más importante, cómo eres. Y ojalá enfrentarse a eso fuese sencillo.

Nadie dijo nunca que esa ardua tarea nos la fuesen a regalar, pero quiero que con esta pequeña introducción tengas al menos algunas fórmulas que te ayuden a ello.

«Conócete a ti mismo». Los siete sabios se encargaron de imponer esta conocida inscripción en el frontispicio del templo de Delfos y es, evidentemente, una pieza fundamental del pensamiento griego. Muchos pensadores han intentado enarbolarse sus matices y reflexionar sobre ella, desde Sócrates y Platón, hasta Confucio o el autor de *El arte de la guerra*, Sun Tzu.

Pero no es mi intención entablar una complicada retórica filosófica y me gustaría exponer una segunda parte menos conocida de otra inscripción de Delfos que descubrí junto a mi amigo y maestro, Juan Carlos Cubeiro: «Nada en exceso». Y aquí volvemos al punto principal de esta humilde introducción. ¿Quién puede ser consciente de que está abusando de algo o de que realmente se está excediendo? Simplemente aquellos que se conozcan.

Entonces, recojamos la caña anaranjada, aparquemos el oráculo de Delfos y pongámonos a trabajar. Como veremos en la fabulosa historia de este libro, nos convertiremos en auténticos potenciadores del cambio y en personas capaces de controlar el arte de la influencia, haciendo de nosotros mismos una gran marca. Nuestra actitud y conducta serán nuestro mayor escaparate, pero antes deberemos seguir los pasos oportunos.

Primer paso: frente al espejo

A toda persona le cuesta pararse a mirarse detenidamente frente al espejo. Incluso aquellas que más se quieren, no soportan estar frente a su imagen sin comenzar a sacarse defectos, fallos o

elementos que podrían mejorar. ¡Y eso que normalmente somos más benévolo con nosotros que con quien nos rodea!

Haz la prueba el próximo día que salgas de la ducha: intenta examinar tu cuerpo durante apenas tres minutos, verás lo que digo.

¿Por qué nos cuesta? Simplemente porque tenemos una idea de nosotros ya preestablecida en nuestra cabeza y el espejo, en algunas ocasiones, nos devuelve a la realidad de una manera brusca y sin contemplaciones.

Pero no dejaremos que nuestro reflejo nos domine, ni nos apabulle. Somos dueños de nuestro reflejo, así que comencemos a eliminar las creencias que hemos establecido y conozcamos de verdad cómo somos.

Suelo recomendar escribir una pequeña biografía de unas diez líneas en las que se preste mayor atención a las emociones que a los datos curriculares y terminarla con una descripción de los cinco adjetivos que crees que te identifican positiva y negativamente. Intenta ser objetivo y exigente. Algo que quedaría más o menos así:

Siempre he sido un joven inquieto y curioso. Cuando era pequeño, si mis padres me regañaban, yo cogía y salía andando cabreado y no paraba hasta que no se me pasaba. Imagina los disgustos que llegué a darles. Era obstinado y muy terco, algo que con los años se ha ido transformando en perseverancia y en obsesión por la perfección. Sé que en ocasiones he proyectado una imagen de soberbia al pensar y decir claramente cuáles son mis objetivos, y es que mi ambición (siempre sanamente entendida) choca con el conformismo de la mayoría de las personas.

Me considero una persona a la que le gusta lo bello y en mi adolescencia siempre me acompañó un cierto aire nostálgico y romántico sin excesos que creo que, a día de hoy, se ha convertido en un auténtico mimo por los detalles y un cuidado extremo por las personas que me importan.

Creo que soy una persona cercana, trabajadora, creativa, proactiva y muy sociable. Pero también reconozco que soy imprudente, no me gusta seguir las normas, soy testarudo, irreverente y, en ocasiones, algo burlón.

Una vez terminada recuerda que esa carta es el conjunto de creencias que tienes de ti y desarrolla un perfil de quién crees que eres. Pero ha llegado el momento de enfrentarlo al espejo. ¿Quién nos hará de espejo? Las personas que ven ese reflejo normalmente; familia, amigos, pareja...

Enséñales de manera individual tu pequeño escrito y pídeles que corrijan sobre el texto (sin borrar nada del original) o que añadan su percepción a los adjetivos finales. Cuantas más personas participen, más clara será tu percepción del conjunto de proyecciones.

Una vez terminado, recoge toda la documentación y estudia con detenimiento cada escrito, cada palabra e intenta ver qué actitud tuya pudo provocar que la persona lo escribiera. Descubrirás qué elementos que inicialmente no reconocías de ti están presentes en tu personalidad y, por tanto, forman parte fundamental de lo que eres. Recuerda que si otros lo perciben es porque tú lo proyectas.

Segundo paso: recogiendo valores

Nos hemos aproximado un poco más a nuestra personalidad. Y ha llegado la hora de analizar cuáles son los valores fundamentales y los pilares sobre los que la sustentamos.

Te recomiendo que hagas un listado y escojas sólo cinco valores o principios básicos. Compáralos con los que proyectas y nunca elijas uno porque sería bueno ser así. Céntrate en los que tienes ya y podrás potenciarlos hasta perfeccionarlos, pero nunca impongas o persigas un valor que no sea realmente tuyo.

La creación de tus valores va en perfecta consonancia con quién eres realmente, no con quién te gustaría ser. Te convertirás en

quien tú quieras si consigues potenciar los valores escogidos entre los que ya formen tu personalidad y sobre los que puedas trabajar.

Recuerda que esta decisión nunca puede ser externa, si no que necesitarás un tiempo para reflexionar sobre ti y sobre cómo eres.

Para ayudarte, debajo apunto varios términos o valores que pueden ayudarte en tu selección aunque, evidentemente, ya tendrás un buen material gracias a lo que hayas obtenido al llevar a cabo el primer paso.

Proactividad

Adelantarse a las circunstancias, tomar mejores decisiones, conservar la compostura y el trato amable en todo momento forjan una personalidad emprendedora y comprensiva.

Objetividad

La objetividad es el valor de ver el mundo como es, y no como queremos que sea.

Coherencia

Es el valor que nos hace ser personas de una pieza, actuando siempre de acuerdo a nuestros principios.

Sacrificio

Siempre es posible hacer esfuerzos extra para llegar a una meta.

Desprendimiento

El valor del desprendimiento nos enseñará a poner el corazón en las personas, y no en las cosas materiales.

Magnanimidad

El valor que nos hace dar más allá de lo que se considera normal, para ser cada día mejores sin temor a la adversidad o a los inconvenientes.

Sensibilidad

Es el valor que nos hace despertar hacia la realidad, descubriendo todo aquello que afecta en mayor o menor grado al desarrollo personal, familiar y social.

Optimismo

Forjar un modo de ser entusiasta, dinámico, emprendedor y con los pies sobre la tierra son algunas de las cualidades que distinguen a la persona optimista.

Crítica constructiva

Hacer una crítica constructiva para ayudar a los demás es una actitud madura, responsable y llena de respeto por nuestros semejantes.

Flexibilidad

Es la capacidad de adaptarse rápidamente a las circunstancias, para lograr una mejor convivencia y entendimiento con los demás.

Comunicación

Una buena comunicación puede hacer la diferencia entre una vida feliz o una llena de problemas.

Amor

Todos lo necesitamos, todos podemos darlo. Sin él nuestra vida pierde sentido.

Sobriedad

Es el valor que nos enseña a administrar nuestro tiempo y recursos, moderando nuestros gustos y caprichos para construir una verdadera personalidad.

Servicial

Brindar ayuda de manera espontánea en los detalles más pequeños habla de nuestro alto sentido de colaboración para hacer la vida más ligera a los demás.

Liderazgo

Todo líder tiene el compromiso y la obligación de velar por la superación personal, profesional y espiritual de quienes lo rodean. Es una responsabilidad que debe asumir.

Voluntad

Nos hace realizar cosas por encima de las dificultades, los contratiempos y el estado de ánimo.

Superación

La superación no llega con el tiempo, el simple deseo o con la automotivación, requiere acciones inmediatas, planeación, esfuerzo y trabajo continuo.

Serenidad

Este valor nos enseña a conservar la calma en medio de nuestras ocupaciones y problemas, mostrándonos cordiales y amables con los demás.

Autoestima

No basta tener seguridad en nuestras capacidades, el valor de la autoestima está fundamentado en un profundo conocimiento de nosotros mismos.

Paciencia

Si nuestra época pudiera tener un nombre se llamaría prisa. ¿Cómo esperamos que nuestra vida tenga más cordura y sea más amable a los demás si todo lo queremos ya?

Compromiso

Comprometerse va más allá de cumplir con una obligación, es poner en juego nuestras capacidades para sacar adelante todo aquello que se nos ha confiado.

Laboriosidad

Trabajar es sólo el primer paso, hacerlo bien y con cuidado en los pequeños detalles es lo que hace que se convierta en un valor.

Sencillez

Una personalidad sencilla a veces puede pasar inicialmente desapercibida, pero su fortaleza interior y su encanto es mucho más profundo y perdurable.

Responsabilidad

Todos comprendemos la irresponsabilidad cuando alguien no cumple lo que promete ¿Pero sabemos nosotros vivirla?

Amistad

Los elementos que forjan amistades para toda la vida.

Libertad

Un valor que todos reconocemos, pero que pocos sabemos defender, o del cual podemos abusar.

Respeto y tolerancia

Base para convivir en sociedad. ¿Cómo afrontar las diferencias de ideas, costumbres y creencias que vemos en la sociedad?

Carácter

Transformar la imagen de una personalidad emprendedora, llena de energía, de fuerza y vitalidad, a una forma de ser propia y natural.

Alegría

La fuente más común, más profunda y más grande de alegría es el amor.

Comprensión

Cuando alguien se siente comprendido entra en un estado de alivio, de tranquilidad y de paz interior. ¿Qué hacer para vivir este valor en los pequeños detalles de la vida cotidiana?

Autenticidad

Las experiencias, el conocimiento y la lucha por concretar propósitos de mejora hacen que con el tiempo se vaya conformando una personalidad propia.

Confianza

Los hombres no podríamos vivir en armonía si nos faltara.

Sinceridad

Es un valor que debemos vivir para tener amigos, para ser dignos de confianza.

Lealtad

Conoce este valor sin el cual nos quedamos solos y que debemos vivir nosotros antes que nadie.

Generosidad

Dar y darse. El valor que nos hace mejorar como personas.

Felicidad

Ser feliz no es un estado de ánimo, es una actitud constante...

Perseverancia

Es tiempo de que los buenos propósitos se vuelvan realidad.

Valentía

Personas ordinarias haciendo cosas extraordinarias: El valor que forja familias, empresas y naciones diferentes.

Empatía

El valor de la empatía nos ayuda a recuperar el interés por las personas que nos rodean y a consolidar la relación que tenemos con cada una de ellas.

Sociabilidad

Este valor es el camino para mejorar la capacidad de comunicación y de adaptación en los ambientes más diversos.

Así podríamos pasarnos horas escribiendo, pero como pequeña ayuda creo que ya puede servir de complemento a lo que ya habíais escrito en el primer ejercicio.

Ahora comprueba y selecciona tus cinco virtudes fundamentales y haz lo mismo con tus cinco debilidades básicas o elementos que tendrías que mejorar. Te servirá preguntarte a qué no puedes renunciar en tu vida, qué crees que es básico que la gente perciba de ti o, incluso, cómo debería ser una sociedad mejor y en qué podrías tú mejorarla.

Muchas serán las dudas sobre si lo que queremos hacer o si nuestro reflejo e interior están alineados y con eso descubriremos si nuestro auténtico perfil está definido, así que ha llegado la hora de ponerse a prueba.

Una vez que hayas escogido tu listado, vuelve a pedir opinión a las personas que te ayudaron en el primer paso y, aunque algunas añadirían o eliminarían algún rasgo, busca el consenso global.

No te justifiques ante tu selección y recibe con un simple «gracias» cada opinión externa. Estamos recibiendo una buena lección de humildad, ¿no?

El resultado será algo como esto:

Valores positivos:

Sincero, generoso, buen comunicador, creativo y optimista.

Valores que habría que mejorar

Controlador, sobreprotector, testarudo, hermético y autosuficiente.

Un consejo, si me lo permites: no desperdices tu tiempo corrigiendo los elementos que deberías mejorar, sino potenciando los valores positivos. Eso te convertirá en una persona brillante y, por tanto, te acercará a tu plenitud. Si realmente te esfuerzas en potenciar tus valores, éstos brillarán hasta el punto de cegar tus debilidades.

Llegados a este punto, déjame que te felicite de nuevo porque estás mucho más cerca de saber qué tipo de pescador eres.

Tercer paso: mira a tu objetivo a la cara

El conformismo nos acerca peligrosamente a la mediocridad.

Sé que muchas personas están satisfechas con lo que tienen; muchas, incluso, se sienten privilegiadas y se comparan con personas de otras latitudes... una lástima, sin duda. ¿Por qué nos empeñamos en desaprovechar tanto potencial? ¿Acaso crees que te van a regalar tu felicidad? Que no luches no significa que estés en paz.

Es hora de que hagas un repaso mental y te marques un objetivo. Piensa qué deseos conseguir y prepárate para alcanzarlo, pero no pierdas el tiempo con absurdas complacencias ni con justificaciones sólo válidas para ti. Cada paso debe acercarte un poco

más a tu objetivo y cada día debes andar un paso. Esto podemos entenderlo muy bien leyendo un fragmento de la maravillosa obra *Alicia en el país de las maravillas* de Lewis Carroll:

- «-¿Podría decirme, por favor, qué camino he de seguir?
-Eso depende en buena medida del lugar al que quieras ir -dijo el gato.
-No me importa mucho el sitio... -dijo Alicia.
-Entonces no importa por donde vayas -dijo el gato».

Necesitamos saber dónde queremos ir para saber cómo debemos llegar. Pero no de cualquier manera o hacia cualquier objetivo. Debes caminar con fuerza, de manera enérgica, pensando de una manera original y creativa, buscando nuevas fórmulas para alcanzar un objetivo que no dañe a nadie y que esté repleto de valores positivos. Un objetivo que te llene de felicidad y, sobre todo, que sea fiel a tu forma de ser, al tipo de pescador que eres.

Una fabulosa técnica es atreverte a contestar estas preguntas:

1. ¿Qué es, realmente, lo que quiero?
Asegúrate de que está definido en términos positivos. Piensa más en lo que quieres que en lo que no quieres.
2. ¿Qué veré y oiré cuando haya logrado el objetivo?
Describe el objetivo con todos sus rasgos sensoriales, es decir, con todos los detalles de vista, oído, tacto, gusto y olfato.
3. ¿Puede ser iniciado y mantenido bajo mi responsabilidad?
Cualquier objetivo debe ser iniciado, mantenido y promovido por ti, el objetivo escogido debe reflejar cosas en las que puedas influir personalmente.
4. ¿Tiene el objetivo la dimensión adecuada?
Si es muy grande, pregúntate: ¿qué es lo que me impide alcanzarlo? Convierte los problemas en pequeños objetivos, hazlos lo bastante pequeños y alcanzables. Si es muy pequeño para

motivarte, pregúntate: ¿es parte de un objetivo superior? ¿Por qué es importante para mí lograr este objetivo?

5. ¿Cómo sabré cuándo he alcanzado el objetivo?

Piensa en la evidencia tangible que te permitirá saber que has logrado lo que querías.

6. ¿Dónde, cuándo, con quién lo quiero? ¿En que contexto? Imagínate el objetivo de la manera más específica posible.

7. ¿Qué te impide lograr el objetivo deseado?

Identifica las creencias limitantes y diferéncialas de los hechos reales.

8. ¿Qué recursos tengo ya para obtener mi objetivo? ¿Qué recursos necesitas para alcanzarlo?

9. ¿Cómo puedo empezar a lograr mi objetivo y cómo puedo mantenerlo?

Tras estas preguntas, el paso más importante es actuar. Todo camino comienza con el primer paso.

Cuarto paso: integridad y perseverancia

Ahora ya estás mucho más preparado para disfrutar de la historia magnífica sobre el arte de la influencia, ya que comienzas desde una posición nueva, desde la verdad del autoconocimiento, sabes quien eres, cómo te ven los demás y cómo quieres que te vean. Además, has identificado claramente cuál es tu objetivo y cómo debes comenzar a caminar para conseguirlo.

Pero recuerda por último que debes ser íntegro con tu realidad y perseverar ante los contratiempos.

Sé fiel a quien tú eres, no hace falta que te arrimes a otras barcas que sí que pescan, porque quizá no estéis buscando el mismo

objetivo. Tampoco cambiar de rumbo o buscar allí donde no haya otras barcas, si recibes un pequeño revés o si te cuesta más de lo que habías pensado, te hará lograr tu objetivo. Hay que trabajar cada día y perseverar. Esto es básico a la hora de alcanzar el éxito.

Veamos qué nos puede enseñar sobre esto nuestro joven amigo, el doctor Lang...

El último día de pesca, el doctor Lang decidió entender la situación, dejó todo el material innecesario en el coche y, echando la barcaza al agua, se dijo: «Hoy voy a disfrutar de un día de pesca».

Esa mañana su compañero de los anteriores días no apareció, así que Lang decidió concentrarse más en los movimientos del agua, en los bancos de peces, en los sonidos que rodeaban el lago Puketoing. Se dio cuenta de que en los días anteriores no se había detenido en esos detalles y le pareció una verdadera lástima que se hubiese perdido tanta información...

Cuando, de repente, un fuerte tirón acabó con su cuerpo dentro del agua, arrastrándole hacia el fondo del lago. Perplejo al ver cómo el viejo James le arrastraba hacia las profundidades y cómo se alejaba de la superficie y de la barcaza, Lang decidió soltar su fabulosa caña anaranjada y comenzar a subir a la superficie ante el riesgo de morir ahogado.

Y fue entonces cuando sucedió algo maravilloso. Lang abrió los ojos cuando apenas le quedaban un par de metros para llegar arriba y respirar y pudo observar cómo, cara a cara, se encontraba con la gran carpa que mirándole a los ojos le preguntó:

—¿A qué has venido?

Lang no se lo podía creer: el pez le estaba hablando directamente, pero sin entender cómo ni por qué, sólo acertó a contestar algo asustado:

–He venido a encontrar al gran pez...

El viejo James quedó unos segundos mirándole a la cara y parecía incluso que podía sonreír. Dio una vuelta sobre el cuerpo del joven doctor y entonces le dijo:

–No lo entiendo, hasta ahora siempre había pensado que el pez más grande del lago era yo, sin embargo, ahora te miro y compruebo que tú tienes más años que yo, que tú eres más grande y que tú, por supuesto, eres más pesado que yo... Ahora tú eres el gran pez y espero que hayas conseguido encontrarte.

Enfréntate al espejo, recoge tus valores, mira a tu objetivo a la cara con integridad y perseverancia, y estarás preparado para disfrutar de lo que habías venido a buscar.

Rubén Turienzo

Autor de *Los tacones de Oz* y *Dirige de cine*

Director de Th!nk and co.



Agradecimientos

Quisiera mostrar mi agradecimiento a varias personas. En primer lugar al gran equipo de Chris Widener International. Sois fantásticos. También a mis agentes de DSM Agency: Doris Michaels, Delia Berrigan-Fakis y al resto del equipo.

Por último, quiero mencionar a aquellos autores y ponentes que han escrito o hablado sobre la influencia: Robert Cialdini, autor de *Influence: the psychology of persuasion*, Kurt Morteson, autor de *Maximum influence: the 12 universal laws of power persuasion*, y Debra Pestrak, miembro de la National Speakers Association y administradora del sitio en la Red www.artofinfluence.com.

Cada una de estas personas ha contribuido a la discusión sobre la influencia positiva de una manera notable.

También quiero recordar a mis buenos amigos que tanto me han influido: Dino, Bryan, Kevin y Jeff. Gracias por ser mis amigos.

Por último, quiero mostrar mi agradecimiento a mi mujer y mis hijos: Lisa, Christopher, Hannah, Rebekah y Sarah, que son lo más importante para mí, y a mis padres por influir en el mundo y marcar una diferencia.



El regalo de la abuela

LID

Era la tarde de un domingo de verano perfecto para una barbacoa en honor de un joven que había trabajado mucho para cumplir sus sueños. Brillaba el sol y la temperatura rondaba los 24 grados. Amigos y familiares se habían vuelto a reunir, en algunos casos tras años sin verse. Los niños jugaban dentro y alrededor de la piscina y el olor de las hamburguesas invadía el jardín. Era perfecto.

Marcus Drake tenía mucho por lo que estar agradecido. Sus padres, Bill y Margaret Drake, eran gente de clase media, de la América media, que habían trabajado mucho para dar a sus hijos una buena vida. Bill era vendedor de seguros y Margaret el ama de casa que había criado a Marcus y a su hermano Jack, dos años menor. Margaret había sido cocinera, asistenta, enfermera y chófer de los dos chicos que eran el amor de su vida. Bill asistió a casi todos los partidos y funciones escolares de los niños, y había hecho lo posible para llegar a casa todos los días a tiempo de cenar con Margaret y sus hijos. Los Drake llevaban una existencia típica de serie americana de los años cincuenta.

La barbacoa se había organizado para celebrar la graduación de Marcus en la facultad de empresariales Kellogg de Northwestern y todos estaban encantados. En la familia Drake, pocos habían

ido a la universidad y muchos menos a una facultad de empresariales. No, los Drake eran una familia sencilla.

Pero Marcus quería una vida distinta. Lo cierto es que la había querido siempre. Ya en el instituto había practicado tres deportes: fútbol americano, baloncesto y béisbol, y había conseguido llegar a la liga en todos ellos, pero no era lo bastante bueno como para conseguir entrar en ninguna de las grandes universidades y cuando llegó a la facultad decidió centrarse en sus estudios.

Marcus había crecido viendo series de televisión que presentaban las vidas de los magnates de los negocios y desde que tenía memoria había querido ser uno de ellos; ya en su primera adolescencia leía *Forbes* y *Fortune*. Él era un empresario por naturaleza, había lanzado una operación de recogida y distribución de moras, después levantó una empresa de cortacéspedes, por no mencionar sus inevitables incursiones en las ventas a domicilio. En cada uno de aquellos proyectos, Marcus siempre era el dueño del negocio que conseguía que los demás chavales hicieran el trabajo. No cabe duda de que había querido dirigir una empresa toda su vida.

Le fue bien en la universidad, se especializó en empresariales y se graduó con un siete de nota media. Practicó deportes dentro de la universidad para conservar sus destrezas atléticas y librarse de los kilos de tanta pizza y horas de estudio. Después, trabajó para una gran corporación durante tres años y finalmente pidió plaza en Northwestern, en donde se licenció con honores. Marcus creía estar preparado para la vida real; a partir de ahí, las cosas sólo podrían ir a mejor.

Casi todos lo consideraban presuntuoso. Desde luego que caía bien a quienes lo conocían pero digamos que nadie podría haberle acusado de falta de ego. Tenía grandes sueños, sabía lo que quería y hacía todo lo posible para conseguirlo. Era consciente de sus muchas ventajas: era listo, divertido y optimista. Aquel día era el momento ideal para relajarse y disfrutar con

sus amigos y familiares del resultado de tanto trabajo y una buena plataforma desde la que lanzarse a la siguiente etapa de su vida.

Mientras estaba sentado reflexionando sobre su futuro, una mano le golpeó en el hombro al tiempo que retumbó una voz que decía: «¿Y ahora, qué, pez gordo?». Era el tío Fred, vendedor de seguros como su hermano, el padre de Marcus.

–Nada del otro mundo, tío Fred. Supongo que abriré y venderé un par de empresas, me haré rico, me compraré una islita en el Caribe y después, ya sabes, conquistaré el mundo. ¿Qué te parece?

El tío Fred soltó una de sus carcajadas retumbantes y, con la cabeza ladeada, le dijo:

–Si alguien puede hacerlo, eres tú. Siempre he sabido que estabas destinado a ser grande y ahora que tienes ese título de petimetre es sólo cuestión de tiempo. Pero ahora en serio, ¿qué planes tienes?

–Casi todos los que se gradúan en la facultad de empresariales acaban trabajando de consultores, pero yo no quiero. Yo quiero abrir mi propio negocio.

–¿Ah, sí? ¿De qué tipo?

–Tengo una idea que creo que podría ser grande pero va a hacer falta algún dinero para ponerla en marcha.

–Cuéntame.

–Es bastante compleja, pero básicamente se reduce a ayudar a empresas de Estados Unidos a conectar con gente de negocios de otros países que buscan inversiones. Yo reuniría a los principales actores y también podría poner en práctica lo que he aprendido sobre el mercado monetario. ¿Sabías que cuando el dinero pasa de una moneda a otra se pierde un porcentaje en el cambio? Creo que hay varias formas de aumentar la efi-

ciencia en el cambio. Sobre todo, beneficiaría a las ONG que mueven miles de millones de dólares por todo el mundo para ayudar en zonas de desastres, proyectos misioneros y cosas así. Creo que podría ahorrar potencialmente miles de millones de dólares a las organizaciones.

–Vaya, eso suena grande... ¡Demasiado para mí! Pero no para ti, ve a por ellos.

Y se marchó, presumiblemente a por otra hamburguesa.

Aquella tarde, una larga lista de admiradores se acercaron a Marcus en cuanto se quedaba libre: desde primos algo celosos hasta familiares mayores, llenos de orgullo. En general, la familia estaba ilusionada con Marcus y, aunque a algunos les sonaba extraño aquel prestigioso MBA y nunca se habían considerado ese tipo de familia, les emocionaba pensar hasta dónde llegaría Marcus.

En una ocasión, Jack coincidió con su hermano.

–¿Qué tal, hermanito?

–Aquí tranquilo. ¿Y tú?

–¡Comiendo! ¿Has probado la ensalada de patata de la tía Susan? Es estupenda.

Así era Jack: siempre pensando en la comida. Marcus pensaba siempre en el dinero y Jack en la comida. Tenían personalidades similares y pasaban mucho tiempo juntos pero Marcus estaba, por decirlo así, un poco más centrado.

–Por cierto, voy a por más. Y a lo mejor también me pongo otro plato de alitas de pollo. ¿Quieres?

–No, gracias. ¡Tengo que atender a mis admiradores!

–Siempre la superestrella –dijo Jack mientras desaparecía para servirse otro plato.

Los invitados se habían pasado la tarde amontonando regalos en una mesa junto a la puerta corredera de cristal que daba a la cocina. Definitivamente, ésa era una de las grandes ventajas de licenciarse. Cuando todos se marcharon, los Drake se sentaron a descansar en el salón mientras Marcus abría sus regalos. Esa noche les acompañaba también la madre de Margaret, Beatrice, que había ido a visitarles desde una pequeña ciudad de Dakota del Norte. Marcus recibió los típicos regalos de graduación: juegos de viaje, maletas, plumas, papel de cartas y cosas por el estilo. Sus padres le habían comprado un maletín muy caro que él le había enseñado no muy indiscretamente a su madre durante una visita al centro comercial el verano anterior.

Cuando parecía que todos los regalos estaban abiertos, todavía faltaba uno. Beatrice se levantó y abandonó la habitación, diciendo: «Ahora vengo. Me he dejado el regalo en la habitación. Creo que te gustará». Cuando se marchó, Marcus pensó en su abuela. No la conocía demasiado bien. Su abuelo había muerto cuando él tenía cinco años y desde entonces ella vivía muy lejos y no le gustaba viajar, por lo que no se habían visto con mucha frecuencia. Cuando era pequeño pensaba que Beatrice olía a flores. Eso era todo, además de que siempre le mandara cinco dólares por su cumpleaños, como casi cualquier abuela americana.

Con 80 años de edad, le llevó algún tiempo llegar a la habitación donde dormía y volver, y la familia se puso a charlar durante su ausencia.

—Me apuesto a que te ha comprado un frasco de colonia —sugirió Jack—. ¡Todo el mundo sabe que lo necesitas!

—Yo creo que es un juego de manicura, que te debería regalar a ti. ¿Te cortas alguna vez esas uñas? Pareces un puma.

—Cuidado con lo que decís —interrumpió Margaret—. Ya veréis, la abuela os va a sorprender.

—¿Tú sabes lo que me ha comprado? —preguntó Marcus.

–Sí, y va a ser el mejor regalo de tu vida. Te lo aseguro.

–¿En serio? –preguntó Jack–. ¿La abuela no le ha fallado? Genial.

Justo en aquel momento, Beatrice atravesó lentamente la puerta del salón. Aunque caminaba con bastante lentitud últimamente, lo cierto es que su salud era buena teniendo en cuenta su edad. La única diferencia era que ahora caminaba más despacio. Siempre que no hacía demasiado frío, solía pasear por su pequeña ciudad para mantenerse en forma y durante el invierno practicaba lo que ella llamaba estiramientos para viejos tres días a la semana en el hogar de pensionistas.

No traía ningún regalo, en su mano sólo se veía un sobre. Marcus esperaba que no fueran cinco dólares. Cuando llegó hasta él, se lo entregó diciendo:

–Creo sinceramente que te va a gustar. Por lo menos, espero que te guste.

«¿Y éste es el mejor regalo de mi vida?», se preguntó Marcus. No podía ser un gran talón porque sabía que su abuela no tenía tanto dinero. ¿Qué podría ser? Sólo había una forma de descubrirlo. Desgarró el sobre y dentro encontró una sencilla tarjeta que decía:

«Un fin de semana con Bobby Gold
19-23 de junio».

Junto con la tarjeta había una nota con un número de teléfono detrás de la palabra «Móvil». Aquello sí que era raro: Bobby Gold era, ni más ni menos, uno de los multimillonarios más famosos de América. Marcus sabía perfectamente quién era, pero ¿qué significaba la tarjeta?

Margaret sonrió dulcemente ante la confusa mirada de Marcus.

–No lo entiendo, abuela. ¿Es un seminario o algo así? ¿Va a dar alguna conferencia? ¿Qué quieres decir con un fin de semana?

–Quiero decir que pasarás el fin de semana, en realidad cuatro o cinco días, con Bobby Gold. Lo he organizado todo.

Beatrice estaba exultante. A Margaret y Bill también se les veía felices, pero Marcus y Jack se miraban perplejos.

–Sigo sin entenderlo. ¿Cómo voy a pasar un fin de semana con Bobby Gold? ¿Y qué voy a hacer con él? –de repente se le pasó por la cabeza la posibilidad de que su abuela le estuviera tomando el pelo.

–Supongo que suena extraño. Te he organizado un fin de semana con Bobby Gold para que pueda enseñarte algo sobre negocios. Parece divertido, ¿no crees?

–Claro, abuela, suena estupendo, pero ¿cómo lo has conseguido? –Marcus aún dudaba de que fuera verdad.

–Lo llamé y le pregunté si me haría ese favor –respondió Beatrice sin más.

–¿Qué cogiste el teléfono y le preguntaste a un tío con una fortuna valorada en 18.000 millones de dólares si tu nieto podía pasar el rato con él?

–Exacto.

–Mamá –dijo Margaret, interrumpiendo una conversación a todas luces confusa–, tal vez deberías explicar de qué conoces a Bobby.

–Ah, sí, buena idea. Resulta disparatado, ¿no?

–¡Conoces a Bobby Gold! –exclamaron Jack y Marcus al unísono.

–Sí. Bueno, en realidad lo conocía. Ya sabéis que no me gusta fanfarronear, por eso nunca os había contado que fui la niñera de Bobby durante tres años, desde los ocho a los once. Era un chiquillo encantador, pero me mudé cuando a vuestro abuelo lo trasladaron de empleo y le perdí de vista hasta que empecé

a leer sobre él y a verlo en televisión. Ha tenido mucho éxito, ¿sabéis?

–Desde luego que lo sabemos –Marcus miró a sus padres–. ¿Vosotros sabíais que conocía a Bobby Gold?

–No. Sabíamos que había sido la niñera de una familia con bastante dinero, pero nunca supimos quién era. No lo supimos hasta que nos preguntó si te gustaría un regalo así.

Marcus se volvió hacia su abuela:

–¿Y cómo lo has organizado?

–Lo llamé y le dejé un mensaje a su secretaria pidiéndole que me devolviera la llamada. Me llamó al día siguiente. Le conté que te habías licenciado de la facultad de empresariales de Northwestern y le pedí que pasara algún tiempo contigo. Se acordaba de mí (nos llevábamos muy bien) y respondió que estaría encantado. Luego miró en la agenda y sugirió que lo acompañaras en un pequeño viaje que tenía previsto. Comprobé la fecha con tus padres y me dijeron que estabas libre, y eso fue lo que pasó. Pensé que te gustaría.

–Abuela, ¡me encanta! –Marcus se levantó y se dirigió hacia su abuela para abrazarla y darle un beso de agradecimiento. Seguía oliendo a flores–. Muchísimas gracias, abuela. Va a ser impresionante.

Ella lo estrechó entre sus brazos.

–De nada, Marcus. Estoy muy orgullosa de ti. Eres capaz de tener tanto éxito como Bobby.

Marcus se levantó.

–Bueno, empecemos con mi primer millón antes de llegar a 1.000 millones, o a 18.000... –y, dirigiéndose a Jack–, tío, voy a conocer a Bobby Gold, alias «Nada es mejor que el oro».



**Bobby Gold,
alias «Nada
es mejor que
el oro»**