

## Introducción

«Cuando hay una explosión generalizada de interés hacia una personalidad o sus obras, como sucedió con los lectores de *La vida de los maestros*, podemos estar seguros de que va acompañada de una llama de Verdad espiritual.»

Así empieza la reseña biográfica que aparece en las primeras páginas de *Últimas palabras*, de Baird T. Spalding, el cual, en su *best seller* mundial, *La vida de los maestros*, cuenta cómo, en 1894, junto a otros diez científicos estadounidenses, viajó a la India, Tíbet y Nepal. ¡Allí descubrió a una comunidad de Maestros de sabiduría dotados de poderes asombrosos, el más joven de los cuales no parecía tener más de cuarenta años, ¡a pesar de que todos habían superado desde hacía tiempo la frontera de los cien!

La introducción de esta obra podría comenzar de este modo.

Porque desde su aparición, el libro *El Secreto*,\* de Rhonda Byrne, suscitó un apasionamiento tal (como sucedió con el DVD que lo había precedido) que es indudable que va acompañado de una llama de Verdad espiritual. Una llama que es

---

\* Rhonda Byrne, *El Secreto*, Ediciones Urano, 2007.

especialmente preciosa y necesaria en nuestra Edad de las Tieneblas, en la que la decadencia de las religiones tradicionales ha dejado un gran vacío y un gran desconcierto.

Con ocasión de un viaje a Florida para jugar al golf, en noviembre de 2006, en el que yo creía que por fin había encontrado «el secreto» para sanar mi *drive*,\* que estaba un poco pachucho (¡ha vuelto a enfermar esta primavera!), di con el libro que acababa de salir de la imprenta, no sin antes haber buscado en vano en tres librerías ¡porque las estanterías se vaciaban rápidamente! ¡No es de extrañar que se hayan vendido más de cinco millones de ejemplares en menos de un año!

Leí mi precioso ejemplar de un tirón y me entusiasmé. ¡Por fin un libro que contenía todos los grandes principios espirituales que yo había intentado defender muy modestamente en varias de mis obras, entre otras, en mi popular serie del *Millonario*!

Buda dijo: «El mayor de los regalos es el regalo de la verdad».

Soy de la opinión de que en la *jerarquía de los regalos*, los libros están un poco más abajo, precisamente, y sobre todo cuando contienen una llama de *Verdad espiritual*.

Entonces, como me pasa cada vez que me gusta un libro, compro varios ejemplares para regalarlos, siguiendo mi inspiración del momento, a todos aquellos a quienes creo que pueden serles de utilidad.

Algo que, por otra parte, estuvo a punto de traerme complicaciones en el aeropuerto, a mi vuelta, porque cuando el funcionario de aduanas me preguntó si tenía algo que decla-

---

\* Golpe de saque en el golf ejecutado con una madera.

rar, le respondí distraído: «¡Diez *Secretos!*!» Como es lógico, a él no le pareció nada divertido mi involuntario sentido del humor y me pidió que me explicara rápidamente.

La semana de mi regreso regalé mis diez ejemplares, insistiendo a mis amigos, parientes y socios en que lo leyeran de cabo a rabo y... lo más antes posible, como si fuera algo urgente. Algunos días más tarde comencé a recibir sus comentarios. Y aunque la inmensa mayoría se mostraban entusiasmados, incluso de un modo un tanto exagerado, otros parecían escépticos o incluso negativos. Varios meses después continuaba recibiendo comentarios, que seguían siendo moderados. Algunos juraban que, a pesar de haber experimentado escrupulosamente los principios de *El Secreto* y haber tenido paciencia, no habían obtenido los resultados esperados.

Como siempre he creído en el inmenso valor de estos principios, me resolví a escribir el libro que tienes entre las manos y que en cierto modo constituye un breve compañero de *El Secreto*. Naturalmente, en él he retomado, comentándolos, los grandes principios del *best seller* de Rhonda Byrne, pero también he utilizado los de un libro que yo había escrito algún tiempo atrás, *Las leyes espirituales de la riqueza*,\* algunos de cuyos ejemplos y pasajes podrás encontrar aquí. Asimismo, lo he enriquecido con varias anécdotas y casos concretos en los que el Secreto ha tenido un efecto milagroso, tanto en la vida profesional como en la amorosa, de aquellos que lo habían experimentado.

Ejemplos increíbles extraídos no sólo de mi vida personal, sino de la de amigos, lectores y clientes, y también de los

---

\* Marc Fisher, *Las leyes espirituales de la riqueza*, Ediciones Urano, 2007.

grandes personajes de todos los tiempos, artistas, miembros del mundo de los negocios, sabios legendarios como Sócrates, Charlie Chaplin, Henry Ford, Aristóteles Onassis, Steven Spielberg, Carl Jung, Benjamin Franklin, Pascal, y también, y muy especialmente, de la vida de Jesucristo y de Leonardo da Vinci.

# 1

## El Secreto y el éxito

«Fui vendedor de periódicos, obrero en una imprenta, fabricante de juguetes, soplador de vidrio, chico de los recados en la consulta de un médico, etc., pero en medio de todas estas aventuras profesionales [...] nunca perdí de vista mi objetivo final de llegar a ser cómico. También, entre oficio y oficio, sacaba brillo a mis zapatos, cepillaba mis trajes, me ponía un cuello limpio y me acercaba a la agencia teatral Blackmore.»

La persona que nos cuenta estos emocionantes recuerdos de juventud es el gran Charlie Chaplin, en su autobiografía *Mi vida*.

A pesar de la modestia de los humildes oficios que se veía obligado a ejercer para vivir, Chaplin siempre tenía presente en su ánimo cuáles eran su verdadera naturaleza y su verdadero objetivo: convertirse en cómico.

No se veía como un vendedor de periódicos o como un limpiabotas, sino que se veía a sí mismo como un cómico. No cometía el mismo error en el que caen los que son demasiado «realistas», o más bien los que no conocen el Secreto.

¿Tú caes en el mismo error?

¿Olvidas TU sueño?

¿Tienes siempre presente el Secreto en tu cabeza?

¿Dejas que tus circunstancias externas te dicten tu conducta y hagan que te olvides de lo que verdaderamente eres?

El joven Charlie Chaplin hacía «como si...».

No se dejaba aplastar por los deprimentes factores externos.

Lo alimentaba su sueño.

Así es el Secreto.

Un día, Esquines, un filósofo en ciernes, fue al encuentro del gran Sócrates para ser su discípulo, y le dijo: «Soy un hombre pobre, y como no tengo nada que ofrecer, me ofrezco a mí mismo a vos».

Y Sócrates le replicó: «¿Acaso no ves que me estás ofreciendo el más grande de todos los regalos?»

He aquí el Secreto expresado de otro modo.

La persona, sobre todo cuando es joven y está empezando su andadura por la vida, tiene que definirse no con arreglo a su situación material actual, sino con arreglo a sus ambiciones y a sus sueños. Porque es inevitable que atraiga aquello en lo que piensa constantemente.

No permite que nada lo abata. No es esclavo de las circunstancias. Sabe que estas últimas pueden cambiar, y VAN a cambiar, si es capaz de mantener su pensamiento firmemente, «mágicamente», sobre lo que quiere atraer a su vida, y no sobre lo que ve a su alrededor y que a veces es desolador.

Eso es lo que le pasó al genial creador de Charlot.

Un día, después de que hubiera perseverado durante muchos meses y continuado llamando con confianza a la puerta del destino, *como por arte de magia* dejaron de ignorarlo, lo citaron en la agencia y le propusieron su primer papel: «Todos parecían estar encantados y me sonreían. ¿Qué había pa-

sado? *Se diría que todo el mundo había cambiado de repente, que me habían tomado tiernamente entre sus brazos y me habían adoptado. [...] Volví en autobús ebrio de felicidad. [...] De repente, había dejado una vida de pobreza y entraba en un sueño que acariciaba desde hacía mucho tiempo, un sueño del que mi madre me había hablado con frecuencia, un sueño que la hacía feliz. ¡Iba a ser actor! Todo había sucedido tan precipitadamente y de un modo tan inesperado...».*

¿Acaso esta metamorfosis no te recuerda la del cómico homosexual que aparece en *El Secreto*, el cual, de la noche a la mañana, habiendo descubierto el Secreto, consiguió que dejaran de hostigarlo y se convirtió en alguien muy querido por el público?

A pesar de tus circunstancias exteriores, a pesar de tu «pobreza» actual, de la modestia de tus medios y de tu oficio, que todavía no es tu *verdadero oficio*, ese oficio que pondrá en marcha todas tus facultades creadoras, el que te apasiona y el que te hace vibrar, el único que podrá hacerte feliz y afortunado, *haz como si no hubiera obstáculos*, como si tu sueño estuviera... a punto de hacerse realidad.

La inmensa mayoría de la gente no lo hace, o, si me permitís decirlo, lo hace de boca para afuera, pero sin creérselo verdaderamente.

De hecho, son unos auténticos «genios» cuando se trata de ver los obstáculos de antemano, de encontrar excusas y de inventar razones por las cuales no deberían lanzarse. A veces me entran ganas de decirles: «Deberías escribir un libro, y te garantizo que sería un *best seller* porque la verdad es que conoces este tema a fondo. ¿El título? ¡*Las 1001 razones que me llevarán al fracaso!*»

El multimillonario Aristóteles Onassis también «hacía como si». Christian Cafarakis, que era el mayordomo del famoso yate *Christina* propiedad del armador griego, cuenta: «Una noche, mientras me encontraba en el puente, descubrí uno de sus grandes secretos —tal vez la clave de su éxito—: antes de acudir a una importante cita de negocios, Onassis se formulaba a sí mismo en voz alta todas las preguntas a las que posiblemente tendría que responder. Aquella noche de la que estoy hablando, se interrogó sin tregua durante dos horas. Respondía exactamente *como si* estuviera ante un público. A veces esperaba y reflexionaba antes de responder, a veces respondía enseguida o hacía como si estuviera furioso. Entonces me di cuenta de que Onassis era como un actor que repetía su guión y trataba de predecir lo que los otros actores le iban a decir».

En otras palabras, Onassis utilizaba el Secreto. Se representaba de antemano la cita, la «creaba» a través de su espíritu, de tal modo que dicha cita se desarrollaría de manera favorable para él.

Otro que hizo «como si» es mi amigo Marc Beudet. Juzga por ti mismo. Cuando Roland Pier se retiró de *Le Journal de Montréal*,\* después de una larga carrera, el puesto de caricaturista titular quedaba vacante, pero había 350 candidatos.

Marc Beudet habría podido decirse: «¿Qué posibilidades tengo?». ¿Una entre cincuenta? ¿Una entre cien? De hecho, era mucho menos todavía... Por tanto, «lógicamente», habría podido acabar diciendo: «¿Por qué van a elegirme a mí? ¿Por qué voy a perder mi tiempo?»

---

\* El diario francófono más importante de Norteamérica.



Pero aplicó el Secreto.

Hizo «como si».

Como si ya fuera EL caricaturista de *Le Journal*. Que tiene que entregar una caricatura al día. Sí, cada día, DURANTE SIETE MESES, envió «gratuitamente» una caricatura. Sin saberlo, estaba haciendo una demostración por partida triple. Estaba demostrando a la dirección de *Le Journal*:

1. Que tenía regularidad para trabajar, que podía producir diariamente, inspirado o no...
2. Que tenía talento.
3. Que quería el puesto DE VERDAD...

Sin saberlo, estaba haciendo una demostración aún más grande: la de la fuerza del Secreto.

Al cabo de un mes, impresionados por su constancia, la dirección convocó a Marc Beaudet para saber quién era aquel loco que inundaba sus oficinas de magníficas caricaturas. Le ofrecieron un puesto a prueba, y luego lo contrataron oficialmente. Sí, había conseguido aquel prestigioso, improbable y único puesto: ¡el de caricaturista oficial de *Le Journal de Montréal*!

¡Tres años más tarde, en 2006, recibía el prestigioso premio al mejor caricaturista en el concurso canadiense de periodismo! «Había hecho como si», a pesar de los *odds*, como se dice en inglés, es decir, a pesar de sus casi nulas posibilidades, por lo menos matemáticamente, de realizar su sueño.

El joven Steven Spielberg también actuó de este modo.

Cuando tenía diecisiete años, con ocasión de una visita guiada al estudio de la Universal, aprovechó una parada del

tranvía para bajarse de él e introducirse a hurtadillas en los estudios. Allí era donde él siempre había soñado estar, en un plató de rodaje, con los técnicos y los trabajadores y, naturalmente, con los actores.

Por casualidad, fue a dar con un importante productor, Chuck Silvers, el cual le preguntó qué estaba haciendo allí. El joven Spielberg le habló de su pasión por el cine, de sus sueños y de sus innumerables proyectos. Impresionado por su delirante entusiasmo, y también por su audacia poco común (hay que ser capaz de coger el toro por los cuernos, como suele decirse, para introducirse así, sin autorización, en unos estudios tan grandes), le ofreció un pase de día para volver a la Universal.

Spielberg no estaba dispuesto a dejar escapar aquella ocasión: ¡al día siguiente, vistiendo traje y corbata, y con el pelo bien peinado, se presentó en el estudio llevando en la mano una cartera de su padre, que no encerraba ni guiones ni presupuestos, como los del ejecutivo que él aspiraba a ser, sino que simplemente contenía... ¡un bocadillo y dos tabletas de chocolate!

El osado joven encontró un despacho vacío, se instaló en él y hasta tuvo la audacia de ordenar que le hicieran una placa con su nombre para ponerla en la puerta de «su» despacho. De hecho, se convirtió en un «ocupa» anticipado durante todo el verano, vagabundeando por los plató, aprendiendo todo cuanto podía sobre la fabricación de las películas y esperando a que alguien le propusiera un trabajo, sin importar el que fuera.

Pero no pasó nada. Bueno, no inmediatamente, porque a veces hace falta tiempo antes de que el Secreto actúe. El que lo

aplica todavía no está listo. O simplemente es demasiado joven. (Spielberg tan sólo tenía diecisiete años y poner millones en las manos de un joven de esa edad, aunque fuera brillante, parecía un riesgo demasiado grande para los productores.) Pero cinco años más tarde, otra nueva *casualidad* hizo que se volviera a encontrar con Chuck Silvers, al que había enviado su primer cortometraje. Impresionado, el productor se lo mandó a Sid Sheinberg, el gran jefe de la Universal. ¡La legendaria carrera de Spielberg había empezado!

«Había hecho como si.» Había respetado las reglas del éxito.

También había aplicado ese principio tan simple, y tan lógico —como habían hecho Chaplin y miles de personas antes que él—, que consiste en que, para tener éxito en un campo, hay que «dejarse ver», si se me permite la expresión, hay que estar presente físicamente, e intentar introducirse a toda costa, aunque sea empezando con un trabajo modesto.

¿Cómo se puede llamar la atención de otra manera?

Eso es más o menos lo que le aconsejó a un joven periodista el gran Aristóteles Onassis, que empezó sólo con 350 dólares que le había prestado un tío suyo y que se convertiría en uno de los hombres más ricos de su época. A su manera, él también hacía como si y utilizaba el Secreto. «Adopte un estilo de vida lujoso —recomendaba a quienes estaban empezando—. Viva en un edificio lujoso, aunque tenga que contentarse con hacerlo en el desván. En su edificio se cruzará con gente rica en el vestíbulo y en el ascensor. ¡Vaya a cafés elegantes, aunque tenga que contentarse con beber a sorbitos la misma consumición toda la tarde!»

Uno de los seres más grandes que han pisado nuestra tierra, Jesucristo, también utilizaba el Secreto y hacía como si, pero a un nivel vibratorio todavía más elevado que el del común de los mortales.

Por ejemplo, pasemos revista juntos al famoso episodio de la multiplicación de los panes.

En el desierto, Jesús acaba de arengar durante dos horas a una muchedumbre de cinco mil personas. Están cansados y tienen hambre.

Nerviosos, los apóstoles le explican el problema.

«¿Señor, dónde encontraremos el dinero para alimentar a todas estas personas?»

De ningún modo podían enviarlos a sus casas. Algunos vivían lejos, y podían desfallecer por el camino.

Entonces Jesús pronuncia esta frase tan admirable por su sencillez y su «lógica», si con esta palabra se entiende la lógica del Secreto: «¿Cuántos panes tenéis?»

Los discípulos, a pesar de sentirse aterrados por «lo ilógico» de la pregunta, le responden que tienen cinco panes y dos pequeños peces.

Estamos muy lejos de lo que se necesitaría. Excepto cuando se calcula como el Maestro. Excepto cuando, como Él, se conoce y se aplica el Secreto en su forma más elevada.

Entonces, después de uno de los silencios más hermosos de los Evangelios, Jesús simplemente dice: «Haced que se sienten.»

Y parte los panes, los multiplica y consigue alimentar a una multitud de cinco mil personas (Marcos, 6,30-34).

¡Qué increíble demostración del Secreto!

Desde que descubrí este maravilloso pasaje del Evangelio,

cada vez que tengo un problema, sea grande o pequeño, me pregunto enseguida:

«¿Cuántos panes tengo?»

Y después de haber hecho un breve inventario de mis recursos, a continuación me digo a mí mismo:

«Haced que se sienten».

Y luego me pongo manos a la obra.

A mi modesta escala, claro está, porque yo no soy Jesús, a pesar de que Él dijera que todos los milagros y los prodigios que realizó, las curaciones de enfermos, de ciegos y las resurrecciones, cualquier persona podría hacerlos también, y hasta conseguir cosas más grandes todavía, si tuviera una pizca de verdadera fe; es decir, si aplicara el Secreto en su forma más sublime.

Para tener éxito, da igual en el ámbito que sea, es MUY importante —más aún, es esencial— que comprendas que, si te bebes (aunque sea de manera involuntaria o accidental) una botella de vodka, te emborracharás, aunque estés persuadido que tan sólo era agua; pues lo mismo pasa con los mecanismos del Secreto: actúan SIEMPRE en tu vida LO SEPAS TÚ O NO.

Un amigo hizo por encontrarse conmigo y me dijo:

—Ya no trabajo en la empresa Soda... —(el nombre es ficticio).

—¡Te felicito! —me apresuré a decirle.

—¡Pero por qué me felicitas! ¡Me han despedido!

—Ya veo..., creía que eras tú el que había dejado el trabajo y que habías encontrado otra cosa. ¡Y te felicitaba porque llevas tres años diciéndome que odias tu trabajo, que tu jefe es un déspota y que todos tus compañeros son estúpidos! Así pues, pensaba que me estabas dando una buena noticia.

Mi amigo inclinó la cabeza.

Acababa de percibir el principio de una verdad espiritual; en resumidas cuentas, la del Secreto.

La Vida le había enviado lo que él le había pedido. Sus constantes pensamientos se habían materializado. Porque aunque no lo dijera, inconscientemente DESEABA NO SEGUIR TRABAJANDO en la empresa Soda. Como es lógico, no soñaba con ser despedido, pero soñaba con ir a otro lugar. Por tanto, en el fondo, su sincero deseo se había hecho realidad, pero no de la manera ni en el momento en que él lo habría deseado. El odio que le tenía a la empresa se había invertido; es decir, dicha sociedad había manifestado su odio hacia él, despidiéndolo.

Le ofrecí un ejemplar de *El Secreto* y le sugerí que aplicara sus principios, que considerara que era algo bueno lo que le había sucedido, y que se concentrara en el tipo de empleo que deseaba. Al cabo de un purgatorio de tres meses (que aprovechó para descansar un poco, porque trabajaba desde hacía catorce años. ¡Aquellos meses estuvieron entre los mejores de su vida, me reconoció!), encontró, *como por arte de magia*, el trabajo que ambicionaba y que le convenía mucho más que el anterior.

Entonces me dio la razón en cuanto a que lo que le había sucedido era para mejor: había atraído dos veces lo que había deseado. ¡La primera inconscientemente: hacer que le despidieran; la segunda, *mágicamente*, o «secretamente», por decirlo como a mí me gusta, para encontrar el empleo ideal!

Les voy a poner otro ejemplo, esta vez personal, acerca de la magia de «hacer como si».

Los que me conocen, o los que han leído mis libros (entre

otros, *El millonario perezoso*),\* saben que siempre me ha interesado el campo inmobiliario, y que en los ratos libres que me deja mi oficio de escritor he adquirido algunas propiedades.

Ahora bien, un día, hace ya varios años, mientras volvía a pasar por quinta o sexta vez por delante de una propiedad que no se vendía a pesar de estar en el mercado desde hacía meses, mi vocecita interior me dijo que tenía que visitarla.

Me pareció bien y le pregunté a la agente que se ocupaba de ella que qué pasaba para que no se vendiera. ¡Costaba 99.000 dólares (un precio increíblemente bajo para la época)!, no era demasiado cara, y estaba limpia y bien construida, aunque en el sótano hubiera unas tablas de contrachapado para tapar unos grandes agujeros que había en la parte superior de los cimientos; según me explicó la agente, la casa había sido transportada desde otro lugar. Se encogió de hombros, no sabía por qué no recibía ofertas a pesar de haber tenido innumerables visitas. Me dejó la ficha técnica y en ella descubrí un detalle interesante. Los impuestos municipales eran demasiado elevados para una casa de aquel precio; eso era lo que disuadía a los compradores. ¿Por qué eran tan elevados? No tardé en descubrirlo gracias a una simple llamada telefónica al ayuntamiento: la casa, a pesar de ser de segunda mano, estaba tasada como una casa recién construida.

Entonces me di cuenta de que yo ya había visto aquella casa antes de que hubiera sido transportada. La había visto unos

---

\* Marc Fisher, *El millonario perezoso* y «El arte de estar siempre de vacaciones», Editorial Amat, Barcelona, 2008.

meses antes en un lugar que luego se había utilizado para la construcción de un centro comercial. Entonces recordé, sintiendo esa especie de escalofrío que te recorre los brazos y que siempre anuncia algo bueno, que la agente me había dicho que el propietario de la casa era, precisamente, el empresario que había construido el centro comercial.

A continuación me hice el siguiente razonamiento: con toda probabilidad, el actual propietario no habría pagado nada por la casa, sino que, sencillamente, el dueño del centro comercial le habría pedido que la transportara o la destruyera. Así pues, habría pagado por la casa tan sólo (por lo menos, eso era lo que yo suponía) el coste de su transporte, cerca de 10.000 dólares, y el del terreno, cerca de 35.000 dólares; en total, 45.000 dólares.

En consecuencia, me dije que podía hacer una oferta muy a la baja, y que tenía posibilidades de que me la aceptaran. Aunque en el sector de los bienes inmuebles no soy más que un aficionado, antes de lanzarme había leído por lo menos una veintena de obras sobre el tema, y en una de ellas un autor explicaba que un buen truco para conseguir que te acepten una oferta baja (había decidido ofrecer 75.000 dólares) consiste en hacerla pagando al contado.

Entonces, en un *arranque de locura*, decidí aplicar el Secreto, sin saberlo, «hacer como si». ¡Sí, hacer como si contara con ese dinero en mi cuenta! Entonces no tenía los 75.000 dólares que me proponía ofrecer, a lo sumo tenía unos pocos miles de dólares, porque llevaba unos meses comprando y restaurando a un ritmo frenético. A pesar de la locura de mi gesto, hice la oferta, *empujado por una fuerza interior*.

Entonces pasaron dos cosas: la primera fue que el vende-



dor, cansado de seguir cargando con una casa vacía, aceptó mi oferta. Pero me impuso una condición.

Sí, impresionado por mi oferta al contado, y confiando en mí de manera espontánea, *como si* yo fuera un comprador muy afortunado, exigió que me quedara con su hipoteca de 69.000 dólares, porque quería evitar las penalizaciones que se aplican cuando cancelas una hipoteca. Como es lógico, acepté, logrando disimular a duras penas mi alegría, mi asombro y también —lo reconozco...— ¡mi inmenso alivio! Porque eso quería decir que sólo tenía que desembolsar 6.000 dólares ( $69.000 + 6.000 = 75.000$ ) para comprar la casa. ¡Increíble!, ¿no? ¡Acababa de comprar una casa 25.000 dólares por debajo del precio solicitado, pagando tan sólo una pequeñez!

Bueno, entendedme bien, no os estoy sugiriendo que me imitéis, porque no quiero que nadie me persiga por haber dado unos consejos tan extravagantes. ¡Pero no puedo menos que añadir que he conocido a bastantes personas del mundo de los negocios —y de un nivel bien distinto al mío— que han hecho lo mismo, que «han hecho como si», con una audacia que al común de los mortales le parecería una locura porque implicaba millones!

¿Acaso, por ejemplo, no es precisamente eso lo que hizo George Gillett cuando compró el club de hockey Le Canadien? En el momento de cerrar el acuerdo, se vio obligado a reconocer que le faltaban unos dólares, ¡nada serio!..., unos míseros 100 millones que el propietario del club de aquella época no tuvo más remedio que prestarle para evitar que el trato se malograra in extremis. Cinco años más tarde, el audaz George Gillett se refinanciaría y obtendría 175 millones, que

no sólo le permitieron pagar su deuda, sino pasar a tener en su cuenta 75 millones de suculentos dólares.

Y aunque es posible que tú no muevas millones, ni incluso decenas de miles de dólares, ¿no te parece que estos ejemplos y otros parecidos te pueden inspirar para «hacer como si» en tu vida, para obtener lo que quieres como por arte de magia?

Porque, a su manera, cada persona es un alquimista en la esfera en la que evoluciona; cada persona puede transformar el plomo en oro y multiplicar los panes.

¡Haz como si no hubiera obstáculos!