

# Claves de la riqueza y del éxito

Tiene usted en sus manos los recursos para asumir totalmente la dirección o el gobierno de su vida. Tiene la capacidad de formar las representaciones internas y de producir los estados que conducen al éxito y al poder. Existen ciertas experiencias que una y otra vez lanzan a las personas a estados de desvalimiento; son como despenaderos en el camino o rompietes en la costa, donde muchos se estrellan. Otras experiencias son como trabas que no permiten desarrollar la plenitud de las posibilidades. En este capítulo recibirá usted un mapa que le mostrará la situación de los peligros, y lo que se necesita para superarlos.

Yo digo que son las cinco claves de la riqueza y del éxito. Para desarrollar todas las facultades que usted tiene, para llegar a todo lo que desea, necesita comprenderlas. Todo triunfador ha tenido que hacer, tarde o temprano. Si usted lo hace y sabe usarlas en cualquier oportunidad, su vida será un triunfo imparable.

Voy a participarle cinco claves o lemas que le van a servir como indicadores en la carretera del éxito.

¡No hay nada profundo ni abstracto en ellos. Pero son absolutamente cruciales. Si llega a dominarlos, las posibilidades de usted no conocerán límites. Pero si no los usa, usted mismo se habrá marcado límites en cuanto al límite que puede alcanzar. La decisión y una mentalidad positiva sirven para empezar, pero no representan la solución completa. En ausencia de disciplina, la decisión es el comienzo del desengaño. La decisión acompañada de la disciplina obra milagros.

He aquí la primera clave para alcanzar el éxito y la felicidad:

***Usted debe aprender a superar la frustración.*** Si quiere llegar a ser todo lo que podría ser, hacer todo lo factible, oír todo lo escuchable y ver todo lo que merece verse, debe aprender a superar la frustración, que es capaz de romper los sueños, de convertir una actitud positiva en negativa y un estado de poder en un estado de desvalimiento, como sucede demasiadas veces. Y lo peor de la actitud negativa es que destruye la autodisciplina. Y perdida la autodisciplina, perdidos los resultados que uno deseaba.

Así que, para asegurarse el éxito a largo plazo, debe aprender a disciplinar su frustración. Voy a decirle algo: la clave del éxito es una frustración de mayor cuantía. Fíjese en cualquier éxito importante, y casi siempre observará que el camino hacia el mismo estuvo empedrado de decepciones tremendas. El que diga lo contrario no sabe nada del éxito. Sólo hay dos clases de hombres: los que superaron la frustración y los que se quedaron deseando haber sido capaces de superarla.

Érase una pequeña empresa llamada Federal Express. La fundó un tipo llamado Fred Smith, que acumuló montañas de frustración antes de convertirla en un negocio multimillonario. Cuando empezó, después de invertir en la empresa hasta el último centavo, calculaba entregar unos 150 paquetes. En vez de eso, despachó dieciséis, cinco de los cuales fueron enviados por la empresa al domicilio de uno de sus empleados. A partir de aquí las cosas empeoraron. Durante algunas temporadas los empleados se cobraron la nómina en especies porque no había fondos para pagar. Más de una vez los aviones estuvieron a punto de ser embargados; en ocasiones se vieron obligados a cubrir una determinada facturación diaria para no tener que cerrar al día siguiente. Hoy, Federal Express es una compañía que vale muchos miles de millones. La única explicación de que exista todavía es que allí estaba Fred Smith, capaz de encajar frustración tras frustración.

La recompensa por superar la frustración es enorme. El que se arruina probablemente no ha sido capaz de soportar mucha frustración. Uno dice: «Muy bien, estoy en quiebra y por eso me siento frustrado». Lo que pasa es que lo ha entendido al revés. Si hubiera encajado mejor la frustración sería rico. Una de las principales diferencias entre los financieramente solventes y quienes no lo son es la capacidad de encajar frustraciones. No soy tan indiferente como para insinuar que la pobreza

no conlleva, también, grandes frustraciones. Lo que digo es que el camino para no ser pobre pasa por encajar más y más frustraciones hasta que uno logra triunfar. Popularmente se dice: «La gente rica no sabe lo que es pasar apuros». La realidad es que quien emprende algo pasa más apuros que nadie; sólo es cuestión de saber enfrentarse a ellos, idear nuevas estrategias, ingeniar nuevas alternativas. No olvide que ser rico no es sólo cuestión de tener dinero. Cualquier relación extraordinaria acarrea problemas y desafíos. El que no quiera tener problemas debería evitar cualquier género de relaciones. Hay grandes frustraciones en el camino de todo gran éxito..., en los negocios, en las relaciones y en la vida.

El mayor don que nos proporcionan las Técnicas del Rendimiento Óptimo es que nos enseñan cómo enfrentarnos eficazmente a la frustración. Usted puede asimilar lo que normalmente le frustra y reprogramarlo para que le estimule. La PNL (Programación Neuro-Lingüística) es mucho más que un recurso para mentalizarse positivamente. El problema de la mentalización positiva es que hay que detenerse a pensar (mientras tanto, quizá sea ya demasiado tarde para hacer lo necesario). La PNL ofrece un medio para convertir el estrés en oportunidades. Usted ya sabe cómo tomar las imágenes que solían deprimirle y hacer que se marchiten y desaparezcan, o sustituirlas por imágenes que le hagan entrar en éxtasis. No es difícil. Ya ha aprendido a hacerlo.

He aquí una fórmula para vencer el estrés en dos etapas. Número uno: no se deje abrumar por pequenezes. Número dos: no olvide que en realidad, todo es una pequenez.

Todos los triunfadores han llegado a saber que el éxito está oculto al otro lado de la frustración. Por desgracia, muchos no logran saltar al otro lado. Quienes no consiguen alcanzar sus metas generalmente se han dejado vencer por la frustración, han permitido que ésta les disuadiera de emprender las acciones necesarias que les hubieran servido para avanzar hacia la consecución de sus deseos. Para pasar esa barrera hay que combatir la frustración, hay que tomarse cada revés como una «realimentación» de informaciones que sirve para aprender, y hay que seguir empujando. Dudo de que encuentre usted muchos triunfadores que no hayan pasado por todo eso.

***Usted debe aprender a superar el rechazo.*** Cuando repito este concepto en un cursillo, la fisiología de los oyentes cambia en grado perceptible. ¿Habrá algo en el lenguaje humano que duela más que la simple palabra «no»? Para el que conozca el mundo de la venta, ¿cuál es la diferencia entre ganar 100.000 dólares y ganar 25.000? La principal, aprender a encajar un rechazo, de modo que el temor al mismo no sea obstáculo para la acción. Los mejores vendedores son los que escuchan más negativas. Son los que saben tomar un «no» y servirse de él como palanca para pasar al «sí».

El desafío más grande para todo aquel que se haya formado en nuestra cultura es la dificultad de superar un «no». ¿Recuerda la pregunta que hacíamos en otro lugar? «¿Qué haría usted si supiera que no podía fracasar?» Piénselo ahora. Si tuviera la seguridad de no fracasar, ¿influiría ello en su comportamiento? ¿No le permitiría hacer exactamente lo que desea? Así pues, ¿qué se lo impide? Es esa palabra de dos letras, el «no». Para triunfar, usted debe aprender a encajar el rechazo sabiendo cómo despojarlo de todo su poder.

Una vez me ocupé de un saltador. Había sido campeón olímpico de salto de altura, pero se encontraba en tal estado que no era capaz ni de saltar por encima de su sombrero. Cuando vi cómo saltaba, comprendí en seguida su problema. Inevitablemente derribaba el listón, y a partir de ahí sufría toda una serie de trastornos emocionales; convertía cada fracaso en un acontecimiento de proporciones enormes. Le llamé y le dije que no volviera a hacerlo si quería que siguiéramos colaborando. Registraba todos los intentos como fracasos. Enviaba a su cerebro un mensaje que subrayaba la imagen del fracaso, y esa imagen se le presentaba cada vez que intentaba el salto. Cuando saltaba, su cerebro estaba más entretenido con la idea del fracaso que con ponerse en estado de dominio de sus recursos para alcanzar el éxito.

Le enseñé que cada vez que chocase con el listón debía decirse: «¡Ah! Otra modificación», en vez de: !!!@&""@!% \$\*!!! ¡Otro fracaso!». Era preciso que se pusiera en estado de posesión de sus recursos antes de volver a saltar. Después de estas palabras, y al tercer intento, consiguió una marca que no alcanzaba desde hacía dos años. No hace falta gran cosa para cambiar. La diferencia entre dos metros diez y dos metros treinta es de menos de un 10 por ciento. No es **mucha** diferencia de

altura, pero sí una gran diferencia de rendimiento. De manera parecida, una pequeña modificación puede acarrear un gran cambio en la calidad de vida de usted.

¿Oyó hablar de ese tipo llamado Rambo, o Sylvester Stallone? ¿Cree que se limitó a presentarse en el despacho de un agente o en un estudio para que le dijeran: «Sí, nos gustan sus músculos y vamos a hacerle protagonista de una película»? No fue exactamente así. Sylvester Stallone ha triunfado porque fue capaz de resistir un rechazo tras otro. Cuando empezaba recibió más de un millar de negativas. Visitó a todos los agentes artísticos de Nueva York, y todos le dijeron que no. Pero él siguió empujando, siguió insistiendo, y por fin hizo una película titulada *Rocky*. Supo escuchar la palabra «no» mil veces y, pese a ello, llamar a la puerta número 1.001.

¿Cuántos «noes» aguantaría usted? ¿Cuántas veces habrá deseado acercarse a alguna persona interesante y dirigirle la palabra, dejando de hacerlo para no tener que escuchar un posible «no»? ¿Cuántas veces habrá decidido no presentarse a una oferta de empleo, o no visitar a un cliente, o no pasar una prueba, porque tuvo miedo a una negativa? Dése cuenta ahora de lo absurdo que es eso. Dése cuenta de que se pone cortapisas a sí mismo por temor a una palabra de dos letras. Y eso que la palabra en sí no tiene ningún poder: ni corta, ni le priva de ninguna de sus fuerzas. Todo su poder procede de la manera en que se la representa usted a sí mismo, de los límites que usted se impone ante ella. ¿Y cuál es la consecuencia de unos pensamientos limitados? Pues una vida limitada.

El que sabe controlar su cerebro puede controlar su reacción ante un rechazo. Incluso puede instalar un anclaje de modo que el «no» le sirva de estímulo. Eso es tomar el rechazo y convertirlo en una oportunidad. Usted, vendedor, puede anclarse de manera que el timbre de la puerta del cliente dispare la fiebre de la acción, y no el temor al fracaso. No olvide que el éxito está oculto al otro lado.

Además, sin rechazo no hay triunfo auténtico. Cuantas más negativas reciba usted, más habrá aprendido y más cerca se encontrará de su desenlace. La próxima vez que alguien le rechace, dele un abrazo; a lo mejor, con eso cambia su fisiología. Convierta los «noes» en abrazos. Si llega a superar el rechazo conseguirá cuanto se proponga.

***Usted debe aprender a superar la presión financiera.*** La presión financiera sólo la desconoce aquel que no tiene finanzas de ninguna clase. Hay muchos tipos de presión financiera, y han hundido muchas personas. Pueden propiciar la codicia, la envidia, el engaño o la paranoia; pueden embotarle su sensibilidad o privarle de amigos. Pero fíjese en que he dicho *que pueden*, no que vaya a ser así necesariamente. Superar la presión financiera quiere decir saber tomar, y saber dar, saber ganar y saber ahorrar.

Cuando empecé a ganar dinero las cosas se me complicaron. Los amigos me negaban su ayuda, diciendo «Estás lleno de dinero. ¿Qué problema tienes?». Yo negaba que fuera así, pero ellos no me creían. De súbito la gente me contemplaba de otra manera, y sólo porque había cambiado mi situación económica; algunos se mostraron bastante resentidos. De modo que ése es un género de presión financiera. No tener dinero suficiente es otro género de presión financiera. Les ocurre a muchos. Pero, tenga uno mucho o poco dinero, la presión siempre está ahí.

Recuerde que todas las acciones de la vida están guiadas por nuestra filosofía, por las representaciones internas que nos dictan cómo actuar. Para un modelo magnífico de cómo superar la presión financiera consulte la obra *El hombre más rico de Babilonia*, de George S. Clason. ¿La ha leído? En caso afirmativo, léala otra vez; de lo contrario, salga a comprarla en seguida. Es un libro que puede hacerle rico, feliz y totalmente dispuesto a triunfar. Para mí, la más importante de sus enseñanzas es la que dice que debemos regalar el 10 por ciento de todo cuanto ganamos. Es verdad. ¿Por qué? En primer lugar, porque cuando uno ha sacado algo siempre se ve obligado a devolver algo. Otro motivo es que se crean valores para uno mismo y para los demás. Y lo más importante: decirle al mundo y a su propio inconsciente que tiene usted más de lo que necesita. Ésa es una creencia muy poderosa, y vale la pena fomentarla. Si a usted le sobra, eso quiere decir que tiene lo necesario y que otros pueden conseguirlo también, y ésa es una creencia que tiende a realizarse por sí misma.

¿Cuándo empezaremos a regalar ese 10 por ciento? ¿Cuando seamos ricos y famosos? No. Debe hacerse de buen principio. Lo que uno da es como una semilla que siembra. Debe invertirlo, no comérselo, y la mejor manera de invertirlo es regalarlo a fin de que produzca valores para los demás. ¿Cómo? Es fácil averiguarlo. Hay mucha necesidad a nuestro alrededor. Entre lo más valioso de esa línea de conducta figura el concepto que nos ofrece acerca de nosotros mismos. Si es usted de las personas a quienes les gusta averiguar lo que necesita el prójimo y desean hacer algo, eso le da una opinión distinta de sí mismo. Y partiendo de tales sentimientos o estados, se vive en actitud de

permanente gratitud.

El otro día tuve la suerte de regresar al instituto de Glen-dora (California) donde cursé mis estudios. Iba a impartir un programa para los enseñantes, y deseaba manifestar mi agradecimiento a los maestros que influyeron en mi vida. Cuando llegué me enteré de que se había suprimido, por cuestiones de presupuesto y por falta de interesados, un curso de oratoria que a mí me había servido para aprender a expresarme mejor. Así que hice una donación para financiar la continuación de ese curso. Devolví una parte de lo que había recibido. Y no lo hice porque yo sea muy buena persona, sino porque era una deuda que tenía contraída. Y cuando uno debe algo, ¿no es agradable darse cuenta de que puede permitirse pagarlo? Para eso sirve el dinero en realidad. Todos tenemos deudas positivas; el mejor motivo para tener dinero es que nos permite saldarlas.

Durante mi infancia, nuestros padres trabajaron mucho para salir adelante. Por diversos motivos, nos vimos en situación económica sumamente apurada. Recuerdo que un Día de Acción de Gracias no quedaba ni un centavo en casa. La festividad se anunciaba más bien melancólica, hasta que alguien llamó a la puerta cargado de latas de conservas y pasteles. El mensajero que traía aquellos regalos dijo que eran de una persona que sabía que nosotros no éramos capaces de mendigar nada, y que nos apreciaba y deseaba que pasáramos un día feliz. Nunca lo he olvidado. De manera que todos los años, cuando llega el Día de Acción de Gracias hago lo mismo que alguien hizo por mí en aquella ocasión: salgo a comprar alimentos para una semana y se los llevo a alguna familia necesitada, presentándome siempre como recadero o transportista, nunca como la misma persona que hace el regalo. Y siempre dejo una nota diciendo: «Regalo de alguien que les aprecia a ustedes y desea que pronto se vean en condiciones de prestar el mismo favor a otros necesitados».

Ha llegado a ser una de las grandes festividades del año para mí. Ver las caras de las personas cuando se enteran de que hay alguien que les aprecia, de que importan a alguien, merece la pena. Un año se nos ocurrió repartir pasteles por el barrio de Harlem, pero no disponíamos de camioneta ni coche, y estaba todo cerrado. Mi personal me dijo: «Dejémoslo por este año», pero yo contesté: «No. Quiero hacerlo». Me objetaron: «¿Cómo va a hacerlo, si no tiene una camioneta para el reparto?». Dije que había muchas camionetas en la calle y que ya encontraríamos alguna que nos hiciera el favor. Me puse a detener vehículos en plena calle, intento que no le recomiendo a nadie en Nueva York. Muchos transportistas circulan como si condujeran un blindado, y el hecho de que fuese día festivo no parecía importar.

Así que me planté en un semáforo y me puse a llamar a las ventanillas de los vehículos, ofreciendo cien dólares al conductor que nos llevase a Harlem. Como esto tampoco daba resultado, cambié un poco mi mensaje. Les dije que pretendía alquilar una hora y media de su tiempo para repartir alimentos entre los residentes de un «barrio deprimido» de la ciudad. Eso tal vez sería mejor.

Yo tenía decidido que necesitaba un vehículo de tamaño suficiente para un volumen considerable de alimentos. Y de súbito se nos plantó enfrente: una camioneta magnífica de color morado, con la caja ampliada y más larga de lo normal. Uno de mis empleados cruzó la calle corriendo mientras el semáforo estaba en rojo y le ofreció los cien dólares al conductor si quería hacernos el servicio. Pero él replicó: «No tienen que pagarme nada. Les llevaré gratis y con mucho gusto». Esto sucedía al décimo intento. Luego alargó la mano y se puso la gorra que llevaba sobre el asiento. Era del Ejército de Salvación. El conductor se presentó como el capitán John Rondón y dijo estar dispuesto a repartir alimentos donde nosotros quisiéramos y hubiese verdadera necesidad.

Por fin, y en vez de limitarnos a repartir en Harlem, visitamos también el barrio sur del Bronx, que es uno de los peores guetos del país. Pasamos por delante de muchos solares vacíos y casas en derribo hasta encontrar un comercio de alimentación abierto, donde compramos alimentos que repartimos entre los inquilinos ilegales, los ocupantes clandestinos, los vagabundos y las familias honradas en lucha por abrirse camino.

Ignoro hasta qué punto habremos cambiado las vidas de aquellas personas, aunque el capitán Rondón dijo que cambiarían sus opiniones sobre la actitud de los demás. Ninguna cantidad de dinero puede comprar lo que uno obtiene cuando es uno mismo quien da. Ninguna programación financiera le dará a usted más de lo que consigue al regalar ese 10 por ciento, porque esto le enseña lo que puede hacer el dinero, y también lo que no puede, y éstas son las dos lecciones de mayor utilidad en la vida. En otros tiempos yo creía que para ayudar a los pobres era preciso convertirse en uno de ellos; hoy creo que quizá sea más cierto lo contrario. La mejor manera de ayudar a los pobres es presentarles un modelo de que existen otras posibilidades, para que sepan que hay otras opciones a su alcance, y ayudarles a desarrollar los recursos necesarios para que sean autosuficientes.

Tras haber regalado un 10 por ciento de sus ingresos, dedique otro 10 por ciento a pagar sus

deudas y un tercer 10 por ciento al ahorro, con el fin de acumular un capital para futuras inversiones. Debe arreglárselas para vivir con el 70 por ciento restante. Vivimos en una sociedad capitalista, donde la mayoría de las personas no son capitalistas. Por tanto, no disfrutan del nivel de vida que desean. ¿Para qué vivir en una sociedad capitalista, repleta de oportunidades, si

no aprovechamos ese sistema por cuya creación lucharon nuestros predecesores? Aprenda a guardar su dinero y a utilizarlo como capital. No acumulará nada si lo gasta todo; jamás dispondrá de los recursos que necesita. Se dice que actualmente el nivel medio de renta en California es de 25.000 dólares al año, y el nivel medio de gastos es de 30.000 dólares. A esa diferencia también se le llama presión financiera. No creo que usted desee figurar entre éstos.

La conclusión es que con el dinero ocurre lo mismo que con todo lo demás. Puede hacerlo trabajar a favor o en contra de usted. Debe ser capaz de manejar el dinero como cualquier otro elemento de su mente, con la misma idoneidad en cuanto a los fines y la misma elegancia. Aprenda a ganar, a ahorrar y a dar. Si lo consigue dominará la presión financiera, y el dinero no será nunca más un estímulo que le ponga en un estado negativo, haciéndole caer en la infelicidad o tratar con los demás en condiciones de inferioridad muy alejadas de la plenitud de recursos.

Una vez domine esas tres primeras claves empezará a percibir su vida como un gran triunfo. Si domina la frustración, el rechazo y la presión financiera, no habrá nada que no pueda emprender. ¿Ha visto usted alguna actuación de la cantante Tina Turner? Es una persona que ha encajado cantidades sobradas de esas tres cosas. Era ya una estrella cuando se arruinó su matrimonio, perdió todo su dinero y pasó ocho años trabajando en hoteles y salas de baja categoría, que es como pasar el purgatorio del mundo del espectáculo. Las agencias no contestaban a sus llamadas telefónicas, ni mucho menos pensaban en llamarla para ofrecerle un contrato de grabación. Pero ella continuó en la brega, siguió haciendo caso omiso de los «noes» y trabajó hasta pagar sus deudas y enderezar sus finanzas. Por último logró llegar de nuevo a la cima de la industria del espectáculo.

***Usted debe aprender a superar la vanidad.*** El lector habrá observado que muchas celebridades o deportistas, después de alcanzar cierto nivel de éxito, se quedan atascados, sin progresar más en su carrera. Es porque caen en la autocomplacencia, y entonces pierden lo que les permitió encumbrarse desde el primer momento.

La vanidad es una de las pasiones más desastrosas. ¿Qué le ocurre al individuo que se apoltrona? Deja de progresar, deja de trabajar, deja de crear valor añadido. Usted no deseará apoltronarse, y si está ya demasiado satisfecho de sí mismo, es probable que haya dejado de progresar. Como ha dicho Bob Dylan, «el que no está ocupado en nacer está ocupado en morir». El que no sube, baja. Una vez le pidieron a Ray Kroc, el fundador de la cadena McDonald's, un consejo que fuese garantía de una larga vida de éxito, y su contestación fue ésta: «El que está verde, crece; el que está maduro, empieza a pudrirse». Mientras uno se mantiene verde, está creciendo, es decir puede asumir cualquier experiencia y convertirla en una oportunidad para progresar; lo contrario sería tomarla como una invitación a la decadencia. Uno puede considerar la jubilación como el comienzo de una vida más rica, o como el final de una vida de trabajo. En cuanto al éxito, cabe considerarlo como un trampolín hacia metas más elevadas o como una plataforma donde descansar. Pero si se tumba a descansar en ella, lo más seguro es que no podrá quedarse allí mucho tiempo.

Hay un tipo de vanidad que procede de las comparaciones. En otro tiempo yo creía que había llegado muy lejos porque había avanzado algo en comparación con mis conocidos. Este es uno de los errores más graves en que se pueda caer, ya que tal vez sólo significa que nuestros conocidos no han llegado muy lejos. *Aprenda a juzgarse a sí mismo en relación con sus propias metas, no por lo que aparenten sus vecinos.* ¿Por qué? Pues porque nunca dejará de encontrar ejemplos que le hagan sentirse justificado.

¿No lo hacía usted cuando era niño? Quizá decía: «Fula-nito ha hecho tal cosa, ¿por qué no puedo yo?». A lo que su madre seguramente contestaba: «Lo que haga Fulanito no me importa». Y tenía razón. No se preocupe de lo que hacen Fulano o Mengano; ocúpese de lo que sea capaz de hacer usted, de lo que consiga crear o alcanzar. Trabaje de acuerdo con un conjunto de metas dinámicas, activas, estimulantes, que le ayuden a hacer lo que desea y no lo que han hecho otros. Siempre habrá alguien que tenga más cosas que usted y alguien que tenga menos. Nada de esto tiene importancia. Debe juzgarse con arreglo a su propia medida y nada más.

Las cosas pequeñas afectan a las mentes pequeñas. BENJAMÍN DISRAELI

He aquí otra recomendación para evitar la autocomplacencia: manténgase alejado de los cursillos de comadreo. Ya sabe a qué me refiero. Se trata de esas sesiones en donde se pasa revista a los hábitos de trabajo, las costumbres sexuales y la situación económica de todo el mundo. Son como un suicidio, ya que envenenan la mente haciendo que uno se fije en lo que hacen los demás con su vida particular, y no en lo que uno podría hacer para mejorar su propia experiencia vital. Es fácil dejarse engatusar para participar en uno de esos «seminarios», pero si lo hace recuerde que no son sino una manera de distraer el aburrimiento de los fracasados.

Un sabio caudillo indio, Trueno Rodante, solía decir: «Hablar sólo por una buena razón». Recuerde que siempre se recoge lo que se ha sembrado. Así pues, le invito a distanciarse de las mezquindades de la vida. *No se ocupe de pequeneces*. Si prefiere ser vanidoso y mediocre, dedíquese a murmurar sobre quién se acuesta con quién; pero si quiere ser diferente, desafíese a sí mismo, póngase a prueba y convierta su vida en algo especial.