

SI T'HO CREUS, HO CREE

Supera els teus dubtes i allibera't
del passat per assolir tot el teu potencial



BRIAN TRACY

AMB LA DRA. CHRISTINA STEIN

Columna

SI T'HO CREUS, HO CREEES

Supera els teus dubtes i allibera't
del passat per assolir tot el teu potencial



BRIAN TRACY

AMB LA DRA. CHRISTINA STEIN

Traducció d'Àlex Guàrdia

Columna

TÍTOL ORIGINAL: *BELIEVE IT TO ACHIEVE IT*

PRIMERA EDICIÓ: GENER DEL 2026

© BRIAN TRACY, 2017

AQUESTA EDICIÓ ES VA PUBLICAR D'ACORD AMB WATERSIDE PRODUCTIONS, INC.,

A TRAVÉS D'INTERNATIONAL EDITORS & YÁÑEZ CO', S.L.

© DE LA TRADUCCIÓ: ÀLEX GUÀRDIA BERDIELL, 2026

© COLUMN EDICIONS, LLIBRES I COMUNICACIÓ, S.A.U.

AV. DIAGONAL, 662-664 - 08034 BARCELONA

ISBN: 978-84-664-3447-8

DIPÒSIT LEGAL: B. 19.935-2025

FOTOCOMPOSICIÓ: GRUP62

IMPRÈS A CATALUNYA - PRINTED IN CATALONIA

www.columnaedicions.cat



La lectura obre horitzons, iguala oportunitats i construeix una societat millor. La propietat intel·lectual és clau en la creació de continguts culturals perquè sosté l'ecosistema de qui escriu i de les nostres llibreries. En comprar aquest llibre contribuïu a mantenir aquest ecosistema viu i en creixement. A Grup62 agraïm que ens ajudeu a donar suport així a l'autonomia creativa d'autores i autors perquè puguin continuar desenvolupant la seva funció.

Adreceu-vos a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necessiteu fotocopiar, escanejar, distribuir o posar a disposició algun fragment d'aquesta obra (www.cedro.org; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

Queden expressament prohibits l'ús o la reproducció d'aquest llibre o de qualsevol de les seves parts amb el propòsit d'entrenar o alimentar sistemes o tecnologies d'intel·ligència artificial.

Índex

INTRODUCCIÓ	
Adopta una mentalitat de persona expeditiva	11
 CAPÍTOL 1	
Per què la gent s'encalla	19
 CAPÍTOL 2	
Què t'atura	47
 CAPÍTOL 3	
Deslliurar-te del passat	85
 CAPÍTOL 4	
Canvia de mentalitat, canvia la teva vida	115
 CAPÍTOL 5	
Sigues un mestre del canvi	133
 CAPÍTOL 6	
La gent de la teva vida	169

CAPÍTOL 7

Endavant! 201

CONCLUSIÓ

Set veritats sobre tu 223

CAPÍTOL I

Per què la gent s'encalla

Créixer vol dir canviar, i el canvi implica riscos, passar d'allò que es coneix a allò que no.

GEORGE SHINN

Ets una persona sensacional amb un potencial extraordinari. El teu cervell conté cent mil milions de neurones, i cadascuna està connectada amb unes vint mil cèl·lules més. Això significa que pots arribar a tenir més pensaments, tant de positius com de negatius, que no pas molècules a l'univers conegut.

Ara mateix, ets capaç de viure una vida meravellosa plena de sentit, i tenir un efecte positiu en molta gent.

Però abans de poder complir tot el teu potencial de grandesa, has d'entendre qui ets i com has arribat fins aquí.

NO HI HA CAP MANUAL D'INSTRUCCIONS PER A LA VIDA. FES-TE'N UN DE TEU!

Imagina't que has comprat l'ordinador més sofisticat que et puguis imaginar, amb els accessoris pertinents. L'has dut a casa, l'has desembalat i, atònit, has vist que no hi havia cap manual d'instruccions. Tens un aparell fantàstic i modern capaç de fer moltes tasques complexes, però no saps com muntar-lo ni utilitzar-lo correctament.

Quan neixes, passa més o menys el mateix. Arribes al món amb una ment meravellosa, plena de talents i habilitats per explotar, amb el potencial per fer coses extraordinàries. Però no tens manual d'instruccions. T'has de buscar la vida tot sol. I normalment trigues anys, o fins i tot una vida sencera.

T'has plantejat mai com et vas convertir en la persona que ets avui, amb la teva combinació especial de pensaments, sentiments, idees, destreses, pors, esperances, ambicions i aspiracions?

LA MÀGIA DE CANVIAR LA MANERA DE PENSAR

Thomas Edison va dir que hi havia tres tipus de persones: «Les que pensen, les que pensen que pensen i, finalment, les que preferirien morir abans que pensar».

La immensa majoria de la gent viu sense trencar-se gaire el cap amb preguntes com ara «qui soc?» o «com he arribat fins aquí?». En conseqüència, per a ells la vida simplement s'esdevé com una sèrie de fets aleatoris sense explicació i poca connexió.

Accepten la primera feina que troben, fan el que els diuen i, després, les feines que els ofereix altra gent aca-

ben determinant bastant la seva trajectòria. Es casen amb la persona que passa per allà quan decideixen que ja no volen ser solters. Es gasten els diners en allò que els atrau i inverteixen en allò que algú els recomana. Per a una persona normal i corrent, la vida és com els autos de xoc d'una fira: la catapulta d'un costat a l'altre sense gaire control.

Però el fet és que, en gran mesura, el teu món és un producte dels teus pensaments i de les coses que fas arran d'aquests pensaments. Quan millores la teva mentalitat, millores els teus actes i resultats. Quan canvies de mentalitat, canvies la teva vida.

US PARLA LA CHRISTINA

Un exemple molt revelador de com canviar de mentalitat et pot canviar la vida és una experiència que vaig tenir amb un client. Un home de quaranta anys em va venir a veure perquè n'estava tip, de no estar content amb la seva vida. Tenia bona relació amb l'esposa i dos fills feliços, una feina amb un bon sou i una xarxa fidel de familiars i amics.

Però ell notava que li faltava alguna cosa i era incapaç de valorar allò que tenia. Treballant amb ell, vaig adonar-me que tenia una actitud pessimista perquè pensava que no tenia el control de la seva vida. Aquest esquema mental l'angoixava i el deprimia perquè sentia que s'apropava una tragèdia desconeguda, imminent i inevitable. Vam esgronar la seva vida en diferents parts i vam identificar en quin sentit i aspecte sí que en tenia el control.

Li vaig donar uns exercicis per reforçar aquesta nova creença. Va començar a practicar prenent decisions i fent

coses que demostraven que sí que portava les regnes de la seva vida. A poc a poc es va anar relaxant. Al final, va modificar completament l'actitud. Va esdevenir molt més optimista i positiu. El punt d'inflexió per a ell va ser canviar d'opinió i decidir interpretar les coses d'una altra manera. Va començar a percebre el control que tenia sobre les seves decisions i, per tant, sobre el seu futur. La seva vida va canviar de cap a peus.

LES LLEIS MENTALS

Al llarg de la història s'han descobert i redescobert una sèrie de lleis i principis mentals. Sobretot són lleis que expliquen qui ets i tot el que et passa. Com va dir Napoleon Hill, un autèntic referent de la literatura de superació personal, «un dels secrets més grans de la vida és no intentar infringir mai les lleis naturals i reeixir».

La llei de causa i efecte

Sovint se l'anomena la «llei de ferro de l'univers». El primer a postular-la va ser Aristòtil, l'any 350 aC a la seva acadèmia als afores d'Atenes, i la va titular «principi aristotèlic de causalitat».

En una època en què tothom creia que la vida dels mortals estava determinada pels designis dels déus de l'Olimp, i que la vida era un seguit d'esdeveniments fortuïts, Aristòtil va proclamar que vivim en un univers ordenat. Va dir que tot succeeix per algun motiu. Que no coneguem aquest motiu no vol dir que no existeixi.

La llei de causa i efecte estableix que cada efecte o resultat de la teva vida té una o diverses causes. Res s'esdevé a l'atzar. Fins i tot els actes més inesperats es poden atribuir a causes o factors específics.

Aquesta llei també diu que, si desitges un efecte (com ara la salut, la felicitat, la prosperitat o l'èxit), el pots assolir creant les causes que el fan possible. La manera més fàcil de reeixir enormement és trobar algú que ja hagi aconseguit el que tu vols aconseguir i repetir les coses que ha fet aquella persona, una vegada i una altra, fins que obtinguis els mateixos resultats.

EXERCICI: Escriu el nom de tres persones que admiris, o per la seva personalitat o per alguna cosa que hagin atès. Quina és la qualitat que més admires de cadascuna? Les pots adquirir, tu, aquestes qualitats?

Aquesta és la primera norma de la llei de causa i efecte: si repeteixes el que fa la gent exitosa i feliç, res et pot impedir acabar obtenint els mateixos resultats.

La segona regla és aquesta: si no fas el que fa la gent exitosa i feliç, no et podrà ajudar res.

El món és ple de persones que imiten el que fa la gent infeliç, infructuosa i frustrada, i després se sobten quan obtenen els mateixos resultats. Però no és accidental, ni casual ni dissortat. Simplement la llei és així.

Si menges aliments saludables, fas exercici amb regularitat i tens cura del teu cos, et posaràs en forma, t'aprimaràs i tindràs molta energia. Si no ho fas, no. Tothom ho entén i ho accepta, això. És obvi. És la llei de causa i efecte.

El teu pensament és creatiu

L'aplicació més important de la llei de causa i efecte és aquesta: els pensaments són causes i les condicions són efectes.

El teu pensament és creatiu. Tu determines el que et passa per mitjà de les coses que penses, sobretot si els pensaments irradien emoció, tant positiva com negativa. Els teus pensaments són com l'ordinador d'un míssil guiat. Et condueixen inexorablement cap al teu objectiu.

Heus aquí la mare dels ous: quan has iniciat la causa, l'efecte es produeix tot sol. Quan has empès la roca per fer-la caure muntanya avall, rodola tota sola, seguint la força de la gravetat. Quan has plantat una llavor positiva o negativa a la teva ment, en creixen flors o males herbes. Pots controlar la causa, però l'efecte té lloc de manera automàtica, tant si vols com si no.

US PARLA LA CHRISTINA

Sovint, quan la gent comença a fer teràpia amb mi, m'agrada dedicar un temps a explorar el «jardí» del client i esbrinar quins pensaments, idees i opinions positius o negatius han arrelat i existeixen com a part del seu relat personal. Les llavors, ens les planten els altres així que naixem, i després en continuem plantant nosaltres mateixos.

És crucial identificar quins pensaments i idees ja existeixen perquè el client pugui decidir quines plantes haurien de romandre al jardí i quines s'haurien d'arrencar perquè ja no esclauen. A partir d'aleshores, el jardí mental del client s'ha de regar perquè inclou tots els pensa-

ments, idees i emocions que constitueixen el seu món interior.

Pensa en l'èxit

En un estudi fet durant vint-i-dos anys per la Universitat de Pensilvània es van entrevistar tres-centes cinquanta mil persones per escatir en què pensaven la major part del temps. Va resultar que el 10 per cent superior, els membres més feliços i exitosos del grup, pensaven principalment en dues coses: en què volien i en com aconseguir-ho. Meditaven sobre els seus objectius i sobre els passos que podien fer per assolir-los.

EXERCICI: Escull una cosa que desitgis intensament. Ara imagina't que ja l'has aconseguida. Descriu la sensació d'haver atès l'objectiu. La teva vida seria diferent si aconseguissis alguna cosa que consideres important?

Com més pensaven les persones d'èxit en allò que volien i en com aconseguir-ho, més idees i punts de vista se'ls acudien. Aquestes idees els feien prendre encara més iniciatives, que de retruc els apropiaven més i més ràpid a les seves metes. Quan les assolien, se sentien més feliços i motivats i frisaven per marcar-se metes encara més altes i inaccessibles. Reflexionant constantment sobre què volien i com aconseguir-ho, infonien a la seva vida una trajectòria ascendent i imparabile cap a l'èxit. I tu també pots.

El principi de base

El principi de base de totes les religions, la filosofia, la metafísica, la psicologia i l'èxit és aquest: et converteixes en allò que penses més sovint.

Quan tens pensaments clars i inequívocs sobre el que vols, i hi afegeixes l'emoció positiva de l'entusiasme, dirigeixes i canalitzes l'energia i l'activitat envers els teus objectius.

Si la teva ment és un poti-poti de pensaments, com li passa a la majoria de la gent, de vegades pensaràs en allò que vols i, d'altres vegades, en allò que no vols. Pensaràs en coses que et fan feliç i en coses que et fan infeliç. Pensaràs que has d'anar a la feina i tornar a casa. Pensaràs que has d'anar a dormir i aixecar-te. Pensaràs en activitats divertides i curtes, com ara veure la televisió, escoltar música i socialitzar. Com que no tens objectius clars i específics, la teva vida es limita a fer giravoltes, de vegades durant anys. Al final et converteixes en allò que penses més sovint, tant si t'agrada com si no.

La llei de la fe

La llei de la fe estableix que qualsevol creença ferma que tens esdevé la teva realitat. Les teves creences formen una teranyina de prejudicis a través de la qual observes el teu món. Dit d'una altra manera, no veus el món tal com és, sinó tal com tu ets.

William James, psicòleg del segle XIX i professor de la Universitat Harvard, va dir que «la fe crea el fet».

Sempre penses i actues d'acord amb les teves creences fonamentals, tant positives com negatives. Si tens creences positives i constructives, prens bones decisions, actues correctament i obtens resultats òptims. Si tens creences

negatives, provocades per la por o la ràbia, fas males accions —o no fas res, directament— i obtens resultats dolents. La llei funciona així.

EXERCICI: Agafa un quadern i no te'n separis durant un dia sencer. Anota-hi com perceps les situacions. A l'hora de prendre una decisió, poses l'accent en els aspectes positius o comences sospesant els negatius? Fixa't en els patrons mentals i fes un esforç conscient per veure les coses de color de rosa. Després, descriu la impressió general que t'ha fet el dia. No te n'oblidis.

Totes les creences són adquirides

Afortunadament, totes les creences són adquirides. Totes les teves conviccions actuals, te les ha ensenyades algú en algun moment. Si tens creences positives i optimistes, la teva vida serà feliç i sana. Cauràs bé i tindràs bona relació amb la resta.

Si tens creences negatives i destructives, dubtaràs, tindràs por, sospitaràs, seràs pessimista i xocaràs constantment amb les persones que formen part de la teva vida.

El punt de partida de la transformació personal és posar en dubte les opinions inhibidores. Normalment, qualsevol idea que suggereix que no tens prou talent, habilitat, personalitat o oportunitats és falsa. Són limitacions que t'has imposat a tu mateix empassant-te-les. Tan bon punt deixes de creure que tens algun tipus de limitació, la teva vida s'esbadella com una flor.

US PARLA LA CHRISTINA

Fa poc vaig treballar amb una dona que patia una ansietat extrema cada vegada que sabia que havia de parlar amb un company de feina concret. Deia que se sentia petita i intimidada per aquest company i que li costava expressar què necessitava o què volia en presència d'aquesta persona.

Jo li vaig demanar que s'imaginés sentint-se minúscula, insegura i intimidada, i aleshores li vaig dir que associés aquells sentiments a un animal. Ella va triar un gatet, perquè normalment els gatets són tímids i porucs. Llavors li vaig demanar que pensés en alguna ocasió en què s'hagués sentit segura, confiada i forta. Li vaig dir que associés aquells sentiments a un altre animal. Llavors va escollir un tigre, perquè els tigres són forts i perillosos. Tot seguit, li vaig demanar que s'imaginés com un gatet i, després, com un tigre. Ho vam fer unes quantes vegades fins que ella va tenir la sensació que ja podia connectar amb els sentiments que havia vinculat a cada animal. Va començar a practicar la seva personalitat de tigre a la feina i l'ansietat de parlar amb aquell company va desaparèixer del tot.

He fet aquest exercici concret amb diversos clients, i sempre tornaven per explicar-me que els havia funcionat. Sembla estrany, però agafar les opinions inhibidores i transfigurar-les en un objecte o animal concret et permet extreure-les i tenir més present la mentalitat en què estàs operant. Saber quan et sents insegur i canviar conscientment el teu estat mental per guanyar confiança i força t'atorga la sensació de control i augmenta l'autoestima.

EXERCICI: Quines tres coses vols fer, però creus que no n'ets capaç? Per què no les pots fer? Qui t'ho ha dit, que no les pots fer? Qui creu que n'ets capaç? Has intentat mai fer-les, aquestes coses, o simplement has assumit que no pots?

La llei de les expectatives

De la llei de les expectatives, se n'ha parlat força. S'utilitza per explicar moltes de les coses que passen, incloent-hi gairebé totes les decisions que es prenen a la borsa i en economia. La llei diu que, esperis el que esperis, amb confiança es converteix en una profecia autocomplerta.

Si esperes ser feliç i tenir èxit, és probable que ho aconseguixis. Si esperes ser popular i caure bé, et comportaràs d'una manera que farà realitat l'expectativa. Si esperes gaudir d'una vida meravellosa, contribuir a la societat i ser un membre respectat de la teva família, de la teva colla o de la teva feina, també es convertirà en una profecia autocomplerta.

Potser la millor actitud que pots adoptar és tenir expectatives positives, viure amb la confiança que tot sortirà a cor què vols. Poques vegades tindràs un disgust.

La majoria de la gent infeliç té expectatives negatives. Donen per feta la decepció. Esperen que els engalipin o els estafin. Esperen ser impopulars o caure malament. I les seves expectatives també es compleixen.

Tu decideixes

La bona notícia és que pots modelar les teves pròpies expectatives, tant les positives com les negatives. Depe-

nen de tu. L'única cosa que pots controlar en aquest món és la teva manera de pensar. Si controles la teva mentalitat, agafes totalment les regnes de les teves emocions, dels teus actes i del teu destí.

En general, les expectatives són un producte de les creences. Si creus que ets una bona persona, esperes que et tractin bé. I la gent respon conscientment i inconscient a les teves expectatives, tant si les saben com si no.

La llei de l'atracció

Fa més de cinc mil·lennis que debatem sobre aquesta llei. La saviesa popular diu que, segons aquesta llei, pots aconseguir tot el que vulguis si conceps i penses coses alegres. Hi ha gent que creu que, en virtut de la llei de l'atracció, atrauràs qualsevol cosa que desitgis.

Aquesta explicació és parcialment certa. És veritat que la teva ment és un «imant biònic». Atraïem inexorablement les persones, els recursos i les experiències «sentimentalitzades» o que sintonitzen amb els nostres pensaments dominants.

L'emoció és clau per entendre aquesta llei. Les teves emocions, positives o negatives, són com una càrrega elèctrica que influeix en el teu magnetisme i t'atrau cap al pols que tu mateix emets.

La llei de l'atracció en acció

El que vol dir aquesta llei és que, quan dius llis i ras què vols, generes un camp magnètic que atrau aquella cosa cap a tu, i t'atrau a tu cap a ella. El component essencial perquè aquesta llei funcioni és la creença o la fe. L'ombra d'un

dubte o un bri de negativitat sobre allò que vols saboteja el procés d'atracció.

EXERCICI: Imagina't que vas a comprar un cotxe nou. Decideix quin cotxe t'agradaria tenir i de quin color. Els propers dies, fixa't en la freqüència amb què veus aquell model de cotxe. Apareixerà pertot arreu.

La llei de la ressonància simpàtica

També hi ha una sublleï, la llei de la ressonància simpàtica, que diu que, si toquem una corda de piano en una punta de l'habitació i ens acostem a un altre piano al racó contrari, veurem com vibra la mateixa corda que hem tocat al primer piano.

De la mateixa manera, sovint coneixes gent amb qui t'avens des del primer moment. És probable que ho hagis experimentat alguna vegada. Al seu llibre *El profeta*, Khalil Gibran va escriure que «a l'amor hi ha d'haver una comunicació immediata des del primer moment, o no es farà mai realitat».

Molta gent se sent atreta per la persona amb qui s'acaba casant per ressonància simpàtica. Les seves mirades es creuen enmig d'una sala plena de gom a gom i, com si fossin imants, se senten atretes l'una per l'altra. Aquesta experiència explica per què les parelles casades gairebé sempre recorden el moment en què es van conèixer.

La llei de la vibració

Una altra sublleï de la llei de l'atracció és la de la vibració. Aquesta llei estableix que tot l'univers és energia

en moviment i que cada substància vibra a una freqüència diferent. Els teus pensaments també vibren, i ho fan de manera tan subtil que les ones cerebrals són capaces de travessar qualsevol substància i superar llargues distàncies a l'instant.

Al llarg de la vida, tindràs experiències com aquesta: estaràs parlant d'un amic que viu a l'altra punta del país i que fa anys que no veus. I, en plena conversa, el telèfon sonarà i serà el teu amic, que et truca. Atònit, diràs: «Just estàvem parlant de tu!».

És un altre exemple de la llei de l'atracció, basat en les lleis de la ressonància simpàtica i la vibració.

La llei de la repulsió

El contrari de la llei de l'atracció és la de la repulsió. Quan tens pensaments negatius i et preocupes pels diners, pels pocs diners que tens i el greu de tot, generes un camp magnètic negatiu que repel·leix els diners i les oportunitats. Aquesta és la raó principal per la qual la gent continua sent pobre tota la vida.

Quan vols que la teva economia vagi vent en popa, potser la pitjor decisió és criticar la gent que no passa destrets, o gent que guanya més diners que tu. Normalment aquesta conducta s'inspira en l'enveja i el ressentiment, que són dues de les emocions més negatives. És una manera de repel·lir qualsevol esperança de reeixir.

Però si admires gent exitosa, crees el camp magnètic que atrau les persones d'èxit cap a tu, la qual cosa t'obre portes perquè també puguis triomfar.

La llei de la correspondència

La meva llei preferida és la de la correspondència, que diu que el teu món exterior és un reflex exacte del teu món interior.

Quan crees l'equivalent mental del que vols veure, experimentar o gaudir per dins, es materialitza com un reflex en la teva vida. Per això la Bíblia diu: «El llum del cos és l'ull. Per tant, si el teu ull és bo, tot el teu cos quedarà il·luminat».

Napoleon Hill va exposar que, per ser econòmicament independent, has d'adquirir una «consciència de prosperitat». Una vegada disposis d'aquesta consciència de prosperitat, començaràs a veure tota mena d'oportunitats per fer més diners. Coneixeràs gent nova, llegiràs llibres o articles interessants, se t'obriran portes i tindràs idees genials que t'acostaran a la prosperitat que desitges.

Malauradament, la majoria de la gent té una «consciència de pobresa». Pateixen sempre pels diners. Pateixen pel que costa tot, i creuen que tot és massa car. Són gasius i es malfien de les intencions dels altres. Sovint per culpa del condicionament durant la infància, la seva actitud consisteix a dir: «No m'ho puc permetre!».

Un bon reflex

Seguint la llei de la correspondència, les teves relacions externes són un reflex exacte de l'opinió que tens de tu mateix. Com més t'estimis i et respectis, més estimaràs i respectaràs els altres. Com més estimis i respectis els altres, més bé els cauràs i millors relacions establiràs en tots els àmbits de la teva vida.

La teva salut externa és un reflex de les teves actituds internes respecte de la dieta, l'exercici i el benestar per-

sonal. Si per dins penses en tu com una persona en forma, prima i sana, aviat seràs una persona en forma, prima i sana per fora.

El teu èxit laboral extern és un reflex de la teva preparació i destresa internes a l'hora d'emprar els coneixements i les habilitats. Això es reflectirà ben aviat en la teva capacitat per assolir resultats millors i més ràpids que impulsaran la teva carrera.

A causa d'aquestes lleis, la veritat és que sí que et converteixes en allò que penses més sovint. A causa d'aquestes lleis, quan canvies de mentalitat, canvies la teva vida. I no hi ha cap altra via.

El món és ple a vessar de gent infeliç i frustrada que està convençuda que pot canviar els aspectes externs de la seva vida sense alterar les seves actituds mentals. Ras i curt, és impossible.

EL DESCOBRIMENT DE L'AUTOCONCEPTE

D'on venen els teus pensaments, sentiments, creences, expectatives i actituds? El descobriment de l'autoconcepte al segle xx és l'avenç més transcendental a l'hora d'entendre i alliberar el potencial humà.

La psicologia de l'autoconcepte exposa que cada infant arriba al món sense cap opinió de si mateix. El filòsof David Hume en deia *tabula rasa* o taula rasa. Ell afirmava que tothom neix sense pensaments, sentiments, creences ni opinions. Tot el que «saps» del cert sobre tu mateix i sobre el món se t'ha ensenyat, de manera directa i indirecta, des de la infantesa.

Evidentment, cada infant té un tarannà concret que es manifesta des de l'inici. Cada criatura té talents i ha-

bilitats latents que pot adquirir o que es poden quedar sense conrear en el pas a l'edat adulta. Però si parlem de trets de la personalitat, cadascú neix amb un potencial il·limitat.

EL NOUNAT

Quan l'infant obre els ulls a la llum, és un ésser indefens i incapaç de vetllar per si mateix. A partir del naixement, la criatura necessita una dosi constant d'amor incondicional per créixer sana, igual que una rosa necessita l'aigua de la pluja.

La manera en què el petit veu el món —si el considera segur o insegur— depèn sobretot de com se'l tracta durant els primers tres o cinc anys de vida. Quan els pares donen a la criatura un flux continu d'amor, aprovació, tendresa, caliu i seguretat, l'infant creu que viu en un món segur.

Signes espontani i no tinguis filtre

L'infant només neix amb dues pors: la por dels sorolls forts i la por de caure. Totes les altres s'han d'ensenyar a la criatura a través de la repetició. Normalment ho fan els pares durant la criança.

Els nens arriben al món amb dues característiques comunes: l'espontaneïtat i la manca de filtre. Com que no tenen por de res, riuen, ploren, s'ho fan tot als bolquers, mouen els braços com si fossin aspes de molí, emeten sorolls forts o peculiars i fan el que els dona la gana.

Com que són espontanis, no els cohibeix el que poden pensar o dir els altres sobre els seus actes o decisions.

Fan o diuen just el que pensen o volen en tot moment. No es plantegen pas si ho «haurien» de fer o no; tant els fa, el que pensi la resta. Fan el que consideren oportú.

Ser espontani i no tenir filtre en allò que té a veure amb tu i amb els teus somnis és un dret natural. Quan estàs totalment inspirat, en un entorn segur, amb gent que et cau bé i és de confiança, de vegades després d'haver begut un parell de copes de vi, tornes a la condició infantil normal d'intrèpida desinhibició, sense patir per res. Tornes a ser completament espontani, a expressar-te amb naturalitat i honestedat sense patir en excés per què pensaran els altres, o com reaccionaran.

ELS DOS MALS HÀBITS PRINCIPALS

Per culpa dels errors dels pares, sobretot de les crítiques insensibles i del càstig físic, les criatures comencen a adquirir hàbits negatius de ben petites. Aquests hàbits negatius s'introdueixen a la seva ment subconscient i condicionen la personalitat al llarg de la vida.

En psicologia, parlem de dos grans hàbits negatius: el d'inhibició i el de compulsió. Nosaltres els anomenarem «por del fracàs» i «por del rebuig». Són els principals obstacles en el camí a l'èxit i la felicitat, per a tu i per a qualsevol.

El primer, la por del fracàs, o l'hàbit d'inhibició, s'aprèn quan la criatura rep un crit o un càstig físic per haver provat alguna cosa o haver-s'hi avesat. Com que els nens són curiosos de mena, ho volen tocar, tastar, sentir i experimentar tot dins del seu petit univers. No tenen cap por. Agafen ganivets afilats, s'enfilen a la barana d'un edifici i creuen corrent carrers plens de cotxes.

Els pares han de dedicar els primers anys de vida de les seves criatures a impedir que es matin per accident.

Exasperats, els pares diuen coses com «para!», «no toquis això!» o «surt d'aquí ara mateix!».

O encara pitjor, n'hi ha molts que castiguen físicament els fills, i els donen una surra per intentar dissuadir-los d'experimentar i intentar coses noves.

«No puc»

En poc temps, la criatura adquireix la por del fracàs, que expressa amb el pensament i la sensació de dir: «No puc!». Quan s'ha criticat amb crueltat o castigat físicament el nen de ben petit, aquesta por del fracàs pot prolongar-se fins a l'edat adulta. Cada vegada que l'adult té una oportunitat per provar alguna cosa nova o diferent, la reacció automàtica, que sovint s'experimenta al plexe solar, és: «No puc!».

Durant la resta de la vida de la persona, la por del fracàs serà una influència considerable a l'hora de determinar què fa, on va, quines feines accepta, quin cercle social basteix al seu voltant, com cria els fills i tracta el marit o l'esposa, i gairebé qualsevol altre factor. La por del fracàs plana sobre l'adult com un núvol fosc. Molts adults reaccionen a la possibilitat de fracassar igual que una criatura que té por de rebre una surra si fa alguna malifeta.

Recordes l'exemple del jardí? La idea del «no puc» és una mala herba que s'ha d'arrencar. La reacció automàtica no vol dir que la idea sigui certa. Vol dir que és un esquema mental que s'ha convertit en un hàbit, i els hàbits es poden canviar. Amb seny i decisió, pots adquirir noves i millors maneres de pensar i reaccionar. Fet i fet, pots convertir-te en una persona completament positiva.

La por del rebuig

El segon escull que t'impedeix complir el teu potencial és l'hàbit negatiu de la compulsió, la por del rebuig o la crítica. Aquest hàbit s'aprèn quan la criatura és víctima d'un amor condicional.

En un intent de controlar i manipular els fills, hi ha pares que condicionen el seu amor cap a ells. Si volen ser estimades, les criatures han de fer a ulls clucs el que el pare vol, quan ho vol i de la manera que ho vol. L'infant, que depèn de l'amor dels pares per sentir-se segur, entén de seguida que només se sent segur quan fa el que volen la mama o el papa. «Si no faig el que em diuen, no m'estimaran i correré perill», comença a pensar.

Com que la necessitat de seguretat és la més primordial durant els anys formatius, el nen comença a acomodar immediatament la seva conducta a les exigències parentals. Això s'expressa en la idea: «Ho he de fer! He de fer el que volen la mama i el papa. He de fer allò que els fa contents. He de fer el que volen que faci».

El patró continua

Quan la criatura creix, l'hàbit negatiu d'inhibició —aquella por del rebuig i la crítica, suscitada per l'amenaça parental de denegar l'amor o l'aprovació— fa que la persona esdevingui hipersensible a les opinions alienes.

En casos extrems, l'adult no pot prendre cap decisió si no sap del cert que la gent amb qui comparteix la seva vida hi està cent per cent d'acord. Sempre necessita l'aprovació d'algú, o de diverses persones, abans de poder comprar una peça de roba o un cotxe nou. Se sent extremament incòmode amb la idea de prendre qualsevol decisió que algú pugui censurar o criticar.