

Prólogo

En este libro, estimado lector, encontrarás ideas brillantes, llenas de intuición, creatividad y, sobre todo, ilusión. María Graciani dice tener vocación de escritora desde niña, lo que se refleja, sin duda, en la ilusión con que nace y contiene esta obra. No es extraño, por ello, que muestre fuerza y vehemencia en sus ideas desde las primeras líneas.

Tuve la suerte de conocer a María durante sus estudios de posgrado. Su genio y su iniciativa la convirtieron en referente de excelencia y ejemplo de liderazgo de su promoción, terminando como número uno de ella. Sin conocer entonces su vocación, denotaba la genialidad de quien está llamada a convertirse en profesional de renombre. La docencia da la oportunidad de identificar a personas con proyección profesional y ayudar a su desarrollo. María es una de esas mujeres que alcanzará las más altas cotas en sus planes profesionales.

Nada de ello sería posible sin un gran esfuerzo de la autora. El libro tiene detrás muchas horas de lectura e investigación sobre ese apasionante tema de la motivación. María Graciani refleja la erudición de quien ha estudiado a los mejores autores en la materia, para luego sintetizar sus ideas, destacar las claves de sus pensamientos y elegir, entre infinidad de opciones, las más adecuadas en su pro-

pósito de facilitar instrumentos de motivación personal y profesional.

Además de esfuerzo, la obra revela una bondad de espíritu que merece el aplauso. La autora se ocupa y preocupa por la felicidad del lector. A mi juicio, acierta de pleno cuando nos invita al esfuerzo para que hagamos reales nosotros mismos las circunstancias favorables para alcanzar los objetivos vitales. El hombre y sus circunstancias, tema permanente de reflexión, ahora orientado por la autora para que «el hombre cree sus circunstancias». Se centra, así, en los factores internos o intrínsecos de la motivación, posiblemente más relevantes que los externos o extrínsecos en el orden personal, aunque no en la misma intensidad que en el profesional.

El tema elegido y el método de la obra son difíciles. La motivación es un instrumento invisible en el desarrollo y comportamiento de las personas, mezcla de ideas, creencias y valores, con componentes racionales y emocionales. Es, por ello, complejo someterla a reglas empíricas o hacerla objeto de aprendizaje. Pese a tal dificultad, la autora se propone facilitar mensajes, visiones y valoraciones de las conductas y de las relaciones que faciliten comprobar el estado de motivación del sujeto y enseñar a ser persona motivada y motivadora.

La primera parte del libro constituye propiamente el *Motivulario*, expresión que, sin comentarlo con la autora, quiero entender como «vocabulario de motivación». La originalidad del título va acompañada de la búsqueda de expresiones originales para identificar los conceptos, valores o principios que la autora describe como las palabras que forman el vocabulario básico de una persona motivada. Este método es muy comprometido, aparentemente con menos rigor que otros, pero les puedo asegurar que consiguen el

impacto pretendido por la autora. Los mensajes abstractos y cuasi comerciales de los motivadores en psicología siempre son fácilmente recordados. Aún recuerdo, más de quince años después, al directivo de recursos humanos de una empresa química que, para hablar de la importancia de las políticas de prevención de riesgos laborales, empleó una sola diapositiva en su presentación, en la que solamente existía una expresión, LAPARALA. El término rememora una canción popular fácil de tatarrear, que contiene además las iniciales de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales. La misma técnica de disertación utilizaba con todos sus empleados. Ni éstos ni el público de su conferencia han olvidado nunca la importancia de la prevención.

Por ello, tiene gran mérito el trabajo de la autora en la construcción de los conceptos y su expresión. Al estudiar cualquiera de ellas se descubre que ha pretendido emplear una palabra descriptiva de las ideas que envuelve y, al mismo tiempo, de fácil retentiva. Así, comienza con AMO, o sujeto dueño de la realidad o circunstancias que moldea con sus manos, sigue con CRECÍ, para aludir a que la persona debe crear sus circunstancias —mensaje clave de la autora, como antes decía—, o alude a PACIENCIA, que me parece un buen resumen de los mensajes de la autora, pues propone con ese concepto que la persona tenga paz de espíritu, desarrolle siempre una acción calmada y denote íntimo entusiasmo, nobleza de Corazón e inteligente Actitud.

La coherencia en las ideas de María le lleva también a describir otra pieza que estima fundamental, el optimismo. Resulta muy acertada su indicación de la necesidad de que la persona tenga una perspectiva optimista de la naturaleza, recordando la idea de Locke de que la felicidad humana es una disposición de la mente y no una condición de las circunstan-

cias. Sin duda, acierta la escritora al proponer que miremos la vida con ilusión, pasión, convicción y confianza.

Igual sucede, a mi juicio, con su propuesta de que en todos los ámbitos se cumpla con RETO, responsabilidad total, porque el mejor instrumento de mejora personal y profesional es afrontar cualquier problema o actividad con una capacidad de respuesta plena, ágil y con la máxima entrega.

La segunda y última parte es una reflexión sobre la motivación, basada en la perspectiva de profesionales de diversos sectores. Constituirá una aportación muy interesante para el lector. La autora ha pedido a diversos profesionales que cuenten en unas líneas qué es para ellos la motivación y cuál es la más importante en su vida. No hace falta que les diga que esta petición de María Graciani es la más difícil de las que me ha hecho, porque prologar su libro constituye un placer y un verdadero honor, dado que mi confianza en su futuro de éxito es directamente proporcional a su visión optimista de la vida, incluso en estos momentos de dificultad.

Seguro que el lector abrirá puertas a la esperanza y a la felicidad tras su lectura, por lo que ese éxito de María ya ha comenzado con esta obra.

ALFONSO MARTÍNEZ ESCRIBANO
Sevilla, diciembre 2011

Introducción

«¡Me salen las endorfinas por las orejas!», así le describía a Carlos la sensación que me embarga cuando me levanto a las 6:15 de la mañana, hago un calentamiento de 15 minutos, corro unos 40 y hago 600 abdominales; llego a mi casa como dice la letra de la popular sevillana «cansá pero contenta» y con unas ganas increíbles de comerme el día.

Motivar el cuerpo es una forma fantástica de despertar la mente, ya lo decía el antiguo adagio latino *mens sana in corpore sano*.

Sí, ya sé que cuando tienes que estar en la oficina a las 9:00 y dejar a los niños en el cole a las 8:15, la cosa se complica, ¡bastante motivado se queda el cuerpo con la prisa por llegar a tiempo!; tal vez el secreto estaría en levantarte un poco antes, restarte un poco de tiempo de sueño a cambio de ganar mucha energía y tener algo que no pocos desean: tu propio trozo de mañana.

Carlos continuaba escuchándome. Me sentía privilegiada al estar allí, en el hall de un hotel sevillano, contándole mis experiencias a una persona que desempeña a diario cuatro grandes actividades: esposo, padre, escritor y motivador del mundo en general.

Yo seguí hablándole de mis motivaciones, ¿le estaría llegando verdaderamente toda la ilusión, energía, entusias-

mo, alegría y agradecimiento que yo sentía?, yo me esforzaba por transmitírselos.

Continué hablando. Desde pequeña, en concreto desde mis 11 años, ¡supe que sería escritora! Uno de los momentos de mi niñez que con más cariño recuerdo fue cuando, con 13 años cumplidos, gané el IV Certamen Literario del Colegio San Antonio M.^a Claret de Sevilla, ¡qué feliz me sentí! Al principio dudé en presentarme, ya que también concursaban «los mayores» (chicos de 15 y 16 años) pero la confianza que mi tutor por aquel entonces, don Antonio, demostró tener en mí, me hizo decidir.

Mostrar confianza en alguien, hace que vivas en el corazón de esa persona para siempre.

También recuerdo con una sonrisa a un excelente ser humano que tuve la oportunidad de tener como profesor: don José Eugenio.

No era un profesor convencional, no te puntuaba del 1 al 10, o de suficiente a sobresaliente, sino que, con su característico rotulador rojo, dejó escrito en mis exámenes: «¡Perfecto, no se puede hacer mejor!» Eso me llegaba al alma, ¡incluso a mis 8 años! Él era un DOCENTE (escrito así, con mayúsculas), tenía pasión por enseñar y se le notaba; sabía sacar lo mejor de cada alumno ¡y eso que éramos 40 niños en clase!

Recuerdo que un día, durante un simulacro de incendios, había que bajar unas cuantas plantas por unas escaleras metálicas a toda prisa. Yo, por aquel entonces, era lo que podríamos decir una persona excesivamente prudente, y al ver aquel tropel de niños bajando corriendo por las escaleras, me ponía tan nerviosa que me bloqueaba y en lugar de bajar las escaleras normalmente (un pie en un escalón, otro en el siguiente), me empeñaba en bajarlos uno a uno, es decir, los dos pies en el primero, los dos en el segundo y así sucesiva-

mente... Recuerdo que don José Eugenio venía a buscarme, me ofrecía su mano con una sonrisa y me decía: «¡Seguro que podemos llegar hasta el final!» Nunca lo olvidaré, ni tampoco cuánto lloré cuando lo ascendieron a coordinador y me enteré que no sería más mi profesor.

¡Es tan importante motivar a los niños desde pequeños! Carlos coincidía conmigo. Él lo sabe mejor que yo porque tiene cinco hijos, le pregunté si alguna vez habían asistido a alguna de sus conferencias y me comentó que los pequeños veían vídeos de su papá.

Carlos viaja mucho. En un mismo día puede estar en Pamplona, Madrid y Sevilla; cada día recibe cientos de mails; sin embargo, nunca confunde lo urgente con lo verdaderamente importante y me explicó que cuando llega el fin de semana se dedica por completo a su mujer y a sus hijos, deja a un lado el portátil y la BlackBerry y hace vida de familia. Estoy convencida de que cuando pasen diez años sus hijos recordarán con ilusión esos valiosos momentos y les servirán como importantes fuentes de inspiración para su vida.

Además de mis padres, profesores y amigos, desde mi infancia encontré una importante fuente de inspiración en los libros. Tuve la oportunidad de acercarme más a ellos durante el curso 1995-1996, cuando don Manuel decidió poner una pequeña biblioteca al final de la clase. Nombró a dos compañeros como «bibliotecarios»; se encargaban de llevar un control de los libros, nos dirigíamos a ellos cada vez que necesitábamos uno (apuntaban la fecha en la que nos lo llevábamos y cuando lo entregábamos) y debíamos entregarles un pequeño resumen una vez que concluíamos la lectura.

Recuerdo cómo los miércoles de cada semana, don Manuel llevaba un control de los libros leídos y nos dictaba sus impresiones en nuestro cuaderno de tutorías. Un miércoles, nos dedicó una efusiva felicitación a los tres alum-

nos que más habíamos leído; yo me sentí muy satisfecha porque había conseguido leerme 65 libros en un mes, claro ¡eran del Barco de Vapor y no *El Quijote*!

Leía en el comedor, en la parada del autobús, en el autobús, en mi casa por las noches, algunos fines de semana... Me sentía muy contenta, me gustaba lo que me decían aquellos libros y mis padres y profesores me fomentaban mucho el hábito lector. Me sentía profundamente motivada.

Fue entonces cuando empecé a escribir poemas, cuentos cortos y teatros. Corría el año 1995 y me sentí muy satisfecha cuando, al final de curso, el profesor decidió que representaríamos una obra de teatro que yo había escrito *Pesadilla en el Hotel Street* —por aquel entonces estaba muy influenciada por la colección *Pesadillas* de R. L. Stine—, don Manuel lo bautizó extraoficialmente como *La merienda de negros*, porque, aunque puse a mis mejores amigos de protagonistas (¡evidentemente!), quise que participaran los 40 de la clase, ¡los ensayos eran muy divertidos aunque un tanto caóticos!

Mi pasión por la escritura se ha ido incrementando y concretando a lo largo de los años; así como ha ido contagiando a mis objetivos vitales. ¡Quiero ser *Motivational Speaker*! —le dije a Carlos—, él se sonrió. Autores tan dispares como Dale Carnegie, Bernabé Tierno, Daniel Goleman, Howard Gardner, Zig Ziglar, Álex Rovira, Enrique Rojas, Martin Seligman, Robert Fisher... han enriquecido mi perspectiva y calado en mi corazón. Me entusiasma la idea de poder compartir con los demás experiencias, conocimientos, conceptos que puedan resultarles útiles para mejorar su vida personal y profesional.

En las ocasiones en las que hablo en público, los dos minutos previos a subir al escenario, noto un escalofrío y un vaivén en el estómago... Al principio eso me preocupaba, lue-

go escuché a un veterano actor decir que, el día que dejara de sentir esos nervios antes de salir a escena, sería el momento de retirarse, entonces ¡vamos bien!, pensé. Ahora bien, una vez ya delante del auditorio, se me aclara la mente y ¡siento como magia! Me encanta mirar a los ojos a las personas que han tenido la bondad de venir, quiero contarles algo que verdaderamente les interese, que puedan llevar a la práctica en sus vidas (porque para contenidos esencialmente técnicos ya están los manuales). Las exposiciones en público son un buen ejemplo de comunicación humana, pues la importancia capital no recae en quien habla, sino en el que escucha y observa.

Para conquistar el entusiasmo de aquellas personas que han decidido honrarte dedicándote una parcela de su valioso tiempo, tienes que tener una confianza plena en lo que vas a contar, confianza avalada por la práctica en tu vida cotidiana, ¡tienes que demostrarles que lo que estás contando verdaderamente funciona y tiene unos extraordinarios resultados!

Y, ¿de dónde se nutre un conquistador de entusiasmo? En primer lugar, de su propia automotivación. Tiene claro el objetivo que desea cumplir, sabe perfectamente cuál es la causa que le mueve para conseguirlo y le facilita su propósito esa pasión innata que siente hacia su meta.

Es fundamental saber cuál es tu motivo, ¿qué te impulsa a actuar como lo haces? Lo cierto es que cuando crees firmemente en tu motivo, ¡acaba por adquirir vida propia!, evoluciona y finalmente llegas a un objetivo superior al que imaginaste en un principio: ¡así es como llegué a escribir este *Motivulario*, un vocabulario de palabras recién acuñadas que promueven la motivación!

El origen de este libro está en unos mails llamados «Felicidad matutina». Durante seis meses, desde el verano de 2010 hasta febrero del 2011, estuve realizando una pasantía en una empresa. Mis deseos de hacer bien mi trabajo me hacían

llegar prácticamente una hora antes de comenzar mi jornada, pero fueron mis ganas de crear un buen clima con mis compañeros las que me llevaron a escribir la «Felicidad Matutina».

En un primer momento, comencé copiando las frases de un calendario perpetuo que mis padres me regalaron cuando comencé la Universidad y únicamente se lo mandaba a las cinco personas con las que sentía mayor afinidad. Pasó un mes, y ya eran más de 20 personas las que recibían el correo, así que decidí comenzar a escribir por mí misma la «Felicidad matutina». Cada noche, antes de irme a la cama, dejaba escrita una pequeña reflexión de cuatro o cinco líneas, de palabras motivadoras que pudieran servir, en cierta forma, de inspiración a mis compañeros.

Un día, un compañero me comentó que cuando llegaba a la oficina, tenía el buzón lleno de mails, pero el primero que leía era la «Felicidad matutina», porque le daba fuerzas para seguir con la mañana. Otro día, una compañera me dijo que se lo enviaba a su madre y a una buena amiga suya. Finalmente, ¡la «Felicidad Matutina» llegó a más de 60 personas, desde los becarios hasta el consejero delegado de la empresa! Fue una bonita experiencia que me permitió acercarme más a mis compañeros, conocerlos mejor y sentirme más integrada en el equipo humano y empresarial.

En febrero del 2011 finalizaron mis prácticas pero aun así seguí enviando «Felicidad matutina» desde mi casa durante un tiempo. A partir de entonces, creé un documento Word y empecé a escribirla para mí, ahora quien necesitaba importantes dosis de motivación era yo.

Mi motivo, al igual que mis circunstancias, había cambiado. Ya no se trataba de crear buen clima con los compañeros, integrarse, cumplir funciones y hacerse un hueco en la empresa. Ahora, mi motivo principal era mantener la moral alta para conseguir un trabajo y poder seguir en bus-

ca de mi sueño que era escribir un libro y poder dar conferencias motivacionales.

Ese mantener la moral alta pasaba por mantener el cuerpo y la mente activos.

Como le comenté a Carlos, empecé a levantarme a las 6:15 de la mañana para hacer deporte (correr, abdominales, pilates, estiramientos), me duchaba, desayunaba, miraba infojobs, infoempleo, trabajos.com, careerbuilder y unos cuantos portales de empleo más, me animaba a llamar a algunas empresas que me resultaban interesantes para transmitirles mi iniciativa. Empecé a ver 20 minutos diarios de televisión en inglés y me animé a realizar varios másteres a distancia (pagados a plazos y haciendo un esfuerzo más que considerable) para completar mi formación.

En esos momentos de mi vida, tomarse una coca-cola en una cafetería se convirtió en un auténtico lujo. Cada euro importaba. Antes de ir al supermercado, mi madre hacía una lista con el importe total ya prefijado. Mi padre, un curtido hombre de negocios, como él suele decir, «con los pies negros por el humo de más de cien batallas», cerró su pequeña empresa hace un par de años y, como tantos autónomos, no tiene derecho a la percepción del desempleo.

Empezamos a darnos cuenta de cómo los que habían sido nuestros amigos en épocas de bonanza, a quienes habíamos ayudado en múltiples ocasiones, empezaban a «no estar disponibles». El ingenio se agudiza en épocas de necesidad, y como con el sueldo de mi madre no era suficiente para mantener nuestra casa, a nosotros mismos y a nuestros dos perros, decidimos crear lo que bautizamos como «el inventario de la providencia», un documento Word en el que registramos todos los artículos que publicamos en e-bay y segundamano.com con el objetivo de venderlos.

Mi madre tuvo que vender con rapidez sus joyas e in-

cluso le sugirió a mi padre vender sus alianzas. «Las cosas materiales se pueden reemplazar, ¡ya compraremos otras cuando estemos mejor!, pero las personas somos irremplazables!», verdaderamente tenía razón.

En esta coyuntura, yo contaba con mi carrera de periodismo, dos idiomas, había conseguido incrementar mis másteres hasta un total de siete y había sido premiada como mejor alumna en uno de ellos. Únicamente salía de mi casa para correr y realizar entrevistas de trabajo. En el periodo comprendido desde febrero hasta octubre de 2011, he tenido 34 entrevistas de trabajo, en las cuales se me repetían dos situaciones:

1. Me rechazaban porque «No tenía suficiente experiencia». Únicamente había tenido contratos en prácticas y no me tomaban demasiado en serio.
2. Me proponían trabajar durante un año sin cobrar, es decir, GRATIS.

En esos momentos, la palabra «indignación», se quedaba más que corta para describir el sentimiento que me embargaba. Me sentía insultada, ninguneada y humillada. Tenía momentos que no eran precisamente «positivos»; entonces, después de haber tenido mi vigésima entrevista, con mi traje de chaqueta, mis zapatos de tacón y mi carpeta verde que guardaba mi mayor y prácticamente único tesoro en el momento, mi CV, recordé mi motivo: mantener la moral alta, la mía y la de mis padres.

Llegué a mi casa con la idea de realizar un último máster a distancia: Postgrado en Community Manager y Social Media. ¡Cómo me alegro de haberlo realizado! Gracias a esta formación, decidí hacerme un perfil en LinkedIn, a fin de ampliar mis contactos profesionales, y puse en marcha

una auténtica campaña de marketing personal, a la que bauticé como la «3P»:

- Personalización de los mensajes.
- Pronta respuesta.
- Paciencia.

LinkedIn me resultó mucho más efectivo que cualquier portal de empleo pues, de este modo, conseguía hacer llegar mi CV antes de que se publicasen las ofertas, justo cuando se había detectado una nueva necesidad y, lo mejor de todo, llegaba directamente a los responsables de RRHH, a los socios fundadores, presidentes, directivos y gerentes. Con mi nueva estrategia, conseguí hacerme con una cartera de más de 500 contactos en menos de un mes. Me sentía satisfecha.

La realidad no parecía muy alentadora, pero la REALIDAD que comenzaba a tomar forma en mi mente me gustaba mucho más y me empeñé en hacerla posible. Una vez más vino a mi cabeza mi motivo: mantener la moral alta, mente y cuerpo activos.

Varias personas que conocí en LinkedIn, me dieron la oportunidad de entrevistarme con ellos para intercambiar impresiones y recibir consejos.

En esos días, junto con mis padres y mis perros viendo la entrega de los Premios Príncipes de Asturias, escuché a Bill Drayton, premio Príncipe de Asturias a la Cooperación Internacional, decir en su discurso: «La fuerza más poderosa del mundo es siempre una buena idea». ¡Exacto!, ¡eso es la motivación!

Como he tenido la oportunidad de comprobar por mí misma, la motivación no obedece a las circunstancias externas sino a tu actitud interna. ¡Tus ideas y objetivos van a ser tus motores de acción! No hay que esperar a que las

circunstancias sean favorables, porque puede que no mejoren nunca, ¡tienes que crear tu propias circunstancias!, verlas con claridad en tu mente y convertirlas en algo tangible.

Mis padres y todos los que me han ayudado tienen en común una característica: son personas motivadas y motivadoras, tienen claros sus objetivos y ayudan a los demás a hacer realidad los suyos.

El camino no es fácil y la realidad a veces no ayuda, pero gracias al apoyo de muchas personas y a no bajar la motivación, hoy tengo un libro publicado y doy charlas, conferencias y seminarios al igual que Carlos, a quien tomé como referencia. Por supuesto que aún estoy muy lejos de su nivel, pero si yo lo estoy consiguiendo, cualquiera que realmente se lo proponga podrá conseguir sus propios sueños.

El *Motivulario* nace con esa intención: poner a tu alcance las palabras que forman el vocabulario básico de una persona motivada y ayudarte a establecer tus propios objetivos independientemente de tus circunstancias.

El libro se divide en dos partes:

- La primera parte es el *Motivulario* propiamente dicho. Los conceptos están ordenados alfabéticamente de la A a la V para que, posteriormente, te resulte más fácil su localización.
- La segunda y última parte es una reflexión sobre la motivación, basada en la perspectiva de profesionales de diversos sectores.

Este es el *Motivulario*, ¡estoy convencida de que tú vas a mejorarlo!, ¡amplíalo, transfórmalo, dale tu toque mágico y... hazlo tuyo!

Motivulario

«No hay espejo que mejor refleje la imagen del hombre que sus palabras.»

LUIS VIVES

A

AMO: Actitud MOldeadora

«Soy el dueño de mí mismo, el capitán de mi alma.»

MARCO AURELIO

Es la actitud propia de la persona que se sabe dueña de su destino. El poseedor de la actitud moldeadora es conocedor de la realidad y muestra la habilidad suficiente como para observarla y declarar: «ésta es la realidad y esto es lo que yo decido hacer con ella»; toma la circunstancia entre sus manos y la moldea hasta que se convierte en una realidad positiva.

La actitud moldeadora tiene su origen en los sentimien-

tos positivos (como su propia palabra indica «AMO»), puesto que éstos son los generadores de pensamientos optimistas y de acciones constructivas que contribuyen a enriquecer en gran medida la realidad.

Sus nutrientes principales son: el criterio, la iniciativa y el entusiasmo.

Un buen ejemplo de AMO, lo constituye el atleta etíope Haile Gebrselassie.

«Lo más difícil no es el cuerpo, es la mente. Si te sientes viejo de mente, no importa la edad que tengas, serás viejo», ésta fue la declaración de Haile al ganar la maratón de 42 km. en Berlín, el 28 de septiembre de 2008; realizó un tiempo de 2 horas, 3 minutos, y batió por 27 segundos el récord del mundo.

Gebrselassie viene ejercitando su dominio mental desde la infancia. Eran 9 hermanos, su padre era granjero y cada día debía recorrer más de 10 km. para poder asistir al colegio (de ahí su postura característica del brazo izquierdo pegado a su cuerpo, para que no se le cayeran los libros).

Su actitud ha ido siempre por delante de sus circunstancias y ha sido su mejor forma de predecir tiempos mejores. Uno de los detalles que el jurado de los Premios Príncipes de Asturias ha señalado, es que siempre que realizaba las carreras de mayor dificultad, lo hacía con una sonrisa.

Hoy en día, Haile Gebrselassie es el mejor fondista de todos los tiempos. Ha conseguido ser el campeón del mundo y actual poseedor del récord mundial de los 10.000 metros; asimismo cuenta en su haber con dos medallas de oro olímpicas y cuatro mundiales. Es una persona profundamente comprometida con las obras sociales y el fomento del deporte en Etiopía. Tal es su grado de compromiso que incluso se ha planteado ser presidente.

No hay duda de que este modelo de ser humano, supondrá y continúa dando forma a su realidad, lo único capaz de ir más deprisa que sus piernas es su propia mente.

Otro auténtico AMO es Nick Vujicic. Este australiano nació en Melbourne hace 28 años y fue especial desde el instante en que vino al mundo ya que lo hizo sin extremidades: ni brazos, ni piernas.

«*La mente va a determinar el éxito que tengas en la vida*» comentó Nick durante una de sus conferencias internacionales. Este excepcional australiano, se licenció en contabilidad y planificación financiera a sus 21 años, es Motivational Speaker, ha compartido su experiencia en África, Asia, Oceanía y América y es fundador y director de la Organización *Life Without Limbs*, cuyo propósito es dar inspiración a las personas sin extremidades.

Nick publicó su primer libro *No arms, no legs, no worries* («Sin brazos, sin piernas, sin preocupaciones») a la edad de 25 años y en el mismo 2009, fue protagonista de un magnífico corto *The butterfly circus* («El circo de la mariposa»).

Poniendo su nombre en youtube encontrarás varios vídeos sobre él.

Estoy convencida de que te va a resultar altamente motivador. «*El día que creas que has alcanzado tu potencial completo, es el día que no lo habrás alcanzado porque aún tendrás el día de hoy*», comentaba Nick.

Este AMO visionario pasó de ser una persona sin miembros a un ser humano sin limitaciones. Si él lo consiguió, tú que partes de una posición más privilegiada, ¿te has preguntado las maravillas que te quedan por hacer?