

SERGIO MONTOYA

LUCES Y SOMBRAS  
DE UNA MENTALIDAD  
**GANADORA**

¿Tienes lo que hay que tener?



Ediciones Corona Borealis

*LUCES Y SOMBRAS DE UNA MENTALIDAD GANADORA. ¿Tienes lo que hay que tener?* - Sergio Montoya

Imágenes cedidas por los propietarios.

Imágenes gratuitas libres de derechos: Pixabay - Pexels

© Sergio Montoya

© 2021, Ediciones Corona Borealis

Avda. Gregorio Prieto, 19 A

29010 Málaga

Tlf. 0034-951336282

[www.coronaborealis.es](http://www.coronaborealis.es)

Maquetación editorial: Georgina Delena

Diseño de cubierta: Sara García

ISBN: 978-84-123320-4-9

Depósito Legal: MA 362-2021

Primera edición: abril 2021

Todos los derechos reservados. No está permitida la reimpresión de parte alguna de este libro, ni tampoco su reproducción, ni utilización, en cualquier forma o por cualquier medio, bien sea electrónico, mecánico, químico de otro tipo, tanto conocido como los que puedan inventarse, incluyendo el fotocopiado o grabación, ni se permite su almacenamiento en un sistema de información y recuperación, sin el permiso anticipado y por escrito del editor.

Printed in Spain - Impreso en España

A las y los ganadores

A las y los perdedores

A quienes buscan diferentes formas para  
hacer mejor este mundo a través de causas y  
estrategias que le den sentido a su existencia

A mi Clan.



# Índice

Advertencia .....	11
Agradecimientos .....	13
Lenguaje Inclusivo.....	15
Presentación: Mis peleas .....	17

## **PRIMERA PARTE. CONCEPTOS**

Introducción: Alquimia .....	25
1 ¿Qué significa ganar? .....	29
Ganar y Perder.....	30
Juegos de Suma Cero y Diferente de Cero: .....	32
Ser una persona ganadora o tener una Mentalidad Ganadora.....	37
La función del miedo.....	40
Los saboteadores.....	44
2 Tener una visión.....	49
2.1 Evaluar qué cosas necesito para alcanzar esa visión (recursos externos e internos) .....	57

2.2. Evaluar cada cierto tiempo si nos estamos acercando a nuestra visión.....	62
3 Ser positivo y optimista.....	66
4 Tener una mentalidad a prueba de golpes.....	72
5 Tener una mentalidad a prueba de cansancio y dolor.....	79
6 Capacidad de sacrificio.....	87
7 El factor S.....	93
8 Desarrollar una alta autoestima (No confundir con vanagloria ni egoísmo).....	101
9 Dedicación y disciplina.....	106
10 El problema de la ambición.....	111
11 La presión del entorno.....	114
12 La presión del resultado.....	123
13 Entrenar la Mentalidad Ganadora cada día.....	128
14 Pasión por lo que hacemos.....	133
15 Mentalidad Ganadora y Fuerzas Superiores.....	137
16 Capacidad de replanteamiento, sentido de la oportunidad y sentido de urgencia.....	145
17 Mentalidad Ganadora. Dinero, Poder y Ética.....	151

## **SEGUNDA PARTE. OPINIONES - TESTIMONIOS**

1 Campeonas y Campeones.....	167
1.1. Carlos Palacio “Pala”.....	167
1.2. Guillermo Pardo Rojo.....	169

1.3. Joana Pastrana .....	171
1.4. Manuela Villegas .....	174
1.5. María Pardo Rojo .....	177
1.5. Queralt Castellet.....	180
1.7. Teresa Bernadas.....	183
2 Especialistas .....	186
2.1. Clara Ospina Flórez.....	186
2.2. Cristina Pardo Rojo.....	193
2.3. Hestevan Montoya.....	195
2.4. Juanma Romero .....	199
2.5. Laura Romero.....	202
3 Personas anónimas .....	206
4 Citas.....	235
Epílogo: Ganadores sin nada de esto.....	241
Bibliografía .....	247





# Advertencia

**E**ste no es un libro promocionando la “Mentalidad Ganadora” como la que te sacará de todos tus problemas y te permitirá alcanzar todas tus metas.

De hecho, podrías quedar con la sensación al final del libro de que es todo lo contrario y que más que promocionar la “Mentalidad Ganadora” lo que estoy haciendo es una crítica negativa a la misma. Esto último tampoco es mi intención, pero es posible que no sea lo que estás buscando. Por eso me he visto en la necesidad de hacer esta advertencia al principio. No esperes que diga sin “Mentalidad Ganadora” no podrás llegar a ninguna parte, no podrás ser feliz y “no tienes lo que hay que tener” para llegar a donde quieres.

El objetivo es hacer una lectura crítica sobre esta metáfora tan usada en casi todos los ámbitos, pero sobre todo en el mundo de los negocios y del deporte.

Así como otras, que pueden dotar de una fuerza especial y características diferenciadoras, la “Mentalidad Ganadora” es una metáfora que le hace muy bien a ciertas personas y ha sido un factor determinante a la hora de conseguir sus objetivos. Pero, y ese es otro de los objetivos de este libro, también puede ser la base en que se fundamenten los comportamientos menos éticos de muchas de las personas que socialmente han sido señaladas como ganadoras. Igualmente

puede convertirse en fuente de estrés e infelicidad por no alcanzar a tener la mentalidad “correcta”.

Encontrarás un poco de todo. Elementos afines a lo que los especialistas intentan desarrollar dentro del modelo de lo que sería una “Mentalidad Ganadora”, pero también una reflexión, permanente y latente, acerca de las implicaciones éticas y las incongruencias que la misma metáfora implica.

El modelo o metáfora de la “Mentalidad Ganadora” está lleno de inconsistencias que posiblemente solo veamos personas que, como yo, hemos apostado por desarrollar pensamiento crítico y no dar por sentado nada que no sea analizado a la luz de criterios científicos o hechos.

Algunos defensores de la “Mentalidad Ganadora” la han convertido en una especie de dogma de fe: “sin ella nada es posible”. Pero es solo eso, una metáfora, un modelo, una propuesta que se puede acomodar a determinadas personas y a otras no.

El peligro está en que, quienes se sienten “gurús” de la misma, transmitan la falsa y “culpabilizadora” idea de que si no tienes “Mentalidad Ganadora” estás fuera del juego.

Este libro intenta reunir ideas y testimonios a favor, en contra (e indeterminados) de este modelo. Ver las luces y las sombras de este constructo.

# Agradecimientos

**A**gradezco a todas las personas que han participado en esta obra.  
A las personas “del común” que han aportado sus ideas sobre la Mentalidad Ganadora.

A los y las expertas en “Mentalidad Ganadora” y desarrollo de mentalidades de “Alto Rendimiento” por compartir generosamente sus respuestas.

A los y las campeonas que con sus logros y resultados son la demostración y el cuestionamiento de muchas de las ideas que se exponen.

A mi familia por evaluarse a través de estas ideas y por facilitarme el tiempo y el espacio necesario para darle forma al libro.



# Lenguaje Inclusivo

**M**e siento y quiero ser feminista. Reconozco que de manera sistemática las mujeres han sido invisibilizadas a través de la historia como muestra de la profunda desigualdad entre hombres y mujeres que ha habido a lo largo y ancho de la historia.

Creo en el lenguaje inclusivo, aunque soy consciente de que el desdoblamiento del lenguaje puede caer en excesos que ocasionan una nueva manera de leer.

No me es fácil utilizar el lenguaje inclusivo. Requiere toda una revisión de la manera de escribir, y más allá de ello, de ver y entender el mundo.

Pido perdón a los puristas del lenguaje y la gramática, si cometo un error en el uso inadecuado de la versión femenina de los fenómenos. Y pido perdón a las mujeres y a las personas que abogan por un lenguaje inclusivo, por no saberlo utilizar correctamente.

He optado por una vía intermedia. Encontrarán que en algunos casos he hecho énfasis en “visibilizar” “lo femenino”, y en otros casos he escrito de la manera tradicional (no inclusiva) porque sentía que hacía excesivamente difícil la lectura. Es posible que en lugar de dejar contentas a ambas partes lo que consigo es disgustar a ambas. En el momento de “pulir” el libro me pareció lo más conveniente ir por esta vía del medio.

Confío en que te des cuenta de lo importante de visibilizar a la mujer, incluso en el lenguaje y en la manera de escribir. El futuro será feminista o no será. El feminismo no es otra cosa que buscar la igualdad entre personas, con todas las identidades sexuales que respeten la diferencia y no hagan daño a los demás. Igualmente, creo que vamos avanzando hacia el trato igualitario hacia todo tipo de ser “sintiente”, como dicen los animalistas.

¿Estás en contra de la idea de la igualdad entre los seres humanos? Esta puede ser la primera pregunta que deberías responder si quieres desarrollar una Mentalidad Ganadora (en ocasiones utilizaré MG)

¿Podemos decir que tenemos una Mentalidad Ganadora, sino abogamos y promovemos un mundo más igualitario, equitativo y justo?

# Presentación: Mis peleas

Lo primero que se esperaría de alguien que habla de Mentalidad Ganadora es que sea “un ganador” para que se expresara desde la autoridad de su experiencia personal y no simplemente desde conceptos que pululan ya en la literatura. Sin embargo, esto no tiene que ser necesariamente así. Es posible que alguien que sea “un perdedor” también hable de Mentalidad Ganadora como la persona obesa que habla de la delgadez o viceversa.

Desde muchos ángulos **YO SOY UN GANADOR**, pero también desde otras perspectivas *soy un perdedor*.

Daré elementos para darle perspectiva a estos dos conceptos.

Tengo una familia maravillosa, he podido formarme en áreas que me gustaban, he hecho casi lo que he querido y he escrito algunos libros, que más allá de su éxito o repercusión quedarán ahí para la historia; posiblemente como expresiones de mi necesidad de decir cosas, pero si fuera solo por esto, también podría verse como una ganancia.

Si vemos el éxito o el ser un ganador, o una ganadora, como un continuum de posesiones materiales y dinero, con toda seguridad la mayoría de los magnates (y no tan magnates) de este planeta me verían como “un nadie”, un perdedor. Aun con esos mismos criterios de evaluación si me compararan con cientos de miles de personas que,

por sus circunstancias, no han podido hacer ni una décima parte de lo que yo he hecho y conseguido, pues soy un ganador, soy un “alguien”.

Tuve que resolver este dilema para sentirme capaz de hablar y terminar este tema. Creo que lo tengo resuelto parcialmente y se me hace suficiente para sentirme con la autoridad de hablar del asunto. Soy un ganador y un perdedor. He desarrollado mi propia versión de lo que significa tener una “Mentalidad Ganadora” y, me temo, que no coincide con ese espíritu “killer”<sup>1</sup> que dicen tener quienes se sienten los mejores del mundo, los más fuertes, los más exclusivos.

En muchas ocasiones siento que todas estas orientaciones de la felicidad, la psicología positiva, el Mindfulness, la Mentalidad Ganadora, no son más que un truco comercial para vender un estilo de vida justamente para quienes, de nuevo por sus circunstancias, se sienten perdedores.

Creo que en cierta medida ese es el “milagro” del éxito de las redes sociales digitales. Las personas han tenido una ventana donde mostrarse y sentirse “ganadores”, “reconocidos”, “que existen”. Es una especie de compensación psicológica de todo el “ninguneo” que la historia ha hecho de las grandes masas de personas.

Me es casi imposible desligarme de la autocrítica cada vez que escribo. Siempre que digo algo en un sentido, puedo ver con claridad los inconvenientes de esa manera de pensar y decir las cosas, aunque parezcan lógicas, razonables, “buenas”. Igualmente, se me da bien detectar las ideas contrarias, las que desmontarían mis afirmaciones. Creo que en eso soy bueno, en eso “soy un ganador”.

Así que me he ocupado en este libro de hacer lo mismo. Es un libro que, aunque podría ser un manual para desarrollar una

---

<sup>1</sup> Killer: Del inglés. Significa asesina o asesino. En el mundo de los negocios y otros ámbitos competitivos es aquella persona que va a “matar”, sin miramientos éticos y morales. Que hace lo que hay hacer, y lo hace a cualquier precio.



Mentalidad Ganadora, también es una reflexión permanente de las contradicciones que este término tiene, de las posibles desventajas que puede acarrear ésta, de la carga ética que supone actuar en consecuencia con este tipo de mentalidad.

He encontrado que, como “la búsqueda de la felicidad”, la Mentalidad Ganadora suscita más preguntas que respuestas. Las he dejado registradas como una especie de ejercicio para el final de los capítulos. Tú tendrás que encontrar las respuestas que se ajusten a tu manera de ver el asunto.

Para mí ha sido un ejercicio difícil, pero he pensado sobre cada una de estas preguntas, he construido una respuesta para cada una de ellas, aunque me he dado cuenta de que es un proceso, una evolución.

En cuanto a la estructura del libro vas a encontrar tres partes:

Una **primera parte** dedicada a recrear, promover y cuestionar conceptos que han estado popularmente vinculados a la Mentalidad Ganadora. Por supuesto, no están todos, pero creo que con los que están son suficientes para que puedas hacer un ejercicio de reflexión y posicionamiento con respecto a este tema.

Una **segunda parte** que recoge las respuestas de tres grupos de personas consultadas específicamente para este trabajo.

El primer grupo son destacados personajes de diferentes “mundos”, que en sus respectivas disciplinas se podría afirmar que han triunfado. De antemano gracias a los y las campeonas que han participado. El segundo grupo son especialistas en entrenamiento de habilidades que, entre otras cosas, ayudan a desarrollar Mentalidad Ganadora. También gracias a ellas y a ellos. Y el tercer grupo, a quien reitero mi agradecimiento son personas anónimas que han respondido a la encuesta a través de una convocatoria libre realizada por Internet.

De esta forma tenemos tres grupos: Ganadores y ganadoras, especialistas y personas en general que han contestado nuestro sencillo cuestionario. Son encuestas sueltas y no tienen ninguna intención más que la de ser un sondeo, sin pretensiones de rigurosidad científica.

Además, he recogido de forma muy somera, algunos conceptos sueltos que aparecen en bibliografía al respecto. Creo que de esta manera puedes tener una idea más global e informada acerca de lo que se dice acerca de la Mentalidad Ganadora, por un lado, el aporte particular de este libro que sería la primera parte y el epílogo. Luego las opiniones y testimonios de diferentes grupos relacionados con el tema y algunos conceptos de profesionales que han escrito al respecto.

En la **tercera parte** del libro, a manera de epílogo dejo mis últimas reflexiones acerca de este modelo popular de la Mentalidad Ganadora.

Y lo siguiente es lo último que quiero decir en el tono intimista de esta presentación. Tener una Mentalidad Ganadora puede ser muy útil para conseguir los objetivos que te has planteado en la vida. Pero no puedes perder la perspectiva de que, mientras vivas, eres un ser en constante evolución. Esto significa que no siempre tendrás la sensación de ir hacia adelante. Siempre irás hacia adelante, pero puedes tener la sensación de que te estancas o retrocedes. Si estás alerta y dispuesto(a) a aprender, usarás esas sensaciones para “re-lanzarte”, para ajustar los planes, las estrategias y volverlo a intentar. Eso significará que te ajustarás, para volverte a equivocar y volver a luchar con la sensación de fracaso y pérdida. Al final harás un balance y serás la única persona responsable de cómo te sentirás contigo mismo(a).

Así que ¡agárrate! Éste puede ser el libro más insulso que hayas leído jamás, o el que te cambiará tu vida. ¿Estás dispuesto(a) a retarte? ¿Estás dispuesto(a) a reconocer la responsabilidad que tienes sobre tu vida? ¿Estás dispuesto(a) a abandonar algunos de los hábitos

mentales que te definen, pero que pueden ir en contra de tus objetivos? ¿Estás dispuesto(a) a identificar la capacidad “alquímica” de tu mente?

En definitiva...

¿Estás dispuesto(a) a asumir la responsabilidad de lo que implica tener una Mentalidad Ganadora?



# PRIMERA PARTE

## CONCEPTOS





# Introducción: Alquimia

¿Es posible transformar sentimientos negativos en sentimientos positivos?

Para dar respuesta a esta pregunta, permíteme que te hable acerca de la alquimia. Como no necesitamos una gran profundización, revisemos lo que dice Wikipedia acerca de ella:

“En la historia de la ciencia, la alquimia (del árabe **الخيمياء** al-khīmīya) es una antigua práctica protocientífica y una disciplina filosófica que combina elementos de la química, la metalurgia, la física, la medicina, la astrología, la semiótica, el misticismo, el espiritualismo y el arte. La alquimia fue practicada en Mesopotamia, el Antiguo Egipto, Persia, la India y China, en la Antigua Grecia y el Imperio romano, en el Imperio islámico y después en Europa hasta el siglo XIX, en una compleja red de escuelas y sistemas filosóficos que abarca al menos 2.500 años.

La alquimia occidental ha estado siempre estrechamente relacionada con el hermetismo, un sistema filosófico y espiritual que tiene sus raíces en Hermes Trimegisto, una deidad sincrética grecoegipcia y legendario alquimista. Estas dos disciplinas influyeron en el nacimiento del rosacrucismo, un importante movimiento esotérico del siglo XVII. En el transcurso de los comienzos de la época moderna, la alquimia dominante evolucionó en la actual química.

Actualmente es de interés para los historiadores de la ciencia y la filosofía, así como por sus aspectos místicos, esotéricos y artísticos. La alquimia fue una de las principales precursoras de las ciencias modernas, y muchas de las sustancias, herramientas y procesos de la antigua alquimia han servido como pilares fundamentales de las modernas industrias química y metalúrgica.

Aunque la alquimia adopta muchas formas, en la cultura popular es citada con mayor frecuencia en historias, películas, espectáculos y juegos como el proceso usado para transformar plomo (u otros elementos) en oro. Otra forma que adopta la alquimia es la de la búsqueda de la piedra filosofal, con la que se era capaz de lograr la habilidad para transmutar oro o la vida eterna.

En el plano espiritual de la alquimia, los alquimistas debían transmutar su propia alma antes de transmutar los metales. Esto quiere decir que debían purificarse, prepararse mediante la oración y el ayuno.”

Más allá de repercusiones religiosas, los alquimistas sostenían una idea que puede ser bastante útil para nuestros tiempos y para nuestras vidas: la posibilidad de transformación de los metales pesados en metales preciosos como el oro. Pero el proceso no era únicamente metalúrgico o químico; sostenían que esa transformación debía darse, incluso como requisito previo, en el interior de las personas.

Volvamos a nuestra pregunta inicial...

*¿Es posible transformar sentimientos negativos en sentimientos positivos?*

O dicho más románticamente:

*¿Es posible transformar la oscuridad de nuestro corazón en luz, luminosidad, claridad?*



Dicho de esta forma, la respuesta es simple y fácilmente afirmativa. Todos hemos tenido la experiencia de sacar partido de experiencias negativas o de aprender en situaciones donde cierto tipo de personas solo se quejarían.

*¿Es posible transformar el pensamiento?*

Y más aún, *¿es posible que ese pensamiento transformado sea seguido por un cambio de comportamiento?*

Por tanto, para los objetivos de este libro, cabe preguntar:

***¿Es posible transformar una mentalidad perdedora en una ganadora?***

Las evidencias demuestran que en este caso las respuestas también son afirmativas. Sin embargo, igualmente es una evidencia que el proceso contrario es incluso más frecuente. Por ello, para los escépticos que no creen en la posibilidad de que las personas puedan cambiar, hay que preguntar:

*¿Si es posible que un sentimiento bello se transforme en algo feo o sucio, por qué no puede ser factible un cambio hacia experiencias, sentimientos y pensamientos sublimes?*

Los alquimistas lo tenían claro: se pueden hacer transmutaciones importantes desde niveles inferiores a niveles superiores.

Así que responde las siguientes preguntas y hazlo honestamente. Podrás descubrir si tienes una Mentalidad Ganadora.

- ✓ ¿Te quejas constantemente por todo?
- ✓ ¿Tienes una actitud negativa ante personas que proponen una visión positiva de la vida?

- ✓ ¿Criticas los éxitos de los demás y los desvalorizas con comentarios como que es suerte, o... “eso estaba comprado”?
- ✓ ¿Sientes envidia negativa de los ganadores?
- ✓ ¿Eres pesimista con respecto al futuro y el presente?
- ✓ ¿Fantaseas con la posibilidad de que la vida cambie por un golpe de suerte como por ejemplo ganarte la lotería?
- ✓ ¿Sientes que no te mereces las cosas y el estilo de vida que tienen las personas con mayor éxito que tú?
- ✓ ¿Te cuesta exponer tus ideas y mostrar la importancia de las mismas?
- ✓ ¿Las cosas te aburren con facilidad y casi siempre dejas sin terminar lo que empiezas?
- ✓ ¿No reconoces tus aspectos por mejorar?
- ✓ Cuando te das cuenta de que tienes algo que cambiar en tu forma de actuar ¿Se te hace difícil establecer un plan para conseguirlo?
- ✓ ¿Identificas tus pensamientos sabotadores, aquellos que te impiden alcanzar sus objetivos?
- ✓ ¿Sabes qué hacer para contrarrestar la influencia negativa de esos pensamientos sabotadores?
- ✓ ¿Te dejas vencer fácilmente ante cualquier dificultad?
- ✓ ¿Sientes que tus emociones son tus aliadas o tus peores enemigas en los momentos cruciales?

# 1 ¿Qué significa ganar?



## Ganar y Perder

Para que nos pongamos de acuerdo, vamos a revisar algunos significados de lo que significa ganar y perder. He elegido las siguientes, pero son esencialmente las mismas que aparecen en el diccionario de la RAE (Real Academia Española de la Lengua)

### **Verbo transitivo: Ganar (<http://es.wiktionary.org/wiki/ganar>)**

1. Obtener un beneficio económico.
2. Obtener una ganancia a través de cualquier medio.
3. Salir victorioso de una lucha, disputa o competición.
4. Aventajar en algo a otro.
5. Referido a un lugar, conquistarlo.
6. Adquirir caudal o aumentarlo con cualquier género de comercio, industria o trabajo.
7. Referido a un lugar, llegar a él, especialmente si al lograrlo se sale de un peligro.
8. Ubicarse, situarse en un determinado lugar
  - **Ámbito:** Chile
  - **Uso:** Coloquial
  - **Ejemplo:** Gánate allí y espérame

### **Verbo transitivo: Perder (<http://es.wiktionary.org/wiki/perder>)**

1. Dejar de poseer un objeto o bien material. Ejemplo: Perdió sus bienes en una quiebra.
2. No hallar un objeto personal. Sinónimo: extraviar. Ejemplo: Perdió su lápiz

3. Dejar de poseer una cualidad espiritual o moral.  
Ejemplo: Perdió su alegría.
4. Sufrir una disminución. Uso: Se usa también como verbo intransitivo. Ejemplo 1: Perder poder. Ejemplo 2: Con el cambio de director, fulano ha perdido mucho en la empresa.
5. Sufrir una derrota. Ejemplo: Perder un partido.
6. Dicho de una persona o de un ser vivo, morir. Ejemplo: Perder a un ser querido.
7. Corromper o dañar. Ejemplo: El alcohol y las mujeres lo perdieron.
8. Dañar o destruir. Ejemplo: La lluvia torrencial perdió la cosecha.
9. No cumplir con una obligación moral. Ejemplo: Perder el respeto.
10. No alcanzar un medio de locomoción por llegar tarde. Ejemplo: Perder el bus.
11. Desaprovechar. Ejemplo: Perder el tiempo

Está claro que tanto ganar como perder pueden significar muchas cosas.

Por un lado, está la definición del diccionario, pero por otro están las diversas interpretaciones que de manera popular o por sectores de actividad/conocimiento se puedan tener del verbo ganar.

En otros sectores de actividad o conocimiento “ganar” tiene sus propios matices. Por ejemplo, posiblemente encontraríamos diferencias en la definición si se lo preguntamos a un deportista que a un vendedor. Incluso en el sector de las ventas podemos encontrar diferencias si su sector específico es vender libros de autoayuda o repuestos para coches.

En las áreas del conocimiento, ganar para un líder espiritual seguramente será diferente de un psicólogo o coach especialista en habilidades directivas. De hecho, muchas acciones que para algunos, en estos ámbitos del conocimiento serían ganar, para otros puede ser perder.

Una persona que haciendo uso de maniobras poco éticas gana una negociación, difícilmente será visto igual por el líder espiritual.

Aunque habitualmente los “gurús” de la Mentalidad Ganadora sugieren que para desarrollarla es necesario pensar en grande, esto no es una relación unívoca ya que en muchas ocasiones pensar en grande provoca precisamente una situación perdedora. Siguiendo la recomendación de pensar en grande algunas personas se pueden embarcar en proyectos para los cuales no se tienen ni los conocimientos, ni los recursos personales lo que puede llevar al proyecto con bastante probabilidad al fracaso, con el añadido de que el golpe puede ser tan grande que deje a la persona sin ganas de volver a intentarlo. Y si bien pensar en grande no significa necesariamente que sea consecuencia de una Mentalidad Ganadora, lo que si se parece a una mentalidad perdedora es dejar de intentar luchar por nuestros sueños.

Es importante mencionar aquí que ya la teoría de los juegos ha reconocido las posibles divergencias en lo que supone ganar si no tenemos en cuenta el tipo de juego que jugamos.

La teoría de los juegos plantea que hay dos tipos de juego: Los juegos cuyo resultado es cero y los juegos cuyo resultado es diferente de cero.

## **Juegos de Suma Cero y Diferente de Cero:**

La teoría de Juegos es bastante compleja y está apoyada en matemáticas que no son fáciles de entender, así que a riesgo de simplificarlo diré que se hizo más formal a partir de los trabajos de John

von Neumann y Oskar Morgenstern en las épocas de la guerra fría y aunque tuvo una especial importancia en el área militar, su origen era específico del área de la Matemática aplicada, aunque luego sus implicaciones se hicieron evidentes en diversas disciplinas.

Para resumir la parte que nos interesa en este libro señalaré que hay dos tipos de juego:

- Juego de Suma Cero (o Sumas a Cero)
- Juego de Suma diferente de cero.

*Los juegos de Suma Cero* se refieren a que en un conflicto o una situación con dos partes enfrentadas la ganancia de una de las partes equivale a la pérdida de la otra parte. Se llama cero (o a cero) porque la suma (y la resta) de ganancias y pérdidas de ese conflicto da cero. Los ejemplos clásicos son los juegos deportivos o de apuestas. Hay ganadores y perdedores y la suma del resultado equivale a cero. Para entender esto, debes mirarlo por la suma (resta) de las cantidades perdidas, no por el marcador. Si un partido acaba 2-0, obviamente, la sumatoria no es cero. Pero no se trata del marcador. Se trata del resultado individual de la contienda mirado en relación. Esto quiere decir, en Teoría de Juegos, que si un partido acaba 2-0, un equipo ha sacado +2 y el otro equipo ha sacado -2.

Pero a partir de esta situación se encontró que también existían los juegos cuya suma de pérdidas y ganancias era diferente de cero. Se trata de *modelos cooperativos* principalmente donde no se puede establecer que la ganancia de una de las partes corresponde exactamente a la misma magnitud de pérdida de la otra parte. El debate no ha dejado de estar de moda, porque por ejemplo en una guerra, el bando ganador podría alardear de la derrota infringida, desde otros ámbitos del conocimiento y del avance social y de los derechos humanos en una guerra “pierden todos”.

De estas teorías se han sacado modelos de negociación donde se identifican por lo menos 4 posibilidades: 1) el modelo “yo gano, tu pierdes”; 2) el modelo “yo pierdo, tú ganas”; 3) el modelo “yo pierdo, tu pierdes”; y 4) el modelo “yo gano, tú ganas”.

Para poder desarrollar una Mentalidad Ganadora, y una vez conocidas algunas de sus posibles interpretaciones debemos hacernos a nosotros mismos la pregunta ¿qué significa ganar?

Hazte la pregunta: *¿Qué significa para ti ganar?*

Una persona que vive en la calle puede sentirse un ganador sólo por el hecho de subsistir un día más; muchos “trionfadores” del mundo de los negocios, difícilmente verán a este hombre como un ganador. Sin embargo, es posible que la situación contraria también se dé, que una persona “perdedora” considere que ese ejecutivo exitoso, esclavizado por los márgenes de rendimiento y las cuotas de venta a cumplir, viva “encadenado”, estresado, angustiado y al no poder disfrutar de la vida sea considerado también un “perdedor”.

Un padre o una madre, que es capaz de sacar adelante a su familia a pesar de las dificultades, puede sentirse un ganador, pero muchos solteros ven en este proyecto social de vida, una forma de esclavitud o encarcelamiento, no lo verán de esta manera.

Para desarrollar una Mentalidad Ganadora es imprescindible entender por un lado que nuestra mente es capaz de grandes ideas, que esas ideas con las acciones estratégicas necesarias se convierten en realidades que hacen una diferencia y por el otro definir qué queremos entender por ganar.

Por supuesto, no quiero pecar de ingenuo y reconozco que el ser un “ganador” está asociado a la capacidad de generar, retener y multiplicar el dinero y con éste, las posibilidades de una mejor calidad de vida.

Lo que no está del todo claro es en qué dirección se consigue dicha alianza:



¿Eres un ganador en determinada área y eso te trae el dinero como una consecuencia más o menos lógica; o el hecho de tener talento para hacer dinero te hace ya un ganador o te da la base de inversión necesaria para convertirte en un ganador?

Por supuesto, pueden ser estas dos u otras combinaciones.

Los medios de comunicación nos muestran personas con aparentes o evidentes cualidades especiales que los hacen unos “ganadores”. Pero como ese es el objetivo de este capítulo tengo que relativizar esta evidencia.

¿Es ya ganadora una persona por el hecho de aparecer en televisión?

Por supuesto que no, aunque muchos de los que salen sí se puedan sentir así. No importa si el motivo es un chisme por una infidelidad o por estar acusados de un delito. Curiosamente, al parecer, salir en TV, te puede ayudar a que te sientas un triunfador ya que esa “fama” puede servir de trampolín para determinadas oportunidades.

Está claro que para muchas personas hacerse popular por cualquier vía puede dar una sensación de triunfo.

No puedo ignorar el gran “éxito” de audiencia (y por tanto de publicidad y por tanto de dinero) que ha tenido el formato televisivo “Big Brother”, Gran Hermano y sus variaciones. Ahora, si analizamos los valores humanos y las tácticas de relación que utilizan esos programas, ya sean reales o solo por alimentar el morbo de las personas que los ven, difícilmente podríamos colocar a estas personas (o al programa mismo) en el bando de los ganadores.

Desde el punto de vista psicológico, ser el centro de atención puede reportar sensaciones agradables, aunque sean conseguidas por razones poco válidas, sensibles o lícitas.

Una reflexión paralela a ésta tiene que ver con si ser ganador es igual a “ser popular” (en el sentido de los “Colleges” que muestran en

las películas de Hollywood y la bidireccionalidad de estos fenómenos es también objeto de cuestionamiento:

¿Eres popular porque eres un ganador?

¿Eres ganador por el hecho de ser popular?

Como acabo de señalar, estoy hablando, entre otras cosas, del fenómeno social de las últimas décadas de las personas que se hacen famosas por ser famosas. No por algún mérito o hazaña especial sino simplemente por haber salido en televisión. Los conocidos “reality” son la causa de ella, donde una persona puede alcanzar la fama por mostrar ante las cámaras sus peores cualidades humanas. Luego sale del programa y es ovacionado por un público “forzado”, que nos hace sentir que estamos aplaudiendo a una persona muy importante cuando en realidad puede ser una persona déspota, desleal e incluso hasta maltratadora.

Otra pareja de frases que parecen estar unidas son “ser ganador es ser exitoso”. A pesar de que las definiciones nos pueden llevar a lugares distintos, en el lenguaje popular “Ser exitoso” y “Ser ganador” se utilizan como sinónimos. El “éxito” puede ser una experiencia puntual a partir de ciertas circunstancias. “Ser un ganador” puede significar una sucesión de éxitos que delimitan una determinada pauta en la consecución de resultados por parte de una persona. Aun haciendo estas diferencias, la palabra “ganar” también se puede utilizar para situaciones puntuales, así que para el interés de esta obra creo que es útil asumirlas como sinónimos, al igual que hacen la mayoría de personas. “Ser exitoso” igualmente es una sucesión de victorias o de objetivos alcanzados que determina la imagen que tenemos de nosotros mismos y la que proyectamos a los demás.

Entonces, pregúntate:

- ✓ ¿Qué es para ti ganar y ser un ganador?
- ✓ ¿Qué mentalidad debes desarrollar o reforzar para sentirte un ganador?

- ✓ ¿Tiene que ver con el nivel y calidad de vida que puedas alcanzar tú y tu familia?
- ✓ ¿Tiene que ver con alcanzar determinadas metas personales y profesionales?
- ✓ ¿Tiene que ver con una determinada cantidad de dinero en tu cuenta bancaria?
- ✓ ¿Tiene que ver con alcanzar determinado estatus y/o reconocimiento social?
- ✓ ¿Es una combinación de algunas éstas?

¿Pero si es una combinación de varios factores, una persona que gane un campeonato, pero que no le reporte una mejora económica, ni un incremento especial en el reconocimiento social... ¿Sigue siendo un ganador?

Otro aspecto a definir sobre qué es ganar para mí tiene que ver con determinar **los valores** que quiero que acompañen esa sensación ganadora. Ganar a toda costa. Ganar pasando por encima de cualquiera, incluso de personas que digo amar. Ganar usando cualquier estrategia, así sea ilícita o inmoral. Ganar haciendo trampas. Ya llegaremos a ello y haremos las reflexiones al respecto.

## Ser una persona ganadora o tener una Mentalidad Ganadora

Esta diferencia puede ser crucial para entender no solo este libro sino para poner en perspectiva tu propia mentalidad acerca del ganar o el perder.

¿Puedo tener Mentalidad Ganadora pero ser un perdedor?

La respuesta es sí.

¿Puedo tener una mentalidad perdedora y ser una persona ganadora?

La respuesta también es sí.

¿Puedo tener una Mentalidad Ganadora y ser un ganador?

La respuesta, por supuesto es sí.

¿Puedo tener una mentalidad perdedora y ser un perdedor?

Por supuesto que sí.

El que las respuestas a estas preguntas sean todas que sí, nos muestra una aparente paradoja y crítica a los “vendedores” de *“todo lo que te propongas podrás conseguirlo”*.

Una Mentalidad Ganadora no te garantiza que seas un ganador.

Los ejemplos son cientos. Muchos personajes de la historia que estarían muy distantes de considerarse con Mentalidad Ganadora, han hecho grandes contribuciones al mundo de la ciencia, la tecnología y las artes.

La depresión, la tristeza y el pesimismo han sido grandes fuentes de donde los escritores han sacado las más bellas piezas de la literatura. Según la historia, según los críticos, según sus lectores, han sido grandes personajes; estarían en la lista de ganadores en el arte de las letras, pero ellos y ellas mismas estarían en desacuerdo al considerar si han tenido una Mentalidad Ganadora. Por el contrario, algunos probablemente le achaquen su éxito a su mentalidad perdedora.

Entonces, si por un lado va la Mentalidad Ganadora y por otra los resultados, ¿tiene sentido desarrollarla como prerequisite del éxito?

¿Puede una persona con una actitud derrotista “permanente” pensar en alcanzar algún éxito?

Recuerdo en este momento la frase atribuida a Einstein de “*Los que dicen que es imposible no deberían molestar a los que lo están haciendo*”.

La fórmula más sencilla sería afirmar que una Mentalidad Ganadora no te garantiza que seas un ganador, pero una mentalidad perdedora sí te multiplica las opciones de que seas un perdedor, independientemente de la evaluación externa.

Este aspecto de la ***evaluación externa*** no lo puedo dejar pasar por alto.

Muchas personas que en la historia las evaluaríamos en el bando de ganadores no tuvieron Mentalidad Ganadora. Han llegado a ese puesto porque a través del tiempo, la evaluación externa (jurados, críticos, opinión popular, mecenas, patrocinadores, investigadores) han rescatado esos aportes como de gran mérito.

Así que es posible que tú no tengas una Mentalidad Ganadora, pero la historia (incluyendo algo de suerte) puede ponerte de ese lado.

Y al revés también es posible. Personas que se han considerado ganadoras (y que intuyo que consideraban que tenían una Mentalidad Ganadora) pueden haber pasado a la historia como perdedores. Los dictadores podrían ser un buen ejemplo de esto.

¿Cómo evaluamos a los inventores y científicos que tenían una intención “mesiánica” con su trabajo y se dieron cuenta que la industria militar y los gobiernos utilizaron sus hallazgos para arrasar poblaciones enteras?

Esta es una gran lección que podemos aprender desde ya. Ese mensaje de que el futuro es de los “ganadores” no tiene por qué ser cierta. Muchas de las experiencias del futuro con las que nos tocará vivir son la consecuencia de las acciones de perdedores e incluso de personas con mentalidad perdedora.

La Mentalidad Ganadora es un marco que puede ser útil, o no, dependiendo del uso que cada persona le pueda dar.

Alguien puede decidir que le hace sentir mejor tener una Mentalidad Ganadora para enfocarse adecuadamente en sus objetivos, pero finalmente usar esa energía en convertirse en un prepotente egoísta que solo piensa en sus propios intereses.

Por el contrario, una persona puede no regirse por este marco de la Mentalidad Ganadora sino por otros como el de la cooperación y la solidaridad y decidir que no es posible ser un ganador sino se gana en conjunto con toda la sociedad. Ganar solo para sí, para el reconocimiento personal, ignorando el potencial daño que pueda haber causado en el camino, puede no considerarse en propiedad como ganar.

## La función del miedo

El miedo como una de las emociones básicas que experimentamos casi todos los seres vivos juega un papel importante en esta discusión.

Por un lado, el miedo es un elemento cuya consecuencia sea la parálisis mental y operativa y por otro puede ser el motor para emprender grandes transformaciones. No está demás mencionar que grandes inventos y contribuciones a la humanidad han estado basados en el miedo de alguna forma u otra. Cuando hablo de ganadores, probablemente uno de los mayores miedos sea el de, precisamente, perder, ser derrotado, fracasar. Paradójicamente dependiendo de la cualidad y cantidad de ese miedo, éste puede actuar en contra de conseguir ciertos objetivos e impedir que éste se consiga. En otras palabras, puedo obsesionarme tanto por ganar que genero unos altos niveles de ansiedad que justamente me impiden que gane.

En nuestra cultura machista y camandulera, el éxito y la realización personal estaban asociados a crear una familia con una