

Introducción

No me considero una persona de naturaleza positiva. Todo el mundo piensa que lo soy por la clase de libros que escribo, pero lo cierto es que me veo obligado a realizar un enorme esfuerzo para ser positivo. En primer lugar soy un estudiante y luego un maestro, por eso el estudiante que hay en mí se esfuerza por aprender y por poner en práctica todo lo que enseño después. De hecho, hace muchos años, en mi intento por ser más positivo leí toda la literatura que se había escrito sobre el campo emergente de la psicología positiva, lo cual me llevó finalmente a escribir un libro cuyo propósito era ayudar a los demás a cultivar más positividad y energía invirtiendo sólo diez minutos al día.

Mucho antes de que se publicaran libros como *La felicidad como ventaja*, *Objetivo felicidad*, *Tropezar con la felicidad* y *Vida positiva*, elaboré un plan de energía positiva que apliqué a mi propia vida y que posteriormente compartí con los demás. Robert Emmons, un destacado investigador sobre el impacto que ejerce el agradecimiento y una figura importante en el campo de la psicología po-

sitiva, escribió lo siguiente sobre mi libro *The 10 Minute Energy Solution*: «Inspirado por las recientes investigaciones científicas, Gordon plantea de manera convincente un método que nos permite vivir energéticamente. El simple hecho de haber leído este libro aumentó mi energía».

Sin embargo, por diversas razones entre las que se incluyen el propio título, el libro no llegó a tantas personas como esperaba. Recuerdo que una vez me encontraba en una feria del libro para firmar ejemplares y junto a mí estaba John Grogan, que estaba firmando copias de su libro *Marley and Me*. Yo tenía a diez personas haciendo cola. Grogan tenía a cientos de seguidores formando una hilera que se extendía hasta el exterior del edificio. En aquel momento sonreí y pensé: «Algún día escribiré una historia sobre un perro que se vuelve más positivo». Por tanto, este libro lleva concibiéndose muchos años y, por ese motivo, te agradezco de corazón que ahora lo tengas entre las manos.

Desde el momento en el que concebí la idea inicial de escribir este libro, hace ya muchos años, se han llevado a cabo multitud de investigaciones en el campo de la psicología positiva. Muchas de estas investigaciones demuestran los beneficios que conlleva la adopción de una actitud positiva... y, después de esta introducción, podrás conocer once de estos beneficios. Pero es posible que seas una de esas personas que se sienten más atraídas por las consecuencias negativas que acarrea cualquier suceso que por los beneficios positivos que produce. En ese caso, también he incluido algunas investigaciones que ponen de manifiesto el precio que debemos pagar por nuestra

negatividad. Tengo la esperanza de que el conocimiento de los beneficios que reporta ser positivo y el coste que acarrea ser negativo te inspiren a leer esta historia y a poner en marcha el plan de acción expuesto al final del libro.

Soy consciente de que habrá personas que consideren que este libro no es demasiado serio, ni demasiado elaborado, ni demasiado extenso o demasiado valioso sólo porque relata la historia de un perro que aprende a ser más positivo y porque, efectivamente, para colmo es un perro que habla. Pero, por favor, no subestimes el mensaje que transmite este libro sólo porque en él aparezcan ilustraciones y perros que saben hablar. ☺

En mi compañía, uno de nuestros preceptos fundamentales es que *lo sencillo resulta eficaz*, y eso me ha llevado a compartir las sencillas y eficaces estrategias que se recogen en este libro con empresas de la lista *Fortune 500*, con equipos deportivos profesionales, con equipos de fútbol universitarios que han participado en competiciones nacionales, con escuelas y con hospitales y tengo la certeza de que funcionan. La prueba de su eficacia está en los miles de correos electrónicos que he recibido de personas que me describen hasta qué punto esas estrategias han influido en su vida y en su trabajo. Los métodos que se recogen en este libro han hecho aumentar los ingresos en ventas, han motivado a vendedores, han mejorado el rendimiento de equipos, han creado trabajadores positivos, han impulsado carreras, han salvado matrimonios y han desembocado en un mayor éxito individual y colectivo.

El objetivo de este libro es aprovechar al máximo las investigaciones que se han llevado a cabo en el campo de la positividad y convertirlas en algo sencillo, divertido y fácil de aplicar, de tal modo que cualquiera, incluso un niño, pueda beneficiarse de haber alimentado a su perro positivo. Con este espíritu, tengo la esperanza de que puedas disfrutar del libro, de que la historia te resulte entretenida, de que sigas el plan de acción que se detalla en él y de que experimentes los beneficios que reporta ser una persona positiva. Al igual que yo, es posible que tú tampoco seas una persona de naturaleza positiva, pero, tal y como demuestran las investigaciones que se han llevado a cabo, puedes convertirte en una persona más positiva y mejorar la dirección y la calidad de tu vida.

Once beneficios que reporta ser positivo

1. Las personas positivas viven más. En un estudio llevado a cabo en una congregación de monjas, aquellas que expresaban emociones positivas de manera habitual vivían una media de diez años más que aquellas que no lo hacían (Snowdon, 2001).
2. Los entornos de trabajo positivos presentan un rendimiento superior al de los entornos de trabajo negativos (Goleman, 2011).
3. Los vendedores optimistas y positivos cierran más ventas que los vendedores negativos (Seligman, 2006).
4. Los líderes positivos tienen capacidad para tomar

decisiones más acertadas cuando se encuentran bajo presión (Instituto de HeartMath, 2012).

5. Los matrimonios tienen muchas más probabilidades de salir a flote cuando la pareja experimenta una proporción de interacciones positivas de 5 a 1 respecto a las negativas. Sin embargo, cuando la proporción se acerca al 1 a 1, los matrimonios tienen más probabilidades de acabar en divorcio (Gottman, 1999).
6. Las personas positivas que habitualmente expresan emociones positivas son más resilientes cuando se enfrentan a situaciones de estrés, a problemas y a adversidades.
7. Las personas positivas son capaces de adoptar una perspectiva más amplia y de analizar las situaciones desde un plano general, lo cual les ayuda a encontrar soluciones; mientras que las personas negativas mantienen una perspectiva más estrecha y suelen concentrarse únicamente en los problemas que se les plantean (Fredrickson, 2009).
8. Los pensamientos y las emociones positivas contrarrestan los efectos negativos del estrés. Por ejemplo, no puedes mostrarte agradecido y estresado al mismo tiempo.
9. Las emociones positivas, como la gratitud y el aprecio, ayudan a los atletas a rendir a un nivel superior (Instituto de HealthMath, 2012).
10. Las personas positivas tienen más amigos, lo cual es un factor clave para la felicidad y la longevidad (Putnam, 2000).

11. Los líderes positivos y populares tienen más probabilidades de recibir el apoyo de los demás y de obtener aumentos de sueldo y ascensos, así como de disfrutar de mayores éxitos en su puesto de trabajo.

Se pueden encontrar más investigaciones y enlaces a estudios y a material de consulta en www.feedthepositivedog.com.

El precio de la negatividad

1. Según los Centros de Control y Prevención de Enfermedades, el 90 por ciento de las visitas al médico están relacionadas con el estrés.
2. Un estudio descubrió que los empleados negativos pueden llegar a sentir constantemente miedo de todos los clientes con los que hablan (Rath, 2004).
3. Según una investigación llevada a cabo por Barbara Fredrickson en la Universidad de Michigan, la existencia en el trabajo de un número superior de interacciones negativas sobre las positivas puede reducir la productividad de un equipo.
4. La negatividad afecta a la moral, al rendimiento y la productividad de nuestros equipos.
5. Una persona negativa puede crear un entorno de trabajo pernicioso para todos los que participan en él.
6. Una investigación llevada a cabo por Robert Cross en la Universidad de Virginia demuestra que el 90 por ciento de la ansiedad que sufrimos en el trabajo la

crea el 5 por ciento de nuestra red social: las personas que nos consumen la energía.

7. Las emociones negativas están asociadas a un descenso de la esperanza de vida y de la longevidad.
8. Las emociones negativas aumentan el riesgo de sufrir un infarto y una apoplejía.
9. La negatividad está asociada al aumento del estrés, a la reducción de la energía y al crecimiento del dolor.
10. Las personas negativas tienen menos amigos.

Se pueden encontrar más investigaciones y enlaces a estudios y a material de consulta en www.feedthepositivedog.com

Matt y Bubba

Se llamaba *Matt*, pero todos le llamaban *Mutt** y su hogar era un centro de acogida para perros. Antes de que lo rescataran y de que lo trasladaran a una perrera, llevaba una vida muy dura. Tal vez por esa razón, a menudo se mostraba furioso y triste y comenzaba a ladrar cuando la gente se fijaba en él.

—Es malo. Elijamos a otro perro —comentaban a menudo los niños a sus padres mientras se alejaban de la jaula.



* *Mutt*: «chucho» en inglés. (N. del T.)

—¿Adónde vais? —preguntaba *Matt*, pero siempre era demasiado tarde. Los niños ya se habían marchado y él se quedaba preguntándose por qué no tenía a nadie a quién querer y por qué nadie lo quería.

Solía pasear por el patio durante la hora de recreo y no dudaba en expresar sus lamentos ante cualquiera que quisiera escucharle. Se quejaba de su pasado. Se quejaba de estar encerrado en una perrera. Se quejaba de que su vida no era como la había soñado cuando no era más que un cachorro. Cuando se cansaba de airear sus protestas, se tumbaba a solas, pensando en todos los desgraciados acontecimientos que habían acaecido a lo largo de su vida, y se sentía profundamente deprimido.

Un día, mientras paseaba por el patio sintiendo pena de sí mismo, apareció *Bubba*, un enorme perro que disfrutaba de un paseo mientras cantaba su canción favorita sobre la relación de un perro con su dueño.

A *Bubba* le encantaba la música *country*, el aire puro y fresco, la psicología positiva, las películas con final feliz y, por encima de todo, ayudar a recuperar la esperanza a los desesperados. Sonrió al pequeño perro que se acercaba hacia él y se preguntó si alguna vez había visto a un ser más desdichado. Enseguida advirtió que alguien debía enseñar a ese perro a ir a la caza de las cosas *buenas* que hay en la vida. Además, había hecho una promesa: un día, no hace mucho tiempo, *Bubba* se despertó y encontró su casa envuelta en llamas. Atrapado en un laberinto de fuego y humo, prometió que si salía con vida ayudaría a todo aquel que pudiera.

—¿Qué sucede, chuchó? ¿Por qué estás tan abatido? —preguntó *Bubba* a aquel pequeño y triste perro.



—Oh, por muchas razones —respondió *Matt*—. Cada problema que se me plantea es más grande que el anterior y ya tengo tantos que no sé cuál es el más grave de todos.

—Yo sí lo sé —replicó *Bubba* mientras pasaba una pata por el hombro de *Matt*—. Te he estado observando, ya que nuestras jaulas se encuentran una delante de la otra, y estoy seguro de saber cuál es tu principal problema.

—¿De veras? —inquirió *Matt* con los ojos muy abiertos.

—Sí —respondió *Bubba*—. Es muy evidente, aunque tú no puedes verlo porque estás cegado por la negatividad. Tu principal problema es que estás alimentando al perro negativo que hay dentro de ti. Verás, todos tenemos dos perros en nuestro interior. Uno de ellos es positivo, feliz, optimista y esperanzado. El otro es negativo, inquieto, triste, pesimista y temeroso. A menudo, estos dos perros mantienen un conflicto interior, y adivina quién gana siempre la batalla.

Matt le miró confuso.

—No lo sé, *Bubba* —repuso mientras sacudía la cabeza.

—El perro que siempre gana es aquel al que alimentas con más frecuencia —replicó *Bubba*—. Tienes que alimentar al perro positivo que hay en tu interior y privar de comida al perro negativo. Cuanto más alimentos al perro positivo, más fuerte se hará. Cuanto más dejes morir de hambre al perro negativo, más pequeño y débil se volverá. Al final, acabas por convertirte en el perro al que alimentas, así que debes dar de comer al perro positivo y, de ese modo, tus *grandes* problemas darán paso a la consecución de importantes logros y de un futuro brillante.

Seguidamente, *Bubba* dio una palmadita amistosa a *Matt* y se marcharon corriendo a jugar por el patio mientras hablaban sobre el poder y los beneficios que produce la positividad y sobre el precio que hay que pagar por cultivar la negatividad.