## Una poderosa historia que revela las claves para que la fortuna se manifieste en tu vida

# Mazal, el secreto de la fortuna

La expresión "Mazal Tov" es una locución hebrea que se traduce como "buena suerte". Es un deseo que se expresa en voz alta en las celebraciones judías y su sentido es "estoy deseoso de que te ocurran cosas buenas".

Francesc Miralles* ha escrito un relato para explicar el secreto ancestral de la fortuna y el éxito a través de un viaje fascinante, que arranca en Williamsburg (Brooklyn, Nueva York) y termina en Kazimierz (Cracovia).

TEXTOS: FRANCESC MIRALLES

Si exploramos el significado profundo de cada una de las consonantes que forman esta palabra, accederemos al verdadero secreto de la prosperidad.

Las claves ocultas en la palabra Mazal indican que la suerte no viene "de arriba", sino que depende de nuestro esfuerzo en tres coordenadas que conviene conocer y llevar a la práctica.

No revelaremos algunos detalles, no haremos espóilers aquí, pero sí descubriremos algunas cosas, como por ejemplo, el relato de Francesc sobre la génesis de este libro que viene a continuación y, al final, dejamos algunas pistas sobre el valioso mensaje que alberga.

### Por dónde empezar

Cuando me deja tiempo mi trabajo como conferenciante, autor de libros y periodista de desarrollo personal, de vez en cuando doy algún taller de escritura. Y una de las preguntas que me hacen a menudo, sobre todo los más jóvenes, es *sobre qué deberían escribir*.

En la mente de un ser humano hay tantas posibilidades como galaxias en el Universo, cada una con sus soles, alrededor de los cuales gravitan distintos planetas y lunas. Partiendo de una idea puedes crear un firmamento lleno de luz o un agujero negro que no te lleva ningún sitio. ¿Qué opción elegir, entonces? ¿Por dónde empezar?

Mi primer consejo siempre es: *escribe sobre lo que conozcas*. Y si me apuras, añadiría, *escribe sobre aquello que creas conocer mejor que nadie*.

Hacer lo contrario es posible, pero implica una pérdida innecesaria de energía que podrías dedicar a otra cosa. Recuerdo que, en una ocasión, una joven pareja de escritores madrileños me explicó su proyecto: una historia de amor que tendría lugar en un *diner* de Estados Unidos. Mi primera pregunta fue:

—¿Habéis vivido en Estados Unidos?

—No... —reconocieron—. Todavía no hemos ido.

—Entonces, ¿por qué no situáis vuestra historia de amor en una cafetería de

Francesc Miralles, autor de "Mazal"

la Gran Vía? Os ahorraréis trabajo de documentación y tendréis muchos más detalles auténticos que incluir.

Esta pequeña anécdota me sirve para explicar por qué decidí escribir este libro, que aborda los secretos de las personas capaces de lograr el éxito en lo que se propongan, mientras que otras malogran sus oportunidades y viven por debajo de lo que merecen.

Puedo hablar de esto con autoridad porque he estado en ambos lados.

En mi juventud y en los primeros años de mi carrera en el mundo editorial, yo llevaba una vida miserable. Pese a trabajar de sol a sol, de lunes a domingo, siempre andaba endeudado y me sentía triste y aislado, incomprendido por el mundo, como el hombre que protagoniza esta aventura. Fracasaba repetidamente en el amor, pasé por más de una depresión y llegué a tener que pedir dinero a los amigos para sobrevivir.

En aquella época, me consideraba un soñador pesimista. Es decir, tenía muchos sueños pero parecía imposible alcanzarlos.

Hasta que me di cuenta de que había otra manera de vivir, pensar y hacer las cosas. Entonces, algo hizo «clic» dentro de mí y me encontré en un escenario vital totalmente distinto. De repente, lo que me había parecido difícil en extremo se revelaba sorprendentemente fácil.

Los buenos resultados que me llegaban de todas partes hicieron que, de soñador pesimista, me convirtiera en un soñador optimista. Si en el pasado había esperado cuatro años para conseguir editor para un libro, ahora lograba decenas de traducciones y mis obras se reeditaban en los cinco continentes. Tenía más amigos de los que podía atender y una vida sentimental estable.

¿Qué había pasado? ¿Qué es lo que hizo «clic»?

Preparando la documentación para esta obra me di cuenta de que no hay una sola clave para explicar cómo se obró esta alquimia, sino muchas que actúan conjuntamente. Las iré presentando a lo largo de este libro.

Algunas me llegaron a través de lecturas que fueron providenciales, otras a través de maestros de todo tipo, o bien por descubrimientos que nos procura la propia vida. El conjunto de estas enseñanzas me llevó a realizar una serie de cambios que dieron la vuelta a mi panorama personal.

Mientras pensaba en cómo iba a sistematizar todo esto, un encuentro fortuito —si es que existe algo así— con una estudiosa de la sabiduría judía me dio la respuesta. Me explicó el sentido oculto de la palabra que da nombre a este libro, y me di cuenta de que todas las claves que voy a dar se relacionan con esos tres pilares. Y explican por qué este pueblo

Cracovia

ha prosperado históricamente en todos los entornos, incluido el desierto.

Mi misión, por lo tanto, sería trasladar ese secreto ancestral a la vida cotidiana, de modo que cualquier persona pueda aplicarlo.

Empecé a trabajar en esta dirección, entrevistando a cabalistas, filólogos y otros estudiosos de la tradición hebraica. Algunos de ellos aparecen en el relato en forma de personajes. Como el protagonista, me trasladé de Brooklyn al corazón del Kazimierz, el barrio judío de Cracovia.

Alojado en el hotel Rubinstein, visité las tres sinagogas, oscuras librerías llenas de tesoros, restaurantes de antigua cocina judía llenos de reliquias en las paredes, el viejo cementerio Remah...

Como dice Constantino Cavafis en su *Viaje a Itaca*, fui a ese rincón de la vieja Europa para aprender de los que saben y, de este modo, desentrañar el secreto ancestral de la fortuna.

La mayor parte de los lugares y personas que encontrarás en este relato son reales, como lo son las enseñanzas que voy a compartir en el libro. Confío en que sirvan para cambiar eso que a veces llamamos destino, pero que en realidad obedece a elecciones personales, muchas de ellas inconscientes.

Nos espera, sin lugar a duda, una aventura apasionante. ¡Gracias por acompañarme!

## El relato. Una maravilla de viaje

Tras fracasar repetidamente en su vida, Saúl acepta una misteriosa oportunidad de trabajo en Cracovia, un destino tan desconocido como alejado de su realidad. Allí conocerá a una serie de personajes que le revelarán valiosas lecciones para la vida, y sobre todo a una enigmática mujer que le enseñará, paso a paso, el secreto del Mazal, capaz, como decimos, de cambiar nuestra fortuna para siempre.

## La fórmula de la amistad

Envueltos en la niebla de final de enero, los edificios de Manhattan bailaban en la superficie del Hudson como espejismos. En el paseo hasta allí, además de mencionar que una palabra misteriosa le había cambiado la vida, Saúl le había contado varias anécdotas sobre Cracovia para divertirla. Más allá de las batallitas sobre sus ventas, parecía muy interesada en el camarero-psicólogo.

—¡Deberías escribir sobre ese hombre! Y también sobre todo lo demás que me cuentas. En el tiempo que estuviste en la oficina, siempre decían que tenías un don para escribir.

—Me sorprende que me comentes eso —había replicado él—, porque entré como diseñador gráfico...

—Quizá estabas en el lugar incorrecto. Tú no te acuerdas, pero corregiste el *copy* de una campaña que no arrancaba ni a tiros, y el cliente la usó palabra por palabra.

Mientras Saúl observaba de reojo cómo la melena castaña de ella caía sobre el río, se dijo que probablemente había muchas cosas que desconocía sobre sí mismo. ¿Le sucedería eso a todo el mundo? Tal vez la principal tarea de nuestra vida fuera esa, se dijo, descubrir lo que llevamos dentro para ofrecerlo a los demás.

La voz ronroneante de Sarah le sacó de sus pensamientos.

—Gracias por tu tiempo, Saúl. Me has hecho sentir mejor. Al notar cómo ella le ponía la mano en la cintura experimentó una descarga eléctrica. Tuvo que hacer un ejercicio de autocontrol para ocultar sus nervios.

—Tengo una pregunta que quizás te suene infantil... pero te la haré igualmente: ¿quieres ser mi amigo?

—Por supuesto. —Saúl tragó saliva.

—Me refiero a quedar de vez en cuando para tomar un café, como hoy, y luego dar un paseo. Ahora me doy cuenta de lo sola que he estado todo este tiempo...

—Pues eso tiene fácil solución —dijo él, celebrando poder usar una de las perlas aprendidas en Cracovia—. ¿No conoces la fórmula de la amistad? Me la enseñó el camarero-psicólogo.

—La verdad es que no... —dijo Sarah, risueña.

—Yo también he estado solo mucho tiempo, así que podemos aplicar esta fórmula: la soledad del uno + la soledad del otro = cero soledad.

Ella sonrió y Saúl sintió que la primavera había llegado de forma anticipada a Nueva York.

—¿Comemos mañana? —propuso ella.

—Mañana vuelo a California. Quiero dar una sorpresa a mi padre el día de su setenta cumpleaños. No sabe que estaré allí.

—Llámame cuando vuelvas, entonces.

—Para eso necesitaría tu número —dijo mientras el corazón le latía como un tambor de guerra.

—Eso tiene fácil arreglo. Pásame el teléfono que te apunto mi contacto.

Al sacarlo de su bolsillo, Saúl descubrió que se había vuelto a quedar sin batería. Contrariado, se dijo que algunas cosas no mejoraban.

Ella se dio cuenta y soltó una risita antes de sacar un bolígrafo de su bolso. Como una adolescente, le agarró la mano para escribirle su número sobre la piel. Luego le dio un beso en la mejilla y se marchó.

Con el Hudson a sus espaldas, Saúl observó, embelesado, cómo se alejaba. Sarah se giró por última vez y gritó:

—Ahora que tienes mi número, ¡mándame esa palabra mágica que lo cambió todo! Luego aceleró el paso hasta desaparecer entre la bruma.

## Un adelanto sobre los cinco secretos finales

En mi único viaje a Israel hasta la fecha, recuerdo algo curioso que me sucedió paseando por una de las avenidas de Tel Aviv. Me considero una persona bastante austera en lo que respecta a las compras, y no suelo adquirir nada que no haya decidido previamente.

Me cuesta especialmente comprar ropa. Es algo que me da tanta pereza que puedo andar durante años con pantalones viejos con tal de ahorrarme el engorro de entrar en una tienda, elegir distintas prendas, pasar por el probador, etcétera. Es un tiempo que prefiero invertir en otras cosas, motivo por el que, a diferencia de Saúl al regresar de Cracovia, a menudo visto peor de lo que debería.

Explico esto para que se entienda el valor de lo que me sucedió en esa avenida por la que paseaba despistadamente, camino de un museo.

Un hombre delgado de edad avanzada salió de una tienda de camisas y me preguntó: —¿Es usted actor?

—Creo que se confunde —le dije, sorprendido.

—Vamos, no sea tan discreto ... Usted es actor, le he visto en una película y en un par de series. Por favor, entre, desearía hacerme una foto con usted.

Para no desilusionarle, acabé entrando en su tienda de camisas. Allí se tomó un par de fotos conmigo y luego me explicó que vendía una marca local con el significativo nombre de *Made in Hell*. Me instó a que me probara alguna, pues aún no había tenido ocasión de ver a un actor famoso, como yo, vistiendo esas prendas.

No recuerdo cómo continuó la cosa, pero sé que salí de allí habiendo comprado una o dos camisas. Tal vez por vanidad, quien sabe, me había dejado llevar por un truco que, sin duda, aquel hombrecillo utilizaba constantemente para impulsar las ventas entre los turistas.

Más allá de si es moral recurrir al engaño para vender, de esta anécdota hay dos puntos que complementan lo que vemos a lo largo del libro.

**1. La venta nunca hay que realizarla al principio, sino al final**

Cualquier persona que intente vender de entrada, sin haber establecido antes una relación, fracasará en el 99% de los casos. Cuando nos encontramos en una ciudad exótica donde los «ganchos» intentan hacerte entrar en comercios, o bien tratan de venderte souvenirs o tours, nuestra reacción es de huida.

Como saben bien los comerciales expertos, el primer paso para, quizás, cerrar una venta, es establecer una relación personal. Y eso requiere interesarse por la situación del posible cliente, aunque nos cuente cosas que nada tienen que ver con lo que le queremos ofrecer. Al prestar nuestra escucha sincera, haciendo las preguntas pertinentes para que el otro pueda explayarse, ya le estamos dando algo de valor. Esto aumentará las posibilidades de que, al final, él o ella nos entregue algo de valor a nosotros.

Al final, las relaciones entre las personas, y no solo las comerciales, se basan en el intercambio, y quien necesite crear el vínculo tendrá que dar más al principio, sin esperar otra cosa que el otro quiera recibir lo que se le da.

**2. Hacer sentir bien a los demás siempre sale a cuenta**

Quizás la argucia del camisero no sería un buen ejemplo, pero en cualquier otro caso procurar el bienestar de los demás es un buen negocio.

Creo que mucha gente subestima el poder de la verdadera amabilidad en el éxito de una empresa. Los seres humanos somos, ante todo, emocionales, por lo que siempre volveremos a los lugares y a las personas que nos hayan hecho sentir bien.

Puedo poner un ejemplo práctico relacionado con los hoteles. Por mi tipo de trabajo, me veo obligado a alojarme en cientos de ellos. Los autores y conferenciantes suelen acabar en impersonales establecimientos de cinco estrellas donde, más allá de la calidad de las instalaciones, el trato suele ser impersonal o, como mucho, de cortesía. Son alojamientos con muchas habitaciones en las que, por caro que sea, eres solo un número más a gestionar.

A la hora de valorar la calidad de los lugares, de entrada, es fácil dejarse convencer por categorías como las estrellas de un hotel o las estrellas Michelín de un restaurante. A medida que te vuelves un nómada experto, sin embargo, descubres que el verdadero valor está en otras cosas.

He comido en algunos de los restaurantes más premiados del mundo, pero la comida que casi me hizo llorar de felicidad fue en un pequeño establecimiento de Barcelona que no tiene distinción alguna. En cada plato podías sentir el

### FRASES DESTACADAS DE «MAZAL, EL SECRETO DE LA FORTUNA»

- «Hacer consciente lo inconsciente equivalía a saber lo que no sabía de sí mismo y de su existencia».
- «No te precipites. Uno de los puntos débiles de tu trayectoria hasta hoy, tal como me sucedió a mí, fue la adicción a la inmediatez. Pero no hay restaurantes de cocina rápida para la fortuna. Todo tiene su proceso, y si quieres acelerarlo, pierdes la recompensa, además del placer de llegar hasta allí».
- «Si eliges el lugar oportuno y el momento oportuno para hacer la acción oportuna, tu buena estrella se encenderá».

amor del cocinero, además del trato cariñoso del personal que te atendía.

El peor hotel del mundo para mí es uno de cinco estrellas que está en Budapest, y que no nombraré para no perjudicar a quienes trabajan allí. Tras reservar cuatro noches una habitación, que hubo que pagar por adelantado, al llegar a la capital húngara a medianoche descubrimos que el hotel estaba cerrado por reformas desde hacía meses. Nadie nos había informado de ello, y al final, tras varias llamadas, nos llevaron a un establecimiento inferior y a cara de perro.

El mejor hotel del mundo, también a mi parecer, se encuentra en Fort Cochin, al sur de la India, y es desde donde escribo estas líneas. El Fort Bridge View es un

sencillo hostal que cuesta diez veces menos que el timo de Budapest y el servicio y amor que recibes es infinitamente superior: no tiene precio. Lo llevan dos hermanas tibetanas, Rinzin y Perna, y cualquier persona que entra es tratada como un familiar o un buen amigo. Es imposible venir aquí y no desear volver.

**3. El amor, la piedra filosofal**

Pido disculpas si me he extendido demasiado en estos dos ejemplos, pero creo que ilustran aspectos que olvidan los manuales de ventas, que suelen centrarse en los procesos, pero no en el contenido.

(...) Voy a añadir tres puntos más. Hace unos meses, charlando con un amigo que estaba muy centrado en...

(Disfrutad del libro!)

* Francesc Miralles (Barcelona, 1968) es un premiado escritor, periodista y terapeuta artístico. Licenciado en filología alemana, actualmente da conferencias en todo el mundo y colabora habitualmente en El País Semanal, así como en las revistas Integral y Cuerpomente. Es autor de decenas de títulos de éxito, entre ellos la novela de inspiración *Amor en minúscula*, traducida a seis idiomas, la fábula *El laberinto de la felicidad*, junto con Álex Rovira, y el fenómeno editorial *Ikigai*, junto con Héctor García, una obra iniciadora de un movimiento mundial.

Fort Kochin. En la página anterior: Kochi.