

## Prólogo: El guía de Shackleton

Iniciaremos este libro sobre lo posible con la historia de un hombre que se atrevió a desafiar lo imposible.

No importa lo adversa o complicada que sea una situación. La historia de la humanidad está repleta de ejemplos de personas que han emergido de las profundidades de la desesperación o que han conseguido realizar hazañas más allá de lo imaginable. *El libro de las posibilidades* nos permitirá conocer algunas de ellas, con el fin de que nos guíen e inspiren con su ejemplo.

En este prólogo recordaremos la gesta del *Endurance*, un barco que quedó atrapado en la Antártida en 1914. Tras ser destrozado por los bloques de hielo que lo aprisionaban, la tripulación emprendió una travesía épica en trineo por el helado mar de Weddell bajo condiciones extremas. Prosiguieron el viaje en bote hasta la desolada isla Elefante, donde todo apuntaba a que estarían condenados a sucumbir.

El capitán de la expedición, Shackleton, decidió reconstruir un minúsculo bote y, en compañía de cinco hombres, salieron remando en busca de ayuda a través del temible paso Drake. Nunca una embarcación tan pequeña había logrado semejante gesta, pero los del *Endurance* no perdieron la esperanza y llegaron contra todo pronóstico a la isla San Pedro.

Allí no terminaron los desafíos, ya que tuvieron que atravesar bajo un clima glacial la escarpada cordillera que atravesaba la isla. ¡Un territorio helado que jamás había sido cartografiado! Los seis caminaron sin descanso durante 36 horas, hasta el límite de la

extenuación, para salvar sus vidas y las de los 22 compañeros que habían quedado varados en isla Elefante.

En uno de los muchos lances insólitos de aquella expedición, al encontrarse frente a una pendiente mortal que no podían superar, los seis hombres se abrazaron para formar una bola humana y se arrojaron cuesta abajo.

A lo largo de esta marcha sobrehumana, Shackleton escribió en su diario que, cuando estaban a punto de dejarse morir, sintieron que un desconocido les acompañaba y les mostraba el camino. Esta experiencia impresionó al poeta T. S. Eliot, que escribió los siguientes versos: «*Si miro hacia delante por el blanco camino / Siempre hay otro que camina junto a ti*».

Esta presencia que les llevó hacia la salvación puede entenderse de muchas maneras. Para un creyente sería Dios, de quien siente que nunca lo abandona en los momentos de dificultad. Para un agnóstico puede ser la fe en las propias posibilidades que, en forma de alucinación, guió a los hombres de Shackleton a través del hielo.

Antes de extraer conclusiones, veamos cómo terminó la aventura. Los seis héroes consiguieron, tras una odisea de 1.300 kilómetros, llegar al puerto ballenero de Stromness. Desde allí pidieron ayuda a la armada chilena, que en pleno invierno antártico logró rescatar con vida a los 22 hombres de isla Elefante.

Se habían salvado todos.

Contra todo pronóstico, la tenacidad del capitán y la fe de sus hombres vencieron todos los imposibles. Habían aprendido la lección de Marco Aurelio, que en sus *Meditaciones* asegura: «Aunque tus fuerzas parezcan insuficientes para la tarea que tienes ante ti, no asumas que está fuera del alcance de los poderes humanos. Si algo está dentro de los poderes de la provincia del hombre, créelo: también está dentro de tus posibilidades».

Estimado lector, no voy a pedirle que atravesese mares árticos embravecidos en un bote que hace aguas, ni que se deje caer al

vacío para rodar pendiente abajo, pero me gustaría que medite hoy sobre estos seis hombres y su guía invisible. Ellos cambiaron el pensamiento trágico —no se dejaron morir— por la épica del pensamiento mágico. Cambiaron las limitaciones por las posibilidades.

Si ellos fueron capaces de superar todas aquellas dificultades, ningún problema que usted tenga es irresoluble. Ningún sueño es irrealizable. Es una cuestión de coraje y de dejarse guiar por su fe incombustible.

Si ellos pudieron, usted también puede.

*«Las limitaciones sólo existen en nuestra mente.  
Si usamos la imaginación,  
nuestras posibilidades se vuelven ilimitadas.»*

JAMIE PAOLINETTI  
(ciclista estadounidense)

## Un libro en la tumbona

Nunca sabemos qué es lo que puede cambiar nuestra vida: un simple gesto, una llamada o un objeto olvidado en el lugar más recóndito pueden encerrar una enorme oportunidad.

Un ejemplo de ello es el novelista superventas Dan Brown, que empezó su carrera estudiando música y arte en distintas academias y facultades. Tras graduarse grabó su primer disco, *Perspective*, y en 1991 se trasladó a Hollywood con la intención de ser pianista, pero allí se ganó la vida como profesor de inglés y español en un colegio de Beverly Hills. Decepcionado, regresó a su hogar, en New Hampshire, donde continuó dando clases y grabó en 1992 su segundo disco, *Dan Brown*, y en 1994 *Angels & Demons*, título que utilizaría para una de sus novelas más célebres, *Ángeles y demonios*.

No fue hasta un viaje que hizo a Tahití con su mujer, una pintora e historiadora del arte quince años mayor que él, que su vida dio un giro de 180°. En una tumbona encontró olvidada una novela de Sidney Sheldon: *The Doomsday Conspiracy*. Por algún motivo la leyó sin tregua y, al terminarla, comprendió que lo que deseaba hacer era escribir.

Cuando regresó a casa, empezó con su primera novela, un *techno thriller* que tituló *La fortaleza digital*. Esta obra no le granjeó grandes críticas, pero tuvo cierto éxito comercial y le abrió las puertas del mundo editorial. Su siguiente publicación fue en el año 2000 con *Ángeles y demonios*, donde apareció por primera vez su famoso personaje Robert Langdom.

Tras esta novela publicaría *La conspiración*, pero la obra que

lo lanzó a la fama fue *El Código Da Vinci*, con el emblemático investigador nuevamente entre sus páginas.

Nada de esto habría sucedido si Dan no hubiera tomado de la tumbona aquella novela que no era suya.

### **1ª Ley de las posibilidades**

Hay que tener los ojos bien abiertos,  
porque nunca se sabe dónde se esconde  
una oportunidad.

## El arte de la fricción

Un proverbio chino dice que «una gema no puede ser pulida sin fricción, al igual que el hombre no puede perfeccionarse sin juicio». En el camino de la vida nos encontraremos con pruebas duras, nos equivocaremos y fracasaremos, pero eso no debe detenernos.

Otro proverbio dice: «Si te caes siete veces, levántate ocho».

Cada caída es una lección que necesitábamos aprender, a la vez que nos permite cambiar de punto de vista. A menudo un accidente, una larga enfermedad o un negocio ruinoso han sido el detonante que ha abierto brecha en el muro de la normalidad para llegar a lo extraordinario.

Richard Branson empezó a ganar dinero con su discográfica Virgin, como veremos en uno de los capítulos, después de fracasar con varios negocios que eran ideas disparatadas, pero que probablemente le ayudaron a entender las leyes del mercado para construir lo que hoy es un imperio.

### **2ª Ley de las posibilidades**

El primer éxito nos aguarda  
después del último fracaso.



## Una humilde carta

Donde no existan las oportunidades, habrá que crearlas. Esto debía de pensar David Mackenzie Ogilvy, considerado el mejor publicista de todos los tiempos, a tenor de lo singular que fue su entrada en el difícil mundillo de los creativos.

Nacido en Inglaterra, David emigró a Estados Unidos en 1938. Tras estudiar cocina, fue aprendiz en un restaurante durante un año y después vendió estufas «a puerta fría». Era tan buen vendedor que sus superiores le pidieron que escribiera un manual, el cual leyeron los editores de la revista *Fortune* y lo calificaron como el mejor manual nunca escrito.

Ogilvy era un explorador nato y camaleón de oficios y ocupaciones diversas. Durante la Segunda Guerra Mundial trabajó para el Servicio de Inteligencia, y tras este episodio vivió unos años con los *amish* como granjero.

Cuando se le metió entre ceja y ceja que tenía que ser publicista, escribió la siguiente carta a los que serían sus futuros socios:

«Hombre de 38 años de edad, sin trabajo. Sin estudios universitarios. Experiencia como cocinero, vendedor, diplomático y agricultor. No posee conocimientos de mercadotecnia y nunca ha escrito un texto. Interesado en la publicidad. Disponibilidad inmediata por 5.000 dólares anuales».

Esta humilde misiva surtió efecto. Pocos años después su agencia subía como la espuma a la vez que daba con nuevos códigos

de venta. Su lema empresarial era: «Sólo si piensas en grande, conseguirás grandes clientes».

Ciertamente lo consiguió.

### **3ª Ley de las posibilidades**

Que sea improbable  
no significa que sea imposible.