

Mito #2: Hace falta conocimiento para tener éxito

Realidad #2: El éxito es cuestión de hacer, no de saber

*“No tienes que ser extraordinario para empezar,
pero tienes que empezar para ser extraordinario.”*

Zig Ziglar.

El poder de la acción

Si te preguntara quién fue el inventor más grande de todos los tiempos seguramente te costaría elegir sólo a uno. Para mí, Thomas Alva Edison sería un candidato muy sólido a ese galardón.

Edison no dejó de inventar durante toda su vida y terminó con más de 1.000 patentes a su nombre, un número realmente impresionante. Además, algunos de sus inventos revolucionaron la historia del progreso. Entre ellos, cabe destacar el fonógrafo y la bombilla eléctrica, invento sin el cual definitivamente no nos podríamos imaginar nuestro mundo de hoy.

¿Por qué te invito a pensar en inventores en este capítulo? La razón es simple: porque los inventores nunca *saben* cómo hacer algo, pero *hacen* hasta conseguir el resultado deseado.

Sabemos que vivimos en la era de la información: sólo en internet existe tanta que podríamos estar conectados las 24 horas del día y aún así no podríamos absorberla toda. Sin embargo, nos han dicho una gran mentira: que la información, el *saber* algo, es poder. Como bien afirma Anthony Robbins, la información sólo es poder *potencial*. Después de todo, si nunca aplicas esa información realmente no dispones de más poder por conocerla. Por ejemplo, si un inversor tiene mucho conocimiento del mercado financiero y de la situación económica, pero no la utiliza para invertir de manera inteligente, de poco le sirve.

Igual de inútil es saber todos los ejercicios necesarios para llegar a ser un gran atleta si no estamos dispuestos a hacerlos, ni es de mucha utilidad que un esposo sepa qué le gusta y qué no a su mujer a menos que utilice esa información para hacerle la vida un poco más agradable. El verdadero poder radica, por tanto, en la *acción*. Una persona que sabe mucho no es mejor porque disponga de esos conocimientos. Sin embargo, una persona que aplica lo poco que sabe y así logra mejorar su calidad de vida es mucho más poderosa.

Si antes de crear la bombilla eléctrica alguien le hubiese preguntado a Edison si sabía cómo hacerlo, la respuesta evidentemente habría sido que no (nunca nadie lo había conseguido hasta entonces). Sin embargo, Edison añadiría que su intención era seguir probando nuevas maneras hasta obtener el resultado deseado. Se dice que falló 9.999 veces antes de encontrar la manera. De hecho, cuenta una historia que un periodista le preguntó: “¿Cómo se siente tras haber fallado 9.999 veces?”. A lo que Edison respondió: “Yo no he fallado. He tenido muchísimo éxito, pues he descubierto 9.999 formas de no crear una bombilla eléctrica.”

No sé a ti, pero a mí esta historia me resulta infinitamente inspiradora. Me pongo a pensar en todas las personas que a la primera o segunda vez que algo no les resulta tiran la toalla diciendo: “¡Nunca resultará!”. La historia de Edison nos demuestra que son los planes de acción *masivos* los que llevan a resultados extraordinarios. Si se le preguntase a cualquier madre en cualquier parte del mundo cuántas

veces intentará enseñarle a su hijo a caminar antes de rendirse y aceptar el hecho de que su hijo nunca caminará, creo que cualquiera de ellas diría: “¡Nunca me rendiré! ¡Lo intentaré tantas veces como haga falta hasta que mi hijo camine!”. Esta parece ser una buena explicación para el hecho de que la gran mayoría de las personas sobre la tierra sepamos caminar. Es una filosofía muy útil que, sin embargo, parecemos olvidar en otras áreas de la vida.

“El gran secreto de la vida no es el conocimiento, sino la acción.”

Thomas Henry Huxley.

¡Abre tu grifo hoy!

El autor John C. Maxwell ha vendido más de doce millones de libros. En el titulado *El talento nunca es suficiente*, que mencioné unas páginas atrás, escribe que a menudo se le acercan jóvenes preguntando cómo empezó a escribir, dado que ellos también quieren ser escritores. Maxwell suele preguntarles: “¿Qué has escrito hasta ahora?”, a lo que le responden con frases vacilantes que vienen a decir algo así como “no he escrito nada todavía, pero empezaré a escribir el próximo mes, o año, o cuando tenga más tiempo”. Maxwell dice: “Cuando oigo una respuesta parecida, sé que nunca va a suceder. Los escritores escriben. Los compositores componen. Los líderes lideran. Tienes que actuar para convertirte en quien deseas ser.”

Louis L'Amour, un autor que vendió más de 230 millones de copias, dijo una vez: “Empieza a escribir, sin importar

sobre qué. El agua no corre hasta que el grifo se abre.”

Michael E. Angier lo expresó de esta manera: “Las ideas no tienen valor. Las intenciones no tienen poder. Los planes no son nada... A menos que vayan seguidos por la acción. ¡Hazlo ahora!”

Me gustaría resaltar la importancia de ese “¡Hazlo ahora!”. Lamentablemente, la mayoría de las personas vive la mentira del “algún día”. Dicen que “algún día” harán aquello o finalmente solucionarán tal problema. Mira el ejemplo que te acabo de dar: Maxwell sabe que esos jóvenes no serán escritores porque dejan el escribir para “el próximo mes, o año, o cuando tengan más tiempo”. El propio Maxwell recuerda que cuando escribió su primer libro cada noche se sentaba y garabateaba en sus notas sólo para tener algunas frases más como expresión de su esfuerzo. Las personas exitosas saben que no sólo tienen que tomar acciones, sino que las tienen que tomar HOY. Dejar algo indefinido en el tiempo sólo significa que nunca sucederá. Porque cuando se trata de tiempo, o lo programas o no existe. No hay un quizás en el futuro: eso siempre significa que no lo harás.

“El tiempo para la acción es ahora.

Nunca es demasiado tarde para empezar algo.”

Carl Sandburg.

Si quieres ser exitoso, el “algún día” debe convertirse en “este día”. Nunca dejes cosas para “más tarde”. Posponer cosas significa posponer una mejoría de tu calidad de vida. Si existe algún recurso escaso en este mundo hiperactivo es

el tiempo. ¿Por qué posponer tu éxito? ¡Realiza hoy todas las acciones que posiblemente podrías hacer!

“Un buen plan hoy es mejor que un plan perfecto mañana.”

G.S. Patton.

Modelar la excelencia

Es de personas sabias aprender de los propios errores. Ahora bien, ¿y si te dijera que el proceso de aprendizaje se puede acelerar y que no tienes que cometer todos los errores del mundo para encontrar aquello que funciona? Pues así es. El secreto está en practicar una regla muy parecida a la anterior: “Aprender de los errores de los demás”.

¿Qué te quiero decir con esto? Pues que el éxito se puede modelar. Cuando una persona ha conseguido algo que tú también quieres conseguir, puedes modelar sus acciones para obtener los mismos resultados. Un ejemplo: si quieres perder peso y conoces a alguien que ha logrado hacerlo con un método muy efectivo, ¿por qué te vas a poner a probar todos los métodos que no han resultado a otras personas en lugar de ir de una vez a la dieta que sí funciona? Es cierto que no todas las dietas sirven a todas las personas por igual, pero es mejor empezar por tomar las acciones que a otras personas ya les han dado los resultados deseados.

Otro ejemplo: Si quieres ser bueno con tus inversiones, ¿qué tal si aprendes de los mejores, de cómo analizan los

mercados y de las acciones que toman al respecto? Otras personas exitosas probablemente ya han probado muchas cosas que no funcionan hasta conseguir las que sí dan resultados. ¿Por qué no aprender de ellas –es decir, *modelar* sus acciones– y así conseguir lo que quieres de una manera mucho más rápida? Después de todo, lo que hicieron las compañías eléctricas después de que Edison descubriese la bombilla eléctrica fue modelar lo que él hizo. Los jugadores de ajedrez también practican estudiando las jugadas de los grandes maestros: en cada posición, el estudiante escoge una jugada y luego la compara con lo que hizo el campeón. De esta manera, no sólo aprende de sus posibles errores, sino también de lo que hacen los mejores, acelerando así su curva de aprendizaje. Cualquier resultado es consecuencia directa de una serie de acciones. Modela esas acciones y alcanzarás los mismos resultados.

Alimento para el pensamiento

Abre tu grifo:

La próxima vez que quieras hacer algo y todavía no sepas cómo lograrlo, simplemente empieza a actuar!

Escribe antes por qué quieres hacerlo; el cómo ya lo conseguirás.

Aun cuando tus planes no resulten como inicialmente ideaste, habrás aprendido por el camino algo valioso para que en la siguiente ocasión sí funcione.

Nunca te des por vencido: Debes adoptar planes de acción *masivos*.

Un consejo:

Cuando quieras conseguir algo pregúntate: ¿Quién es el mejor en esto? ¿Qué puedo aprender de él para no cometer los mismos errores?