

CÓMO CONVERTIR
SUEÑOS IMPOSIBLES
EN
ÉXITOS INEVITABLES



***Descubre Cuáles Son
Los 10 Mitos Más Grandes Sobre El Éxito
Y Cómo Los Puedes Superar Ahora Mismo***

Stephan Kaiser
www.LiderazgoSinLimites.com

www.liderazgosinlimites.com
Copyright © 2012 Beyond Coach Inc BCIN, C.A.
Todos los derechos reservados
Este documento contiene contenido de propiedad intelectual y no debe ser duplicado o distribuido sin permiso escrito.
Ninguna porción de este material debe ser compartido o reproducido de ninguna manera y bajo ninguna circunstancia sin permiso escrito por adelantado por Beyond Coach Inc BCIN, C.A.

Para solicitudes de permiso, contactar:
Beyond Coach Inc BCIN, C.A.
info@liderazgosinlimites.com
0058 212 893 17 50

Ninguna parte de este material intenta ofrecer asesoramiento legal, profesional, personal o financiero. La información contenida en este material no puede reemplazar los servicios de profesionales entrenados en cualquier área, incluyendo, pero no estando limitado, al área financiera o legal. Bajo ninguna circunstancia Stephan Kaiser o Martin Kaiser o Beyond Coach Inc BCIN, C.A. o cualquiera de sus representantes o contratistas serán responsables por cualquier daño especial o consecuente que resulten del uso, o la inhabilidad de usar, la información o estrategias comunicadas en este seminario, estos materiales, o cualquier servicio proporcionado antes o después del seminario, aún si se asesora respecto a la posibilidad de dichos daños.

Únicamente tú eres responsable y tienes que rendir cuentas por tus decisiones, acciones y resultados en la vida y mediante el uso de estos materiales aceptas no intentar hacernos responsables por cualquier decisión, acción o resultado en cualquier momento o circunstancia.

Hemos dado nuestro mejor esfuerzo para representar de forma precisa las estrategias y su potencial para mejorar tu vida y hacer crecer tu negocio. Sin embargo, esto no es un esquema de “hacerte rico de forma rápida” y no hay ninguna garantía que vas a ganar dinero utilizando las técnicas aquí presentadas. Tu nivel de éxito al obtener resultados similares depende de un número de factores, incluyendo tus habilidades, conocimientos, capacidades, dedicación, personalidad, mercado, comprensión de los negocios, enfoque empresarial, metas empresariales, socios y situación financiera. Debido a que estos factores varían de individuo a individuo, no podemos garantizar tu éxito, nivel de ingresos o habilidad de obtener ingresos. Cualquier declaración financiera o del futuro son simplemente nuestras expectativas o pronósticos para el futuro y como consecuencia no prometen un rendimiento real. Estas declaraciones son simplemente nuestra opinión o experiencia. Como es estipulado por la ley, ninguna garantía futura puede ser hecha de que alcanzarás cualquier tipo de resultados con nuestra información y no ofrecemos asesoramiento legal o financiero.

Índice

Introducción: Lo que realmente determina el éxito.

Mito #1: Se necesita talento para tener éxito.

Realidad #1: El éxito es cuestión de querer, no de poder.

Mito#2: Hace falta conocimiento para tener éxito.

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

Mito #3: El éxito llega de repente.

Realidad #3: El éxito es cuestión de consistencia, no de vez en cuando.

Mito#4: El éxito es un golpe de suerte.

Realidad #4: El éxito es cuestión de decisión, no de una aparición.

Mito #5: El pasado determina el éxito.

Realidad #5: El éxito es cuestión de creencia, no de herencia.

Mito #6: Tus recursos te limitan.

Realidad #6: El éxito es cuestión de asumir tu responsabilidad, no de buscar excusas.

Mito #7: El éxito es un lugar al que debemos llegar.

Realidad #7: El éxito es cuestión de estrategia, no de un estado.

Mito #8: Para tener éxito ser bueno es suficiente.

Realidad #8: El éxito es cuestión de ser sobresaliente, no sólo excelente.

Mito #9: Debemos adaptarnos al mundo.

Realidad #9: El éxito es cuestión de ser irracional, no racional.

Mito #10: El éxito es un mérito personal.

Realidad #10: El éxito es cuestión de trabajo en equipo, no egoísmo.

Conclusión: Empieza rico, termina exitoso.

Introducción: Lo que realmente determina el éxito

“En lo más profundo del hombre habitan esos poderes adormecidos; poderes que le asombrarían, que él jamás soñó poseer; fuerzas que revolucionarían su vida si despertaran y entraran en acción.”

Orison Sweet Marden.

Para algunas personas el éxito puede consistir en ganar un millón de dólares al año, para otras en romper un récord olímpico y para unas terceras en criar a sus hijos de una manera saludable. Por eso, este libro no trata sobre qué es o qué debería de ser el éxito para ti. Escoger los objetivos que deseas alcanzar para sentirte exitoso es algo que te corresponde sólo a ti.

Aunque los componentes que definen el éxito pueden variar de una persona a otra, hay algo común en todos los casos: lo que determina el éxito es la capacidad de agarrar lo que sueñas y convertirlo en una realidad. En otras palabras, tomar lo invisible y volverlo visible. Déjame aclarar este punto, pues es importante. Todo lo que los humanos realizamos es creado dos veces, una de manera invisible (en nuestra cabeza) y otra de manera visible (en la realidad). Cuando Bill Gates creó Microsoft seguro que no llegó a imaginarse el enorme impacto que la empresa iba a tener a nivel mundial, pero sí tenía una visión de lo que quería, así como de las metas que quería alcanzar. De

modo que se puso a convertir esa visión en una realidad palpable, y lo hizo además en un tiempo récord.

De la misma forma, cuando un atleta se prepara tiene en mente los resultados que debe alcanzar. Después sale a entrenar lo necesario para conseguir dichas metas. Esta dualidad existencial se encuentra en todos los ámbitos de la vida. Sea cual sea el objetivo, el éxito siempre se determina por cerrar la diferencia entre lo invisible y lo visible. Cuando una persona no logra cerrar esta brecha, se siente no sólo fracasada, sino incluso decepcionada y triste. Y es que es sólo en el punto de encuentro entre nuestras expectativas invisibles sobre la vida y los resultados visibles que obtenemos donde nos consideramos verdaderamente exitosos.

Por supuesto, de la visión a la creación hay un largo camino que recorrer. Este libro presenta los diez factores más comunes que nos limitan, que nos impiden convertir nuestros sueños invisibles en realidades visibles. Lo que me mueve a escribirlo es la convicción de que no existen sueños incompatibles con una persona, sino únicamente personas que han perdido el sentido de la posibilidad. Es mi profundo y sincero deseo que el presente libro te ayude a entender que el espacio de la posibilidad existe en ti. Espero que al eliminar estos diez *tumores* del fracaso puedas liberar todo tu potencial y vivir la vida que siempre has soñado y mereces.

La aventura que estás a punto de emprender

Una vez escuché la historia de un joven que se acercó a Bruce Lee, famoso actor reputado por su habilidad en las artes marciales, para aprender todos los secretos del maestro. Lee accedió a enseñarle al joven todo lo que sabía bajo una sola condición. El actor se la explicó con la siguiente metáfora: “Tú tienes tu taza de conocimiento, llena con todas las cosas que sabes, y yo tengo mi taza de conocimiento, llena con todo lo que yo sé. Primero tienes que vaciar tu taza para que yo pueda verter mi conocimiento en la tuya”. En otras palabras, Lee pretendía resaltar la importancia de estar abierto a un mundo de nuevos descubrimientos y conocimientos.

Te pido que te acerques a este libro con la misma apertura, ya que lo que estás a punto de leer va contra la mentalidad convencional. Y es que estudios científicos recientes desmienten creencias fuertemente instaladas en nuestra mente, como que necesitas de un talento innato para sobresalir, o desafían teorías hasta ahora comúnmente aceptadas, como que tus circunstancias determinan tu éxito.

Josh Billings, escritor norteamericano del siglo XIX, dijo una vez que no son las cosas que ignoramos las que nos meten en problemas, sino las cosas que creemos saber pero que no son ciertas. Por eso te aconsejo que vayas vaciando tu “taza de conocimientos” sobre el éxito, pero no para olvidarla, sino para que estés abierto y dispuesto a entrar en un mundo completamente nuevo de conocimientos

inéditos. Si este libro tiene un objetivo es el siguiente:
Deshacernos de todo aquello que la gente *dice* que crea el éxito para sincerarnos sobre qué es lo que *verdaderamente* convierte sueños imposibles en realidades inevitables.

Daniel Coyle escribe en su libro *Las Claves del Talento* que las rosas y las secoyas son diferentes, pero ambas crecen gracias a la fotosíntesis. También los elefantes son muy diferentes de las amebas, pero ambos usan el mismo sistema celular para convertir la comida en energía. De la misma manera, los descubrimientos que estás a punto de hacer te servirán para cualquier área de actividad. No importa en qué quieras sobresalir, pues los mitos que romperemos a continuación están presentes por igual en los negocios, los deportes, la educación de los hijos y de los adultos, la música, así como cualquier otra área de la vida.

Romper estos mitos proactivamente lleva al éxito de manera universal, con independencia de la persona, del lugar en que viva, de su raza o de su religión, como lo demuestra el gran número de casos reales presentados a lo largo del libro. Y funciona, no porque yo sepa mucho y quiera enseñártelo, sino porque todo lo que necesitas está ya en tu interior. Este libro te ayudará a tomar conciencia de ello y a explotar todo tu potencial. ¿Prometo demasiado? Tal vez, pero te pido un favor: júzgame sólo cuando hayas terminado el libro.

Mito #1: Se necesita talento para tener éxito

Realidad #1: El éxito es cuestión de querer, no de poder

“Cuando triunfes siempre habrá ilusos que dirán que tienes talento.”

Edouard Pailleron.

Los Beatles y la transformación de lo mediocre en extraordinario

Un ejemplo que ilustra bien el hecho de que el éxito no depende de un talento innato es la fascinante historia de los Beatles. Philip Norman, autor de la biografía titulada *Shout!*, explica cómo el grupo pasó de ser mediocre en escena en el año 1960 a ser muy bueno sólo dos años más tarde. En ese tiempo pasaron de tocar cada uno por su lado a sonar como ninguna otra banda en el mundo.

¿Qué pasó en esos dos años que fue tan determinante para la formación de los Beatles como verdadero grupo? La respuesta hay que buscarla en aquel lejano 1960, año en que fueron invitados a tocar en la ciudad de Hamburgo, en Alemania. Mucho tiempo después de que la banda se deshiciera, John Lennon dijo en una entrevista que fue allí donde los Beatles cogieron confianza. La razón es que en Inglaterra, el país del cual venían originalmente los Beatles, solamente habían podido tocar en conciertos de *una* hora de duración, mientras que en Hamburgo tenían que tocar hasta *ocho* horas seguidas todas las noches. Los Beatles fueron a Hamburgo entre 1960 y 1962 un total de cinco veces, acumulando 270 noches de presentaciones en tan sólo año y medio. Para 1964, año en que el grupo llegó a Estados Unidos y empezó la verdadera *beatlemania*, ya habían tocado juntos en público más de 1.200 horas. Para un grupo de música esa cifra es literalmente extraordinaria: la mayoría de las bandas de música no llega a tocar 1.200 horas en toda su carrera y los Beatles lo habían logrado en tan sólo dos años. Las actuaciones en

Hamburgo fueron las que definitivamente diferenciaron a los Beatles del resto.

Desde hace siglos nos preguntamos si las personas que destacan nacen con un talento especial que las diferencia del resto. Y a menudo nos respondemos que sí, pues nos parece la única explicación posible para el hecho de que no todos los violinistas terminen siendo superconcertistas, ni todos los futbolistas terminen jugando en el equipo nacional, ni todas las bandas de música terminen haciendo historia. Sin embargo, si analizamos a fondo la carrera de los llamados “talentos naturales”, el papel del talento innato no parece tener mucha importancia.

La regla de las 10.000 horas

En los años noventa se hizo un estudio en la academia de música más elitista de Berlín. Primero se convocó a todos los violinistas de la academia, que fueron divididos en tres grupos. En el primero pusieron a los considerados “estrellas”; en el segundo, a aquellos que sin ser estrellas eran buenos; y en el tercero a aquellos que, aun estando en la élite, no tenían tan buena consideración como músicos.

Después se les hizo a todos la misma pregunta: “Desde que empezaste a tocar, ¿cuántas horas has practicado?”. Se pudo observar que los integrantes de los tres grupos empezaron a tocar más o menos a la misma edad, a los cinco años, y que al inicio todos practicaban la misma cantidad de horas: de dos a tres por semana.

Sin embargo, a partir de los ocho años empezaban a aparecer verdaderas diferencias entre los tres grupos en el número de horas practicadas. Las “estrellas” practicaban unas 6 horas por semana con nueve años; unas 8 horas por semana con doce años; 16 horas por semana con catorce años, y así sucesivamente, incrementando cada año el número de horas hasta llegar a la academia élite de Berlín, en la cual practicaban más de 30 horas por semana a la edad de veinte años. En el momento en que se realizó el estudio cada “estrella” había practicado durante su carrera aproximadamente 10.000 horas.

Lo interesante del estudio fue que se descubrió una correlación directa entre el número de horas practicadas y la calidad de los músicos. Cuanto menor era el número de horas practicadas hasta ese momento, peor era la calidad del músico. No se pudo encontrar ningún músico que, dentro de su grupo de iguales, practicara sólo una fracción de lo que practicaban sus compañeros. Ni tampoco se encontró a nadie que a pesar de practicar no lograra entrar en un nivel más alto.

Este estudio sugiere y demuestra que la distinción de los músicos depende únicamente de la práctica. Nada más. No es que las estrellas tengan un talento innato, sino que trabajan muchísimo más. Después de todo, ellos habían acumulado unas 10.000 horas de práctica en sus carreras. ¿El resto? Los del segundo grupo habían acumulado 8.000 horas y los del tercer grupo 4.000 horas, lo cual es menos de la mitad de lo que habían practicado las “estrellas”.

La idea de que para poder sobresalir en cualquier área se necesita una cantidad crítica de práctica vuelve a surgir una y otra vez en diferentes estudios. Daniel Levitin, un neurólogo, dice que se necesitan 10.000 horas de entrenamiento para alcanzar el nivel comúnmente conocido como experto mundial (en cualquier cosa). Parece ser que esta es la cantidad de horas que el cerebro necesita para asimilar profundamente algo, es decir, para ser un verdadero maestro brillante en un área. Si quieres más detalles acerca de estos ejemplos y muchos otros relacionados con la regla de las 10.000 horas te recomiendo que leas *Fueras de serie*, de Malcolm Gladwell, un libro verdaderamente fascinante.

Si se suman las horas de dedicación de diferentes personajes se llega a la conclusión de que, por ejemplo, Bill Gates pasó unas 10.000 horas programando en ordenadores antes de fundar Microsoft. También Mozart, antes de escribir su primera obra maestra con 21 años, había dedicado aproximadamente 10.000 horas a escribir piezas de música. Por su parte, todos los grandes del ajedrez practicaron aproximadamente durante 10 años antes de convertirse en maestros mundiales. ¿Y qué son 10 años? Pues más o menos el tiempo necesario para invertir unas 10.000 horas en preparación.

¿Qué te quiero decir con esto? Pues que la práctica crea al maestro. Si quieres ser bueno en algo, más te vale ponerte a practicar en dicha área. Búscate tu propio Hamburgo, como los Beatles, pues como dice Gladwell en su libro: “La

práctica no es aquello que haces una vez que eres bueno.
Es aquello que haces que te hace bueno.”

Cuando la regla aparece sin buscarla

Existen otros estudios que sin pretenderlo confirmaron la regla de las 10.000 horas. John R. Hayes, de la Universidad Carnegie Mellon, analizó a 76 compositores de diferentes períodos históricos y las grandes piezas maestras que habían creado. Hayes encontró que, de todos ellos, sólo tres habían escrito una obra maestra antes del año número 10 de su carrera como compositores. En un estudio con 131 pintores halló el mismo patrón, aunque en este caso el “período de silencio”, como él lo llamó, era de seis años: ningún artista había pintado una gran obra maestra antes de su año número seis de carrera, ni siquiera los prodigios como Picasso. Igualmente, en un estudio con 66 poetas encontró muy pocos que produjeran obras notables antes de su décimo año de carrera y ninguno que lograra escribir una gran obra antes de su quinto año de carrera. 55 de los 66 poetas necesitaron 10 años o más.

Por su parte, el profesor Howard Gardner, de Harvard, estudió a siete de los grandes innovadores de principios del siglo XX: Einstein, T. S. Eliot, Freud, Gandhi, Martha Graham, Picasso e Igor Stravinsky. Sin pretenderlo, dio también con la regla de los “diez años de silencio”.

Rompiendo el mito del talento

Yo antes jugaba mucho a *hockey* sobre hierba. Recuerdo que en un entrenamiento en el que nos preparábamos para un torneo le pregunté a mi entrenador cómo íbamos a ser mejores que los demás equipos. Él me respondió que teníamos que hacer dos cosas: Primero averiguar cuántas horas entrenaban nuestros contrincantes al día y segundo practicar más que ellos. ¿Quieres ser mejor? Tienes que trabajar más. Es una filosofía muy simple y, aún así, encierra una inmensa verdad.

Creo que la razón por la cual la mayoría de las personas acepta la creencia de que la diferencia entre las estrellas y el resto de personas es un talento natural es la comodidad. Si aceptamos la creencia del talento innato desplazamos la responsabilidad sobre un hecho aleatorio: Tanto si nací con talento como si no, ya no necesito hacer nada más. Dicho de otra forma: O tengo el talento y sobresalgo o no lo tengo y simplemente me desentiendo.

La regla de las 10.000 horas le da la vuelta a este argumento y devuelve la responsabilidad sobre nuestros hombros. Cada persona debe asumir su posible éxito o fracaso, que ya no se reduce a un hecho aleatorio.

La *mala* noticia es que si quieres ser muy bueno tienes que trabajar mucho, mucho más que los demás. La *buena* noticia es que tú también puedes llegar tan lejos como quieras. Eres el forjador de tu propio destino. Como dijo una vez Gary Player, una leyenda del golf profesional:

“Cuanto más trabajas más afortunado te vuelves.” O como dejó escrito Aristóteles: “Somos lo que hacemos repetidamente. La excelencia es, por tanto, un hábito.”

En mi opinión, todos poseemos las mismas cualidades (el mismo cuerpo y un cerebro parecido), por lo que todos tenemos el mismo potencial para convertir nuestros sueños en realidad. Una de las ciencias que ayuda a entender esto es la Programación Neurolingüística, que parte del principio de que todos compartimos un sistema neurológico parecido. Consecuentemente, nuestras vidas quedarán determinadas por cómo empleemos nuestras experiencias y lo arduamente que trabajemos por lo que queremos, y no por las diferencias en nuestra constitución biológica. Te aseguro que los Beatles, sobre todo al principio, tuvieron presentaciones en vivo en las que decepcionaron a quienes les escuchaban. Y que ningún maestro mundial del ajedrez ganó todas sus partidas ni ningún atleta profesional ganó todas las competiciones en las que participó. Lo que sí es común a todos ellos es el deseo de querer sobresalir y el no darse nunca por vencidos.

El mundialmente reconocido autor Stephen King dijo en cierta ocasión: “Lo que separa a la gente talentosa de la gente exitosa es el trabajo duro”. Los estudios científicos y la realidad demuestran que tiene razón. Por ejemplo, Ted Williams, probablemente el más grande bateador de la historia del béisbol, practicaba hasta que su mano le sangraba. Pete Maravich, cuyos récords en el baloncesto universitario se mantienen intactos después de 30 años,

solía ir al gimnasio cuando abría por la mañana y tiraba a canasta hasta que cerraba por la noche.

En el lado opuesto, conozco a muchas personas talentosas que no ven más allá y nunca trabajan para sobresalir, por lo que se quedan estancadas en la mediocridad. Aunque ciertamente el talento puede ser un punto de partida en el camino del éxito, es sólo eso: un punto de partida ventajoso. Si el talento no se desarrolla, la gente talentosa no llegará lejos. Y aquellos que supuestamente no tienen el talento pero que se esfuerzan lo suficiente les ganarán en el camino hacia el éxito.

Por tanto, ¿el talento define al éxito? No. Lo único que sabemos es que trabajar arduamente por nuestros objetivos los convierte en realidades. Parafraseando a Christopher Reeve, a menudo, la primera vez que tenemos un sueño nos parece imposible. Si empezamos a trabajar en él pasa a ser sólo improbable. Y si seguimos luchando, tarde o temprano se vuelve inevitable.

¿Y qué hay de Mozart?

Cuando suelo explicar en público los estudios relacionados con la regla de las 10.000 horas, casi siempre alguien pregunta: “¿Y qué hay de Mozart?”.

Mozart se utiliza como ejemplo para tratar de demostrar que el talento nace con la persona, pues desde pequeño compuso música y destacó como niño prodigio. O eso es al menos lo que nuestra cultura nos ha hecho creer. Sin

embargo, si se analiza un poco más a fondo la vida de Mozart se encuentran detalles muy importantes que ayudan a entender lo que verdaderamente lo convirtió en un maestro. En su libro *Talent Is Overrated: What Really Separates World-Class Performers from Everybody Else*, Geoff Colvin nos explica que el padre de Wolfgang Amadeus Mozart, Leopold Mozart, era un famoso compositor. Cuando el pequeño Wolfgang Amadeus cumplió tres años, su padre, que además se interesaba mucho por cómo se enseñaba la música a los niños, decidió meterlo en un programa intensivo. Casualmente, Leopold dejó de componer música al mismo tiempo que su hijo empezó a hacerlo. El papá, además, siempre corregía los manuscritos del hijo antes de que nadie los viese.

Es verdad que Mozart empezó a escribir música desde pequeño. Sin embargo, como ya mencioné anteriormente, no escribió su primera obra considerada magistral, el *Concierto para piano n° 9*, hasta los 21 años de edad. En ese momento de su vida Mozart ya llevaba 18 años componiendo música. Más aún, los manuscritos que se han logrado rescatar del compositor demuestran que éste corregía constantemente, eliminaba y reescribía secciones completas de sus obras, lo cual contrasta con cierta imagen de genio iluminado y se acerca más a la de trabajador incansable.

¿Y dónde se quedó Tiger Woods?

De acuerdo, Mozart empezó muy temprano en su vida a escribir música con un mentor excelente. Pero, ¿qué hay de

Tiger Woods, ese que parece haber nacido con un palo de golf en las manos? Geoff Colvin nos explica también su historia. El padre de Tiger era un golfista profesional, autodeclarado un adicto al golf, y al que además le encantaba enseñar. Desde que nace, Tiger se convierte oficialmente en la prioridad número uno de los padres. Apenas unos meses después de nacer, Tiger permanece días enteros sentado observando cómo su padre golpea pelotas de golf. Antes incluso de aprender a hablar, el pequeño ya ha presenciado cientos de horas de entrenamiento de su progenitor. Poco más tarde, con apenas dos años de edad, el niño ya está en el campo de golf practicando. No es de extrañar, por tanto, que padre e hijo estén de acuerdo en el secreto del éxito: trabajar arduamente.

¿Todo esto le resta algún mérito al juego de Tiger o convierte en menos extraordinaria la música de Mozart? Claro que no. Tiger siempre será una leyenda del golf profesional y la música de Mozart seguirá siendo una obra maestra. Sin embargo, lo que estos breves extractos de sus respectivas vidas nos demuestran es lo siguiente: Mozart aprendió a escribir música y Tiger aprendió a jugar golf de la manera que la gente ordinaria lo hace: trabajando intensamente. Si hubo alguna diferencia es que se esmeraron más, mucho más que los demás¹. Como dice una frase anónima, siempre recuerda que no existen ascensores hacia el éxito, tienes que tomar las escaleras. O como lo expresó una vez Robert Lansdorp, entrenador de

¹ Sobre la influencia de los respectivos padres en la vida de sus hijos y sobre si ello determina el éxito de una persona encontrarás más en el mito #6: "Tus recursos te limitan".

tenis de Pete Sampras, Tracy Austin y Lindsay Davenport: “No se trata de reconocer un talento. Nunca he intentado salir y encontrar a alguien con talento. Primero trabajas en los fundamentos y muy pronto te das cuenta de hacia dónde se dirigen las cosas.”

Un experimento familiar que marcaría historia

El ejemplo más claro de que un talento se desarrolla, y no simplemente se nace con él, es la increíble historia de las hermanas Polgar. Un húngaro llamado Lazlo Polgar escribió un libro titulado *Bring Up Genius!* y pidió públicamente que una mujer se casara con él para tener hijos juntos y ayudarlo a llevar a cabo un experimento. Una mujer llamada Klara aceptó, y juntos tuvieron a su primera hija, Susan, quien al cumplir cuatro años y sin saberlo fue inducida a empezar con el experimento: le enseñaron a jugar al ajedrez. Tanto el padre como la madre eran jugadores mediocres, pero el padre escogió el ajedrez porque se trata de un terreno dominado en su gran mayoría por hombres y porque es un juego que permite medir con relativa facilidad el progreso de una persona. Las siguientes dos hijas, Sophia y Judit, también fueron puestas en el programa. Las tres hermanas fueron educadas en su casa y ambos padres se dedicaban principalmente a su educación. Aunque a las hijas se les enseñó todo tipo de materias, principalmente aprendieron a jugar al ajedrez. Como muestra del empeño, basta decir que la familia llegó a acumular unos 10.000 libros sobre ajedrez, toda una biblioteca.

¿Los resultados de este experimento familiar? A sus 17 años, Susan se convirtió en la primera mujer en clasificarse para lo que en aquel entonces se llamaba el Mundial Masculino de Ajedrez (aunque Susan se clasificó, la Federación Internacional de Ajedrez no la dejó competir). Cuando Susan tenía 19 años, Sophia 14 y Judit 12, compitieron como equipo en las Olimpíadas Femeninas y lograron la primera victoria en la historia de Hungría sobre las soviéticas. A sus 21 años, Susan fue la primera mujer en convertirse en “gran maestro” del ajedrez, el mayor título que se puede obtener en este deporte. Por si fuera poco, Judit, a sus 15 años, se convirtió también en “gran maestro”, siendo la persona más joven de ambos sexos en obtener dicha distinción, y batiendo el récord de Bobby Fisher por un par de meses.

Años más tarde, Susan dijo lo siguiente: “Mi padre cree que un talento innato no es nada, que el éxito es 99% trabajo arduo. Yo estoy de acuerdo con él.”

Esto me recuerda que en la época de Miguel Ángel la gente decía que la *Pietà* sólo podía ser obra de un auténtico genio. Sin embargo, esto fue lo que el propio Miguel Ángel dijo al respecto: “Si la gente supiese lo duro que tuve que trabajar para ganar mi maestría no le parecería nada espectacular.”

Cuando la pasión vence al talento

Muchas empresas contratan a recién graduados en base a sus notas, ya que afirman que éstas miden el grado de

talento de cada individuo. Pero detengámonos a considerar los siguientes hechos:

- Más de la mitad de los presidentes de las 500 mayores compañías del *ranking* que publica *Fortune* alcanzaron calificaciones C o C- en la universidad.
- El 65% de todos los senadores de los Estados Unidos proviene de la mitad inferior de la tabla de notas de sus clases.
- El 75% de los presidentes de los Estados Unidos estuvo en el Club de la Mitad Inferior durante sus años de colegio.
- Más del 50% de los empresarios millonarios ¡jamás terminó sus estudios universitarios!

Estos datos demuestran claramente que el talento no lo es todo. El reconocido autor John C. Maxwell publicó un libro titulado *El talento nunca es suficiente*. A lo largo de su obra, basada en ejemplos reales, explica cómo se requiere de mucho más que de talento para sobresalir en cualquier área de la vida. De esta manera logra desmitificar la nueva forma de pensar que parece haberse apoderado de nuestro mundo y que dice que el talento es la solución a los problemas de cualquier organización. Si realmente quieres algo, trabajarás arduamente por ello hasta que lo consigas. El talento nunca define el éxito. El querer algo, el tener una pasión y el nunca darte por vencido, sí.

Evidentemente, a una persona le tiene que gustar el trabajo que hace, tiene que sentir pasión por su actividad. Esto no

significa que sea el mejor desde el primer momento. Sólo quiere decir que si una persona se compromete diariamente a mejorar muy pronto sobresaldrá en todo aquello que se proponga. La calidad del compromiso con nuestros objetivos, el querer verdaderamente alcanzarlos, el sentir una ardiente pasión por ellos, establece la diferencia entre una vida sobresaliente y una meramente buena.

A menudo escucho a personas que me explican que no hacen lo que realmente quieren por temor al fracaso y que prefieren seguir con lo que hacen y tener asegurada al menos la parte financiera de sus vidas. Los autores J. Kriegler y Louis Patler citan un estudio que se realizó con 1.500 personas en un lapso de 20 años. Se dividieron a estas personas en dos grupos: el grupo A, en el que se encontraba el 83% de los participantes, integrado por personas que habían escogido una carrera por la expectativa de ganar dinero y poder luego dedicarse a lo que realmente querían hacer; y el B, en el cual se encontraba el 17% restante, personas que habían optado por una carrera que les apasionaba y habían decidido preocuparse por el dinero más adelante. Dos décadas después de esa elección se comprobó que de los 1.500 participantes 101 personas se habían convertido en millonarios, y que 100 de ellos (todos excepto uno) pertenecían al grupo B, el de los que habían escogido su carrera porque les apasionaba. Benjamin Disraeli no lo pudo expresar mejor cuando dijo: “El hombre sólo es realmente grande cuando actúa desde sus pasiones”.

La regla de tener pasión en el corazón

Déjame darte otros ejemplos sacados del libro de Kriegel y Patler que demuestran lo que puede pasar cuando te dejas dirigir por tu pasión y no por un supuesto talento. George Halas entró en el Hall of Fame y ha tenido más triunfos que cualquier otro hombre en la historia del fútbol americano profesional. ¿Qué lo diferenciaba? Tenía una inmensa pasión. Incluso reparaba las duchas del equipo, marcaba el campo con tiza, recogía las toallas mojadas después de los entrenamientos, sacaba el barro que se acumulaba entre los tacos de los zapatos de sus compañeros, etc.

A Michael Liacko, vicepresidente de ventas de Bell & Howell, le preguntaron después de una presentación: “¿Qué individuos son los mejores vendedores?”. El señor Liacko dibujó una tabla con dos columnas. En una puso requisitos como “conocimiento del producto”, “buena información sobre la competencia”, “experiencia”, “éxito en trabajos anteriores”, etc. En la otra puso solamente una frase: “Fuego en el corazón”. Liacko entendió que hay que escoger personas con pasión, de lo contrario no sirven de nada ni los manuales ni los trucos para vender.

Howard Head fue un brillante innovador en los deportes: inventó el esquí metálico y la raqueta metálica de tenis de tamaño mediano. Cuando empezó hacía de todo, desde barrer hasta dar charlas de motivación. Esto es lo que sucede cuando vives según la regla de tener pasión en el corazón: haces de todo por conseguir tus objetivos, no te

importa qué; asumes la actitud de que harás todo lo que haya que hacer para convertir tus sueños en una realidad.

En definitiva, el deseo de sobresalir de una persona, la pasión por las cosas que hace, es el factor decisivo que hará que se comprometa diariamente con sus objetivos y sea una persona exitosa. ¿Alguna vez has conocido a alguien que haya tenido éxito haciendo algo que odia? Mark Twain dijo una vez: “El secreto del éxito es hacer de tu vocación tu vacación”. O como explicó una vez el entrenador Dick Vermeil, de la liga profesional de fútbol americano: “Nosotros podemos medir muchas de las habilidades de los jugadores, pero es imposible medir su corazón. Sólo el jugador puede determinar eso.”

Alimento para el pensamiento

Ordena tu vida según tus pasiones. Para ello, responde a estas preguntas:

¿Cuánto tiempo dedicas a aquello en lo que quieres sobresalir?

¿Deberías dedicarle más tiempo a las cosas verdaderamente importantes en tu vida?

¿Realmente quieres hacer las cosas que haces o te obligan a hacerlas?

¿Qué puedes hacer para ordenar tu vida según tus pasiones?

Un consejo:

Cuando quieras lograr algo anota las razones por las cuales lo quieres lograr. Muchas veces un objetivo en sí no te motiva demasiado, pero si te das suficientes razones para entrar en acción ¡seguramente lo harás!

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?

Mito #3: El éxito llega de repente
Realidad #3: El éxito es cuestión de consistencia, no de vez en cuando

*“Si insistes en la estadística te vas a quedar corto;
si buscas la consistencia, al final saldrán los números.”*

Tom Seaver.

Si te preguntase: “¿Thomas Alva Edison se rindió?”, tú responderías: “¡No!”

Si te preguntase: “¿Los Beatles se rindieron?”, tú responderías: “¡No!”

Si te preguntase: “¿Lance Armstrong se rindió?”, tú responderías: “¡No!”

Pero si te preguntase: “Tomás Pérez se rindió?”, probablemente me responderías: “¿Quién es Tomás Pérez?”. Y yo te diría: “Es normal que no hayas oído hablar de él, porque ¡él sí se rindió!”.

La regla de ignorar el clima del día

Creo que las historias que hemos visto hasta ahora son un perfecto reflejo de personas consistentes en su lucha por el éxito. Los Beatles no sólo tenían el profundo deseo de ser buenos y tomaron un plan de acción masivo, sino que practicaban cada día (¡las siete noches de la semana!), aun cuando al principio las cosas tal vez no les resultaban como esperaban. Thomas Alva Edison quería descubrir la bombilla eléctrica y actuó en consecuencia, consistentemente: ¡hizo 9.999 intentos antes de llegar a su objetivo!

Hacer algo, actuar, es básico, pero no basta con eso: también hay que ser consistente. La consistencia es una clave imprescindible para alcanzar el éxito. Un gran atleta no llega a serlo practicando sólo cuando brilla el sol o cuando tiene ganas. Un atleta sale a entrenar ignorando el clima del día: entrena cuando hace sol, cuando llueve y hasta cuando nieva. Esa consistencia es la que lo hace

grande. Como dijo una vez Jerry West: “No puedes lograr mucho en la vida si sólo trabajas los días en que te sientes bien.” Tampoco se forma una gran relación porque uno de los dos de vez en cuando aparece y le diga a su pareja que la ama, ni tampoco se vuelve uno financieramente independiente si es bueno por un tiempo con sus inversiones pero pierde dinero el 90% del tiempo.

Ser consistente significa que cada día hay que actuar para la consecución de tus objetivos. Estas acciones diarias no tienen que ser extraordinarias, sólo lo suficientemente acertadas para que sumadas unas a otras produzcan el resultado deseado. Como explicó una vez Laddie F. Hutar: “El éxito consiste en una serie de pequeñas victorias diarias.” Van Gogh también dijo algo parecido: que las grandes cosas son el resultado de una serie de pequeñas cosas realizadas conjuntamente. Por ejemplo, si hoy decides salir a correr durante 15 minutos probablemente mañana no tendrás una condición física mejor, pero si a partir de hoy decides que cada día correrás 5 minutos más y lo cumples, ¡imagina tu estado físico dentro de un mes!

A continuación me gustaría presentarte a una persona histórica a través de los principales hitos de su carrera:

- Falló en su negocio aproximadamente a los 21 años de edad.
- Fue derrotado en una carrera legislativa a los 23 años.
- Falló como emprendedor, de nuevo, a los 24 años.

- Perdió las votaciones para ser elegido congresista de los Estados Unidos a los 34 años.
- Volvió a perder las votaciones para ser elegido en el congreso de los Estados Unidos pocos años después.
- Perdió como candidato para el Senado a los 46 años.
- Perdió como candidato a vicepresidente a los 47 años.
- Y finalmente ganó: fue elegido presidente de los Estados Unidos a los 51 años de edad.

¿Adivinas de quién se trata? Pues nada más y nada menos que de Abraham Lincoln, uno de los presidentes de Estados Unidos más conocidos en la historia de su país. Lincoln conocía bien la filosofía de ser consistente, pues tardó 30 años en obtener su primera victoria como político.

Tiempo diferido

Creo que uno de los principales motivos que lleva a mucha gente a tirar la toalla a pesar de llevar a cabo acciones para conseguir sus objetivos es que no son conscientes del hecho de que entre una acción y un resultado casi siempre hay un tiempo diferido. Si salgo a correr esta semana todos los días no obtendré inmediatamente una condición física mejor, sino que tendré que seguir siendo consistente en mi entrenamiento durante un tiempo determinado.

Vivimos en un mundo hiperactivo y queremos resultados inmediatos. Hemos perdido la virtud de la paciencia y

debemos recuperarla. Las acciones diarias consistentes y hechas con pasión llevan a resultados; no de la noche a la mañana, pero los resultados llegan. Llevadas por la impaciencia, muchas personas tiran la toalla antes de ver los frutos de sus esfuerzos. Edison dijo una vez: “Muchos errores son de personas que no se dieron cuenta de lo cerca que estaban del éxito cuando se dieron por vencidas.”

El tiempo diferido entre acción y resultado vale tanto para las cosas positivas como para las negativas. La *mala* noticia es que los resultados deseados tal vez tarden un poco en llegar, pero la *buena* es que si realizamos acciones equivocadas los resultados negativos también tardarán en llegar. Por ejemplo, si hoy me doy cuenta de que no me he comportado bien con mi hijo, él no se volverá un mal hijo de un día para otro. Serán precisos muchos malos ejemplos como padre para que mi hijo salga maleducado. Por tanto, si me doy cuenta de los errores cometidos puedo corregirlos antes de que sea demasiado tarde.

Sé consistente en tu consistencia

Una de las cosas que las personas olvidan cuando ya han alcanzado el éxito es seguir siendo consistentes. Es lo que yo llamo “ser consistente en tu consistencia”. Si la consistencia te hizo alcanzar el éxito, también te mantendrá exitoso. Por ejemplo, si eres consistente enamorando a tu pareja durante un tiempo determinado, eso no te servirá para toda la vida. Después de casarte tienes que seguir enamorándola para que el matrimonio

funcione. Un atleta, una vez que ha ganado una medalla, necesita seguir entrenando para mantener su estado físico.

Lo que quiero decir con esto es que dentro de la consistencia existe un tumor del fracaso que es muy seductor y nos puede fácilmente lanzar a un precipicio. Es el tumor del conformismo. Creo que no existe sentimiento más tentador que sentirnos conformes. ¿Por qué? Porque en el momento en que nos sentimos cómodos y conformes con nuestra vida nos asentamos y no vemos razón para seguir creciendo, para seguir creando valor añadido y alcanzar un éxito aún mayor. Al contrario de lo que piensan muchas personas, sentirnos inconformes con un área de nuestras vidas es algo positivo, siempre y cuando vaya seguido de una serie de acciones que nos hagan crecer y ser mejores. El inconformismo es el gimnasio que nos entrena para dar más de nosotros mismos. Si me siento disconforme con mi estado físico, esta debería ser una buena razón para empezar a ejercitarme. Si me siento disconforme con mis finanzas, esto probablemente hará que tome más acciones al respecto. Si me siento disconforme con la relación que tengo con mi pareja, este será mi jugo emocional para dar más de mí en la relación.

El deseo que me expresó una vez mi amigo Alejandro al terminar un año bastante intenso podría servir para cualquier persona: “Espero -escribió- que puedas darle la vuelta al año pasado con una sonrisa en la cara y sentirte satisfecho, mas no conforme, con todo lo que lograste.” Estoy convencido de que lo más importante es estar siempre dispuestos a sacrificar lo que somos por aquello en

lo que nos podemos convertir, sin importar cuán exitosos seamos ya.

Por tanto, isé consistente! ¡Nunca te des por vencido! Un conjunto de acciones llevadas a cabo con coherencia inevitablemente te llevará a donde quieras llegar. No se trata de hacer algo extraordinario de vez en cuando, sino una acción acertada cada día. A largo plazo lograrás grandes cambios.

El picapedrero

Probablemente con lo explicado hasta aquí tendrás claro que el mito de que el éxito llega de repente es totalmente falso. De todos modos, me gustaría que recordaras lo siguiente. Cuando un picapedrero empieza a trabajar golpea la piedra una y otra vez, una y otra vez. A veces golpea la piedra cien veces sin conseguir romperla. A veces la golpea mil veces y la roca todavía no se rompe. Pasa gente por su lado y se burla de él, pensando que está loco porque nunca conseguirá romper la roca. Mil intentos más y la roca todavía no se rompe. Hasta que de repente, la golpea una vez, sólo una vez más, y la roca se abre literalmente por la mitad. No es que ese último golpe haya hecho todo el trabajo, es que, aunque el esfuerzo haya parecido en vano porque no hubo resultados inmediatos en un principio, todos los golpes unidos rompieron la piedra. La consistencia de un picapedrero es la clave de su éxito. Y del tuyo también.

Alimento para el pensamiento

Comienza un nuevo hábito:

La regla de ignorar el clima del día es una manera de decir que debes crear hábitos (cosas que haces repetidamente) en aquello en lo que quieras sobresalir. Lo difícil de un hábito es crearlo (por ejemplo, empezar a correr todos los días) pero una vez creado es difícil de romper (cuando tienes la costumbre de correr te sientes mal si un día no lo haces). Crear un hábito consiste en realizar la misma actividad, preferiblemente a la misma hora, durante un número de días (como mínimo 10).

Un consejo:

Empieza haciendo cambios pequeños en tu vida que tengan relación con aquello en lo que quieras ser sobresaliente. Los pequeños cambios diarios crean grandes efectos a largo plazo. Recuerda lo que dijo John Dryden: “Primero construimos nuestros hábitos, y luego son los hábitos los que nos construyen a nosotros.”

Un dato anecdótico sobre pequeños cambios que dan lugar a grandes resultados: Una servilleta tiene unos 0,8 milímetros de grosor. Si la pudiéramos doblar tan sólo 39 veces, ¿sabes qué grosor tendría? ¡439.804 quilómetros! Una altura mayor que la distancia que separa la Tierra de la Luna. ¿No te parece una estupenda metáfora para tomar consciencia de cómo los pequeños cambios en nuestras vidas pueden tener efectos gigantescos?

Mito #4: El éxito es un golpe de suerte
***Realidad #4: El éxito es cuestión de
decisión, no de una aparición***

“Los hombres sólo son grandes si están decididos a serlo.”

Charles de Gaulle.

La mayoría de las personas cree que el éxito se debe a un “golpe de suerte” o a un “evento afortunado”. Sin embargo, si bien pueden existir condiciones favorables para una persona, nunca podría aprovecharlas si no está preparada para ello y no sabe tomar las decisiones adecuadas en el momento preciso. Es decir, el éxito no es una bendición que nos cae de arriba, sino el resultado de saber tomar las elecciones correctas.

Primer paso: Ser consciente del poder de tus decisiones

¿Te acuerdas de la historia de los Beatles y de cómo actuaron durante más de 1.200 horas antes de llegar a Estados Unidos? ¿Te acuerdas de que fue el viaje a Hamburgo el que los obligó a practicar ocho horas por noche y que fue esa intensiva preparación la que los convirtió en un grupo de música verdaderamente extraordinario? Me gustaría que te imaginases por un segundo qué hubiese pasado si los Beatles no hubiesen ido a Hamburgo. Imagínate que no hubiesen practicado ocho horas cada noche. ¿Sabes lo que hubiese sucedido? Probablemente habrían llegado a Estados Unidos en 1964 siendo la misma banda desorganizada que eran en 1960. Nunca habría nacido la *beatlemania* y ellos nunca habrían alcanzado la fama. Hay personas que dicen que los Beatles llegaron en el momento adecuado (1964) al lugar adecuado (Estados Unidos) para tocar el estilo de música adecuado. Y para describir este hecho casi aleatorio utilizan la palabra “suerte”. Sin embargo, en mi opinión no existe la suerte en esta vida. Lo que muchos llaman suerte no es más que el

punto de encuentro entre la preparación y la oportunidad. Si los Beatles hubiesen llegado bajo las mismas circunstancias a América pero sin haber practicado durante tantas horas nunca se habrían podido diferenciar de los demás. Lo que los distinguió del resto no fue “suerte”, fue haber tomado la decisión de prepararse y practicar tanto como pudieron. Joe Paterno lo describe así: “Las ganas de ganar son importantes, pero las ganas de prepararse son vitales”. Y la buena noticia es que la preparación es algo que está completamente bajo tu control, es algo que tú puedes decidir hacer.

De hecho, tu vida no es más que la consecuencia de las decisiones que has tomado hasta el día de hoy. ¿Qué tan diferente sería tu vida si hubieses decidido estudiar otra carrera? ¿Dónde estarías hoy si no hubieses decidido ir a esa fiesta en la que conociste al amor de tu vida? ¿Cómo habrías pasado los últimos años si hubieras decidido tener o no tener hijos? Cada día tomamos muchas decisiones que de una manera u otra afectan a nuestra vida futura.

Segundo paso: Tomar decisiones de verdad

¿Pero qué significa realmente tomar decisiones? Significa cortar cualquier otra posibilidad y seguir el camino que has escogido. Cuando se trata de tomar decisiones siempre me acuerdo de una entrevista con Will Smith que vi en televisión. Al famoso actor le preguntaron cómo había logrado mantenerse fiel a su esposa viviendo en Hollywood, donde las parejas se hacen y deshacen a cada momento. La respuesta fue la siguiente: “Es bastante

simple: Yo no veo el divorcio como una opción. Así que más me vale hacer funcionar mi matrimonio”. Esa es exactamente la clave de una decisión: cortar la posibilidad de hacer otras cosas. Cuando una persona dice “me gustaría dejar de fumar” no ha decidido, sólo ha expresado un deseo. Si una persona verdaderamente toma una decisión dirá: “He dejado de fumar”, y nunca más considerará la posibilidad de volver a agarrar un cigarrillo.

Un ejemplo formidable de la importancia de la toma de decisiones es la historia de un niño que era un fan de Jim Brown, una leyenda del fútbol americano profesional. Este niño sufría de raquitismo por malnutrición, hasta el punto de que sus compañeros lo llamaban el “piernas lápiz”. Un buen día, estando en una heladería, vio a su gran ídolo. Sin poder creer su fortuna, se le acercó y le dijo: “Sr. Brown, soy su mayor fan. Conozco todos los tantos que ha conseguido y cada uno de los *touchdowns* que ha hecho.” Jim Brown, agradeciendo el comentario, empezó a girarse para volver a la conversación que mantenía cuando el niño volvió hablar, esta vez con una pasión tan intensa que hasta el propio deportista se sorprendió, y dijo: “Sr. Brown, algún día voy a superar cada una de sus marcas.” Brown le contestó: “Eso me parece estupendo, muchacho. ¿Cómo te llamas?”. El niño se llamaba O.J., Orenthal James Simpson. O.J. logró superar cada una de las marcas de Brown, aparte de establecer marcas propias. Eso es exactamente lo que pasa cuando tomas decisiones de verdad: Tus metas se convierten en realidad. Abraham Lincoln dijo una vez que la mejor manera de predecir el

futuro es creándolo. ¿Y cómo lo creas? Tomando decisiones.

El espacio de la libertad de elegir

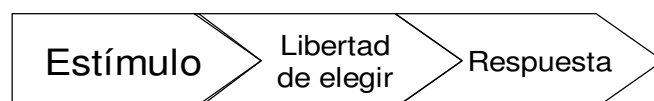
Como hemos visto hasta ahora, lo que en definitiva mejorará tu vida será realizar una cantidad crítica de acciones de manera consistente enfocadas en aquello por lo que sientes pasión. Toda acción produce un resultado en tu vida. Y toda acción está determinada por una decisión.

Muchas personas siguen creyendo que son las condiciones las que en último término definirán su destino. Esta idea no puede estar más alejada de la realidad. Tal vez unas condiciones favorables en tu vida (por ejemplo, nacer en una familia adinerada y recibir una buena educación) te doten con un punto de partida privilegiado, pero son las decisiones que tomas a lo largo de tu vida las que forjan tu destino. ¿Cuántas personas famosas conoces que terminan tomando drogas? Son ellas mismas las que deciden tomar las drogas. Las circunstancias no definen su vida, pero sus decisiones sí lo hacen. ¿Cuánta gente humilde conoces que al final de su vida ha conseguido el éxito con el que siempre soñó? Las decisiones correctas han elevado la calidad de sus vidas.

Muchas personas no se dan cuenta de que tienen el poder de tomar decisiones porque viven una vida repleta de

quehaceres y se sienten arrastradas por lo que hace la mayoría de la gente. Son mayoría las personas que se sienten obligadas a hacer las cosas que hacen. A la pregunta: “¿Por qué vas hoy al trabajo?”, la respuesta más común es: “Pues porque tengo que ir”. Ahora bien, ¿quién dice que tienes que ir? ¿Hay alguien obligándote a hacerlo? Podrías decidir cambiar de trabajo, de socios, de urbanización, de pareja, etc. Todo en nuestra vida es una decisión. Si no te gusta lo que estás haciendo, cámbialo. Puedes decidir elevar tu calidad de vida o seguir viviendo donde estás. Incluso si no haces nada para cambiar estás tomando una decisión: decides no cambiar. La gente que cambia es la gente que decide cambiar.

El autor Stephen Covey, famoso por su libro *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva*, dice: “En esencia, somos producto de la elección, no de la naturaleza ni de la cultura”. Covey nos expone la siguiente figura para ilustrar el poder de nuestras decisiones y cómo podemos controlar activamente el rumbo de nuestro destino, sin importar los genes que poseamos:



Es en el espacio de la libertad de tomar decisiones donde reside nuestro crecimiento, nuestro futuro, nuestro destino y nuestro éxito.

Esta vida nos ofrece demasiadas oportunidades de tomar decisiones como para poder afirmar que el éxito es simplemente algo que a algunos les llega y a otros no. Sé consciente del hecho de que estás tomando decisiones todo el tiempo. Puedes decidir en este momento dejar de leer este libro o puedes decidir seguir leyéndolo. Puedes decidir levantarte mañana más temprano y dejar de posponer esas caminatas que desde hace tanto tiempo te has propuesto pero nunca has decidido verdaderamente llevar a cabo. Puedes decidir hacer hoy esa llamada a esa persona con la cual hace tiempo no te comunicas. ¿Ves el poder que tienen las decisiones? ¡Le pueden dar un giro de 180 grados a tu vida! Por ejemplo, existen personas en este momento alrededor del globo que todos los días se sientan con sus hijos para apoyarles en sus tareas y para que sean niños que saquen la puntuación máxima en cada examen. Existen personas en este preciso momento que todos los días siguen la dieta que se les recomendó y tienen el cuerpo que siempre han soñado. Existen personas en todos los continentes que todos los días se levantan a las seis de la mañana y salen a correr antes de ir a trabajar. La pregunta no es: “¿Lo puedes hacer?”, pues todos podemos hacerlo. La pregunta es: “¿Vas a tomar la decisión de hacerlo tú también?”.

¡Decide ser feliz!

Para cerrar este capítulo me gustaría tocar un tema que es de crítica importancia: la felicidad. Yo durante muchos años pensé que la vida consistía en planificar objetivos, alcanzar metas y así sentirme autorrealizado, exitoso y

feliz. Pero no es exactamente así. Es bueno marcarte objetivos, metas, sueños, y luego planificar cómo los vas a realizar y actuar en consecuencia (de hecho, así fue como nació este libro: tuve la visión de escribirlo, luego planifiqué cómo hacerlo y ahora lo estoy haciendo). Sin embargo, tener un sueño detrás de otro, un objetivo detrás de otro, no es la felicidad.

¿Cuántas personas conoces que mientras realizan un sueño inmediatamente tienen uno nuevo? Yo me incluyo dentro de esas personas. Y eso es bueno, ya que el hecho de tener constantemente nuevos sueños y metas quiere decir que anhelas crecer. Pero he llegado a entender que la realización de mis sueños no es lo que en último término me hará feliz. Yo seré quien decida hacerme feliz. Si, por ejemplo, una persona dice que para sentirse feliz necesita viajar a Grecia y otra le pregunta “¿por qué?” suficientes veces verá que al final la mejor respuesta que se puede obtener es: “¡Pues porque en ese momento decidiré sentirme feliz!” ¿Por qué anclamos nuestra felicidad a la realización de una meta? ¿Cuántas personas en África viven en la miseria y aun así bailan felices cada noche alrededor de una fogata? ¡Ellos deciden ser felices! ¡Y tú también puedes decidir ser feliz en este momento! Aproximadamente el 66% de la población a nivel mundial vive con menos de dos dólares al día, ¿no crees que tú tienes suficientes razones para sentirte agradecido y feliz con tu vida? ¡Decide ser feliz hoy!

Lo que pretendo resaltar es lo siguiente: Es mejor caminar felizmente que llegar. Porque así disfrutarás de todo el

camino hacia la meta, que dura mucho más tiempo que el poco tiempo que te tomará asimilar que ya lo has logrado. Independientemente de si alcanzas un sueño o no, ¡habrás disfrutado el viaje! ¡Y eso es algo que vale la pena! Disfruta de la vida, independientemente de lo que ocurra en ella.

Alimento para el pensamiento

El poder de tus decisiones:

¿Qué decisiones han dado una dirección completamente diferente a tu vida?

¿Qué decisiones tomas cada día que determinan tu vida?

Un consejo:

¡Toma decisiones de verdad!

La próxima vez que tengas un sueño, no digas: “Me gustaría hacer esto”. Di: “He tomado la decisión de hacerlo”. ¡Y corta cualquier otra posibilidad! ¡Toma decisiones y actúa hasta que logres tus objetivos!

Mito #5: El pasado determina el éxito
Realidad #5: El éxito es cuestión de
creencia, no de herencia

“Ellos pueden porque creen que pueden.”

Virgilio.

Lo que heredamos del mundo...

Creemos que en el mundo existen reglas preestablecidas y que al seguirlas seremos exitosos. Es decir, pensamos que si nos mantenemos dentro de lo que el resto del mundo dice que es posible tendremos éxito. “Haz las cosas como siempre se han hecho” es una de las frases que se escucha muy a menudo en la mayoría de las corporaciones.

No caeré en la simplicidad de decir que para tener éxito basta con ir en contra de lo que dice la gente o el “sentido común”. Sería absurdo, por ejemplo, negar la existencia de la ley de la gravedad y lanzarse desde la azotea de un rascacielos sin paracaídas (¡eso NO lo hagas!). Pero sí te diré que hay que tener cuidado con las reglas y creencias establecidas, es decir, con lo que heredamos de este mundo. El mundo nos dice que algo no es posible simplemente porque sí o porque nunca nadie lo ha intentado. Y las creencias son algo que debemos elevar infinitamente a fin de poder ser exitosos, pues todo es posible excepto lo que la naturaleza determine (contra ella no podemos luchar).

... no es nada en comparación con lo que creemos que podemos cambiar

Cuando hablamos de creencias solemos pensar en doctrinas o en credos, pero la palabra tiene un sentido más básico: una creencia es cualquier principio que da sentido y dirección a nuestras vidas. Nuestras creencias son una

elección. Podemos elegir creencias que nos den fuerzas o creencias que nos debiliten. Cuando alguien afirma que las personas no pueden cambiar tiene algo de razón, pues el simple hecho de aferrarse a esa creencia le hace cortar todo esfuerzo por cambiar. Cuando decide creer que algo es imposible ni siquiera lo intenta. Es así como lo imposible se mantiene imposible.

Nuestras creencias son de vital importancia en nuestras vidas porque al elegirlas definimos directamente cómo vivimos. Ellas establecen qué es imposible y qué es posible para nosotros.

Un ejemplo que ilustra claramente cómo las creencias definen nuestras vidas es la historia de Roger Bannister. Hasta el año 1954 nadie creía posible que un hombre pudiese correr una milla en menos de cuatro minutos. Nunca nadie lo había logrado hasta entonces. Pero llegó Bannister y se propuso firmemente romper dicha marca. El 6 de mayo de 1954, el entonces estudiante de Oxford hizo historia: Corrió una milla en menos de cuatro minutos. La revista *Sports Illustrated* definió la gesta como el más grande logro atlético del siglo XX.

Pero entonces sucedió algo todavía más insólito: en los tres años siguientes 17 corredores lograron hacer lo mismo, es decir, correr una milla en menos de cuatro minutos. No es que en ese tiempo la superficie, las zapatillas, el físico del hombre o cualquier otra cosa hubiese cambiado radicalmente. Lo único que había cambiado era que Roger Bannister le había mandado una señal al mundo: “Se

puede”. En otras palabras, lo necesario para alcanzar el éxito fue la creencia de que se podía hacer. ²

Un estudio relacionado con el poder de las creencias y su efecto en nuestras vidas nos lo brinda McPherson. En el año 1997 escogió de forma aleatoria a 157 niños para investigar cómo avanzaban en el aprendizaje de un instrumento musical. McPherson dividió a los niños en tres grupos, de acuerdo con la creencia que cada uno expresó con respecto a cuánto tiempo seguiría tocando su instrumento: en el primer grupo estaban los que pensaban que sólo lo harían a corto plazo, en el segundo los que creían que lo dejarían a medio plazo y en el tercero los convencidos de que seguirían tocando el instrumento a largo plazo. Lo verdaderamente impresionante de este estudio es que el progreso con el instrumento era mayor y más rápido, con la misma cantidad de práctica, en aquellos niños que pensaban tocar a largo plazo (más de un 400% en comparación con el grupo que planeaba tocar sólo a corto plazo!). Es más, el grupo de largo plazo progresaba con apenas 20 minutos de práctica a la semana más que el de corto plazo con 90 minutos de práctica a la semana.

La creencia en tu futuro, en lo que crees que puedes lograr o no, es lo que en última instancia define lo extraordinaria que será tu vida. Una increíble cantidad de personas fallece en los tres años siguientes a su jubilación, y muchas

² Para todos aquellos que tienen la creencia de que son demasiado mayores para hacer grandes cosas, ahí va un apunte: En el 2004, un hombre de 74 años de edad corrió un maratón en 2:54:44, sólo 4 minutos por debajo de la marca de la medalla de oro en las Olimpiadas de 1986.

personas mayores mueren justo después de las vacaciones. Necesitamos tener la creencia de que tenemos un futuro convincente por delante.

Nuestras creencias = Nuestras drogas

Todos tenemos una jerarquía de creencias. Poseemos creencias tan fundamentales que podríamos morir por ellas, como que nos debemos a la familia o que no hay nada más importante que el amor. Sin embargo, la mayoría de nuestras creencias sobre el éxito las hemos ido almacenando inconscientemente a lo largo de nuestras vidas. Debemos tener mucho cuidado con qué creencias elegimos, pues, como apuntaba antes, ellas determinan qué es imposible o posible para cada persona.

¿El hecho de tener creencias positivas asegura el éxito continuo y encadenar un triunfo detrás de otro? Por supuesto que no. Como correctamente afirman Robert T. Kiyosaki y Sharon L. Lechter en su libro *Padre rico, padre pobre*, si alguien te dice que tiene una fórmula mágica que asegura el éxito una y otra vez mejor que te des la vuelta y empieces a caminar en la dirección contraria. Sin embargo, es preferible seguir el ejemplo de una persona con un sistema de creencias sólido que le dé fuerzas, pues éstas le permitirán seguir luchando hasta alcanzar lo que quiere. Si una persona tiene la profunda y verdadera creencia de que su sueño se puede lograr, se levantará y lo intentará hasta que lo logre.

“Tanto si crees que puedes lograr algo como si crees que no lo puedes lograr estás en lo correcto.” **Henry Ford.**

¿Dirías que la figura de abajo es convexa o cóncava?



La respuesta correcta es: depende de cómo lo veas. La realidad de una persona es la realidad en la que esa persona decide creer. De hecho, existen numerosos estudios médicos en los que a los participantes se les da un medicamento y se les hace creer que es otro (con otro impacto bioquímico sobre el cuerpo). En casi todos ellos el resultado visible no es el del medicamento verdadero, sino el del medicamento que los participantes creen estar tomando³. Así, por ejemplo, en un estudio clínico se dio a un grupo de pacientes anfetaminas (medicamento diseñado para estimular el cuerpo) diciéndoles que eran barbitúricos (cuyo fin es deprimir el cuerpo), y después al mismo grupo se le proporcionó barbitúricos diciéndole que eran anfetaminas. ¿El resultado? En ambas partes del experimento los resultados físicos de los participantes concordaban con lo que ellos creían que era el medicamento, no con lo que se esperaría del verdadero medicamento.

¿Qué te quiero decir con esto? No es que nuestras creencias tengan el poder de alterar los efectos físicos de una droga, sino que nuestras creencias *son* la droga. Son nuestras creencias las que tienen el poder de causar en

³ Esto se conoce como “efecto placebo”.

nuestro cuerpo el efecto contrario de un medicamento a pesar de tomar dicho medicamento. Nuestras creencias determinan nuestro mundo y quienes somos.

Existe una historia que me encantaría compartir contigo. Cuenta que una vez se acercó un niño a un sabio y le preguntó: “Sabio, ¿de qué tamaño es el universo?”. El sabio miró al niño y le respondió: “El universo es del tamaño de tu mundo.” El niño, confuso por la respuesta, preguntó: “¿Y de qué tamaño es mi mundo?” Y el sabio respondió: “Tu mundo es del tamaño de tus sueños.”

En otras palabras, lo que el sabio pretendía decir es que los límites de tus posibilidades están donde tú crees que están. Y es que tan sólo al pensar en límites los estás creando.

Ten creencias ilimitadas

Yo estoy convencido de que el éxito se define por la creencia ilimitada de que podemos eliminar la palabra “imposible” de nuestras vidas. O dicho en positivo: es el arte de tener la creencia ilimitada de que todo es posible. Lo imposible sólo es caracterizado como tal hasta que alguien va y desmiente que lo es. Gandhi, los Beatles, Lance Armstrong, Bill Gates, todos ellos tenían algo en común: tenían la creencia ilimitada de que de una manera u otra iban a ser exitosos.

No existen objetivos incompatibles con una persona. Sólo existen personas que han perdido el sentido de la posibilidad. ¡El espacio de la posibilidad existe en ti! Nunca le pongas límites a lo que *quieres* lograr, porque al hacerlo, de hecho, estás poniendo un límite a lo que *puedes* realizar. ¡Y tú puedes llegar tan lejos como quieras!

Ahora bien, ¿cómo cambiamos nuestras creencias? En mi opinión, el primer paso ya lo hemos dado: ser conscientes de su importancia. El segundo paso es la acción. Hay que controlar consistentemente nuestras creencias. Cuando estés pensando que algo no es posible, pregúntate: ¿Qué pasaría si empiezo a creer que sí es posible? ¡Seguramente lo único que necesitas es empezar a actuar para que lo sea!

En general, ¿esperas que las cosas salgan bien o mal? ¿Esperas que tus esfuerzos brinden frutos o crees que no llegarás a tus objetivos? Muchas personas se centran más en lo negativo que en lo positivo. Como afirma Anthony Robbins: “Creencias limitadas crean vidas limitadas”. La clave está en eliminar esas creencias limitadoras y vivir desde la perspectiva de que con el tiempo y el esfuerzo suficiente podemos conseguir lo que nos propongamos. Micah True, de 95 años de edad, corrió 25 millas/40 kms sobre una montaña. Mensen Ernst, alrededor de 1830, corrió desde París a Moscú para ganar una apuesta (un promedio de 130 millas/209 kms por día durante dos semanas). Después de esta especie de “calentamiento”, corrió desde Constantinopla a Calcuta: 90 millas/145 kms por día durante tres meses seguidos.

¿Sabes por qué lo lograron? Porque nunca nadie les dijo que no se podía hacer. O si lo hizo, no lo escucharon. Por tanto, que nadie te diga qué puedes hacer y qué no. Que nadie te diga que el cielo es el límite cuando hay huellas en la luna. Tú creas tus propias creencias, tú eres el único que puedes decidir hasta dónde llegar.

Alimento para el pensamiento

Tus creencias:

¿Qué creencias te limitan? Anota todas las creencias que tienes en tu vida en este momento. Piensa cuáles son las que posiblemente te están deteniendo y cuáles deberías reforzar.

Un consejo:

Diariamente reflexiona sobre las creencias que te están impidiendo alcanzar tu objetivo. ¡Deshazte de todas aquellas que limiten tu vida!

Mito #6: Tus recursos te limitan
***Realidad #6: El éxito es cuestión de
asumir tu responsabilidad, no de buscar
excusas***

“La verdadera alegría de vivir se halla en ser usado para un fin que uno reconozca como primordial, en ser una verdadera fuerza de la naturaleza en lugar de un pequeño amasijo calenturiento de aflicciones que se queja de que el mundo no se dedique a hacerlo feliz.”

George Bernhard Shaw.

Una trampa para las víctimas

Vivimos en una sociedad que comete continuamente el gigantesco error de verse a sí misma como una víctima. La gran mayoría de los seres humanos siempre culpan a algo en el exterior de su actual (y fracasada) situación. Haz la prueba: Sal a la calle y pregúntale a la gente por qué no ha logrado alcanzar algo. La inmensa mayoría de personas te responderá:

“No tenía el dinero”.

“No tenía el tiempo”.

“No conocía a la gente adecuada”.

“No tenía al jefe adecuado”.

“No tenía el conocimiento”.

“No era el momento adecuado”.

“No era el lugar adecuado”.

Etc.

¿Qué tienen todas esas excusas en común? Se quejan de que hacen falta recursos externos para tener éxito. Debajo de ellas, escondida, hay una asunción inconsciente: “Yo lo hice todo bien, pero alguno de los recursos que hacía falta me falló y me quitó el éxito de las manos.” Hay un gran problema ligado a estas afirmaciones: Que la gente intenta no asumir la responsabilidad de sus errores o fracasos y tiende a atribuírselos a alguna otra cosa o persona. La gente se ve a sí misma, por lo menos en un plano inconsciente, como víctima de sus circunstancias.

Si le preguntas a las personas si controlan sus vidas muchas te dirán automáticamente que sí. Sin embargo, son demasiado egoístas para ni siquiera pensar en admitir que ellas, y no los recursos que hacían falta, son la causa principal de sus fracasos. Siempre es el tiempo, el dinero u otros factores externos los que lo echaron todo a perder. Las víctimas nunca te dicen: “Yo fui la razón del fracaso.”

Frases como las presentadas anteriormente te permiten ver que la gente no controla su vida, sino que siente que es el producto de sus circunstancias. Y la gente que es víctima de las circunstancias nunca cambia el mundo o alcanza el éxito. Shaw tiene razón cuando dice que muchas personas se pasan la vida quejándose de que “el mundo no se dedique a hacerlas felices”.

Un secreto para los héroes

Así pues, ¿a quién culpa la gente exitosa de sus errores? La respuesta es fácil de adivinar, pero difícil de aceptar: Las personas exitosas siempre se culpan a sí mismas por los errores, asumen toda la responsabilidad de sus actos. Y lo hacen porque se ven como una “fuerza de la naturaleza” y no como un “producto de la naturaleza”. Por ejemplo, diversas investigaciones sobre jugadores de golf profesional han descubierto exactamente este patrón. Los peores jugadores de golf tienden mucho más a poner como excusas el mal tiempo, el circuito o la hierba. Por el

contrario, los mejores jugadores se enfocan incesantemente en su propio rendimiento.

Me encanta la historia de la carta más corta jamás escrita al periódico inglés *The Daily Mail*. Un redactor hizo la siguiente pregunta: “¿Qué está mal en el mundo?”. Todos los lectores estaban invitados a enviar sus respuestas. G.K. Chesterton envió lo siguiente:

“Estimado Señor:
Yo.

Atentamente,
G.K. Chesterton.”

Sé que lo que estoy tratando de decir suena extremadamente simple y obvio. Sin embargo, la mayoría de las personas comete el error de no asumir la responsabilidad de sus actos. Siempre le echan la culpa a los recursos, pero no se dan cuenta de que ninguna persona exitosa tuvo los recursos que inicialmente necesitaba. Los héroes que han cambiado nuestro mundo no tuvieron los recursos que necesitaban, sin embargo lucharon hasta conseguirlos. La gente que no tiene dinero pero realmente quiere alcanzar su sueño va y habla con tantas personas como puede hasta que alguien le presta el dinero. La gente que no tiene tiempo pero cree en un proyecto, reorganiza su agenda para liberar tiempo!

¿Estoy siendo un idealista? De ninguna manera. Nuestro mundo está lleno de estas historias. ¿Tenía Bill Gates todas las cosas que necesitaba para empezar? ¡Él empezó trabajando en su garaje! ¿Tenía Steve Jobs, el creador de Apple, todos los recursos que decía que necesitaba? No, ¡si hasta lo echaron de su propia empresa! Una vez, al señor Edison (el que creó la bombilla eléctrica, ¿te acuerdas?) se le quemó la fábrica con todos sus inventos y trabajos. ¡Al día siguiente se levantó para seguir trabajando! Se pudo haber rendido, pudo fácilmente haber dicho: “Ahora sí que voy a tirar la toalla.” Pero no, no lo hizo. Se levantó, asumió la responsabilidad y siguió a todo vapor en su camino hacia el éxito.

En el mito #1 conté resumidamente la historia de Mozart y Tiger Woods y cómo ambos tenían padres que les empujaron y enseñaron desde que eran muy pequeños. Estoy seguro de que habrá más de uno que al leer las historias pensó: “Pues yo nunca tuve padres que me enseñaran todas las cosas necesarias para sobresalir. Probablemente nunca lograré nada extraordinario sin mentores como ellos”. Una vez más, esto sólo es una excusa para no seguir hacia la cumbre del éxito. Para evitar la tentación de acogerse a esa excusa veamos un estudio realizado por Martin Eisenstadt. En los años setenta, Eisenstadt identificó a todas las personas que eran lo suficientemente eminentes como para merecer una entrada de por lo menos media página en la Enciclopedia Británica. En total encontró a 573 sujetos, entre ellos personajes como Julio César, Napoleón, Gandhi, Newton, Miguel Ángel, Bach, Nietzsche, Twain, etc. En promedio, el

grupo de los eminentes había perdido a su padre o madre a la edad de 13,9 años, comparado con los 19,6 años de un grupo control. Ahora dime: ¿se puede perder a un padre a los 14 años y sin embargo no dejarte abrumar y llegar a ser tan eminente como para hacer historia? Eso es precisamente lo que hicieron ellos y es lo que sucede cuando no buscas excusas y asumes la responsabilidad sobre tu vida. Las circunstancias nunca determinan tu éxito. Tú eres el único que lo hará.

Moviéndote de las excusas a los errores...

La diferencia clave aquí es que las víctimas culpan al mundo exterior de sus fracasos, mientras que los héroes se culpan a sí mismos. Esa es la diferencia entre vivir en el mundo de las excusas y vivir en el mundo de los errores. Aparentemente es más cómodo vivir en el mundo de las excusas que en el mundo de los errores, pues no tienes que asumir ninguna responsabilidad, pero los beneficios de vivir en el mundo de los errores son infinitamente mayores.

Mi antiguo entrenador de hockey sobre hierba solía decir: “Las excusas son para los perdedores”. Yo no dividiría al mundo en ganadores y perdedores⁴, pero lo que sí es cierto es que las excusas no te llevarán a ningún lado, o por lo menos no al lado exitoso y satisfactorio de la vida. Los errores, al contrario, sí te llevarán allí. Porque si aceptas

⁴ Porque estoy convencido de que todos somos potenciales ganadores, sólo que a algunos no se les ha enseñado a romper los mitos sobre el éxito

que te has equivocado por lo menos aprenderás algo valioso que te acercará al resultado deseado.

... y de los errores al éxito

Es mucho más fácil moverte de los errores al éxito que de las excusas al éxito. Y déjame decirte algo más: nada falla tanto como el éxito. ¿Sabías que un empresario millonario ha ido a la bancarrota un promedio de 3,75 veces antes de serlo? Lo que quiero decir es que los fracasos son inevitables, son una parte inherente a la vida humana. De hecho, tener problemas es bueno: es una señal de que estás vivo! No conozco a ninguna persona que esté actualmente enamorada y a la que nunca hayan hecho daño. Tampoco conozco a ningún empresario exitoso que nunca haya cometido errores. Así que relájate, no veas los errores y fracasos como ese monstruo gigante que va a venir y comerte vivo. Considera los errores como una parte inevitable de la vida que nos ayuda a ser mejores y más grandes. Sé consciente del hecho de que todo lo que necesitas para ser exitoso se encuentra dentro de ti, que puedes conseguir todos los recursos que necesitas y que si asumes la responsabilidad de tus acciones y trabajas lo suficiente llegarás a donde quieras. Nunca dejes que nadie te diga lo que no puedes hacer. Eres, en verdad, “la fuerza de la naturaleza”.

Alimento para el pensamiento

Deshazte de las excusas:

¿Qué excusas usas a menudo?

¿Qué tal si no te permites utilizarlas de nuevo?

Un consejo:

Asume la responsabilidad de toda cosa que hagas o no hagas en tu vida. Recuerda que las personas exitosas al principio NO tuvieron todos los recursos que necesitaban, ¡pero lucharon hasta conseguirlos!

Lo lejos que llegues no lo determinarán los recursos ni las excusas. Sólo lo determinarás tú si asumes la responsabilidad sobre todas las áreas de tu vida.

**Mito #7: El éxito es un lugar al que
debemos llegar**

***Realidad #7: El éxito es cuestión de
estrategia, no de un estado***

“Porque caminar esperanzado es mejor que llegar.”

Robert Louis Stevenson.

No hay caminos para el éxito, el éxito es el camino

Cuando pensamos en una persona exitosa normalmente la vemos en una especie de “estado de éxito”. Pensamos, de forma simplista, que vive todo el tiempo inundada de lujo, dinero y fama. Así solemos ver a los famosos de Hollywood, como en un estado de eterna gloria: Viven ahí, en sus mansiones, disfrutando de los lujos de la vida todo el tiempo. También aplicamos el mismo prisma deformado para ver a la gente que ha fracasado. La solemos categorizar como “perdedores” y suponemos que constantemente viven en ese estado de inferioridad. De hecho, existen muchas personas que dividen el mundo en ganadores y perdedores, en gente exitosa y fracasada, como si cada uno viviese en un lugar completamente diferente y a cada uno no le quedara sino aceptar que nació en un mundo u otro.

Sin embargo, para ser exitosos tenemos que ver el éxito como una estrategia de vida, no como un estado que hay que alcanzar. Ya mencioné anteriormente que muchas personas dicen: “Cuando cumpla este objetivo me sentiré feliz y exitoso”. Cuando se le pregunta a la persona por qué se sentirá feliz justo en ese momento, la mejor respuesta que da es: “Pues, no sé, supongo que porque en ese momento decidiré sentirme feliz”. Así que, si es una cuestión de decisión, ¿por qué no sentirte feliz mientras caminas hacia tus objetivos? ¿Quién dijo que no podías hacer las dos cosas al mismo tiempo?

En esta sección quiero profundizar en el hecho de que el éxito es justamente eso: una estrategia, no un estado. El éxito es un camino, no una meta. Una de las cosas que hago en los cursos que imparto es pedir a los participantes que escriban su propia definición de éxito. En muchos casos cometen el error de definir el éxito como una meta. Tomando como ejemplo el área financiera, una definición de éxito podría ser: “Tener un millón de dólares”. No hay nada de malo en marcarse esto como objetivo, pero sí en definir el éxito como una meta. Ya hemos visto que la mayoría de nosotros conseguimos algo e inmediatamente nos lanzamos a por otra cosa. Así que, si alguien define el éxito como “tener un millón de dólares”, ¿qué crees que va a pasar cuando haya obtenido ese milloncito? ¡Va a querer otro millón más! ¿Por qué? ¡Porque crecer es parte de la naturaleza humana! ¿Hay algo de malo en querer crecer o querer tener más dinero? ¡Claro que no! Si puedes crecer financieramente, ¿deberías? ¡Claro que sí! Si puedes tener más amigos, ¿deberías? ¡Claro que sí! Si tu relación puede crecer, ¿debería? ¡Claro que sí! Sin embargo, el problema radica en obligarte a ti mismo a llegar a un nivel de crecimiento para así sentirte exitoso, porque ese es un juego que nunca termina. Anclar el sentimiento de éxito a tener un millón de dólares hará que te sientas bien por un rato, pero cuando la felicidad momentánea de haberlo logrado haya pasado, ¡te sentirás pobre y querrás más! ¡Por ello no debes definir el éxito como una meta, sino como un camino!

¿Cómo podemos, por ejemplo, redefinir ese éxito del millón de dólares como un camino? Pues podríamos decir:

“Cada día quiero tener más ingresos”, o “cada semana quiero ganar un cliente nuevo”. Esa es una definición de éxito en forma de camino, no de meta. Dentro de esta definición de éxito puedes fijarte metas, como por ejemplo “tener un millón de dólares dentro de tres años”, pero ese no será tu fin último, sino simplemente una meta que alcanzarás a lo largo de tu camino a medida que te acerques a la independencia financiera.

Cuando una mala estrategia es el camino a la desilusión

Ya hemos roto seis mitos que obstaculizan el acceso de muchas personas al éxito. Cada uno de ellos es de crítica importancia, y debe romperse en conjunto con los demás para liberar todo tu potencial. Este, el mito #7, se podría resumir parafraseando a Anthony Robbins: ¿Por qué te planteas ver un atardecer si tu estrategia es ir corriendo hacia el este? No importa si tomaste la decisión de salir a correr consistentemente durante 10.000 horas, ni si tienes la creencia ilimitada de que lo puedes lograr, ni si asumes la responsabilidad de tu éxito: si tu estrategia es ir corriendo en dirección al este para ver un atardecer, no verás la puesta de sol.

Como creo que ya dejé muy claro, yo no creo en el talento, sino en el esfuerzo. Pero, eso sí, un esfuerzo inteligente, un esfuerzo que vaya en la dirección correcta. Los atletas de

alto rendimiento no son diferentes porque sus cuerpos o cerebros sean diferentes, sino simplemente porque su estrategia de entrenamiento es mucho más efectiva.

Volviendo por un instante al ejemplo de los estudiantes de música de Berlín y la regla de las 10.000 horas, cabe recordar que todos estaban en la misma academia, es decir, recibían el mismo entrenamiento, seguían una misma estrategia. Es por ello que lo que finalmente los diferenciaba era el número de horas que practicaban. No obstante, cómo practicamos, cómo nos esforzamos, es de crítica importancia también.

Un descubrimiento extraordinariamente consistente, es que cuatro o cinco horas de práctica al día parece ser el límite máximo de entrenamiento para personas de alto rendimiento en cualquier área, y que este número de horas debe ser dividido en sesiones que no duren más de 90 minutos. Los mejores violinistas del estudio de Berlín practicaban aproximadamente tres horas y media cada día en dos o tres sesiones. Otros músicos hablan de cuatro o cinco horas como límite máximo, mientras que los grandes campeones de ajedrez suelen mantener unos niveles parecidos de práctica. Así que no se trata sólo de cuánto practicamos, sino también de cómo practicamos cuando lo hacemos.

Por qué Brasil es el rey del fútbol

Brasil es, indiscutiblemente, el país rey del fútbol. La pregunta clave es: ¿Por qué? Muchas veces, viendo partidos de la selección brasileña de fútbol, oímos al comentarista decir algo así como: “Y la verdadera pasión de los brasileños es lo que los hace tan grandes”. No es que esa declaración sea falsa, pero definitivamente se queda corta en detalles. Como supondrás después de leer mi opinión sobre la suerte y la responsabilidad, no creo que los brasileños simplemente tengan más suerte que el resto. Tampoco creo que sean factores climatológicos (otros países comparten las mismas características) o factores de “pasión” (ya que esa pasión por el fútbol también existe en otros rincones de la tierra). Un estudio demostró que si hay algo que diferencia a los brasileños del resto del mundo es una sola cosa: la forma en que practican. Debido a la aglomeración de sus ciudades muchas veces no se construyen campos de fútbol de hierba, sino campos de fútbol sala (más pequeños y baratos). En estos campos es donde los pequeños niños de los barrios se convierten en grandes maestros del deporte (sí, en los campos de fútbol sala y no en las playas, a pesar de la imagen que nos han creado). Seguramente pensarás que la diferencia entre el fútbol sala y el fútbol de hierba es mínima. Tal vez, pero lo cierto es que esta pequeña diferencia es suficientemente grande para marcar *la* diferencia. Las canchas de fútbol sala son mucho más pequeñas que los grandes campos de fútbol de hierba, por lo que los jugadores tienen menos espacio para jugar. Esto conlleva a que desarrollen habilidades de mucha mayor precisión a la hora de

controlar el balón. El balón en sí también es mucho más pequeño y pesado que el del fútbol grande, lo que a su vez también requiere de mayores habilidades técnicas. En un partido de fútbol sala se llega a tocar el balón seis veces más por minuto que en un partido de fútbol a 11 jugadores. De esta manera, en el momento en el que los niños de fútbol sala empiezan a jugar en campos de fútbol de hierba, ellos sienten que tienen toda una pradera, un inmenso espacio libre para jugar. Como describe Daniel Coyle en su libro *Las Claves del Talento*, el fútbol sala se ve reflejado en todos los grandes futbolistas de Brasil. Juninho, por ejemplo, ha explicado que no jugó con una pelota de fútbol grande hasta los 14 años de edad. Y Robinho, por poner otro ejemplo, se pasó la mitad del tiempo jugando a fútbol sala hasta que tuvo 12 años.

Como ves, el cómo practicamos, el cómo nos esforzamos, la dirección en la que ponemos nuestros esfuerzos, es indispensable para alcanzar el éxito. Una vez entendido esto, me gustaría profundizar contigo en otro aspecto que es indispensable para alcanzar un éxito auténtico en la vida. En la segunda parte de este capítulo quiero hablarte del “éxito interior”.

Un camino intrínseco

Hasta este momento, en el libro solamente hemos tocado temas relacionados con el éxito según la concepción más habitual del mismo: marcarse objetivos y alcanzar metas. A esto yo le llamo el “éxito exterior”. Sin embargo, ya que

estamos en el mito de la estrategia, me parece vital hablar de cómo crear el “éxito interior”.

Los humanos tenemos dos tipos de motivaciones: las extrínsecas y las intrínsecas. Las primeras buscan la recompensa externa. Aunque muchas personas lo nieguen, la verdad es que nos gusta medir nuestros éxitos respecto a los parámetros del mundo externo. Disfrutamos mucho, por ejemplo, con el reconocimiento y el estatus que provienen de promociones o de recompensas financieras.

Las segundas, las motivaciones intrínsecas, se derivan de la propia satisfacción personal, la que no necesita contrastarse o medirse con el mundo externo. Son las que están unidas a tu propia historia, a tu propia vida.

La clave para que tu vida te satisfaga y no sea simplemente producto de tus circunstancias radica en saber equilibrar los deseos de reconocimiento externo con las motivaciones internas. Esto no es fácil, pues vivimos en un mundo tan dinámico que son muy pocas las personas que se dan el tiempo de conocerse a sí mismas para llegar a identificar sus verdaderas motivaciones intrínsecas.

El ejemplo del “millón de dólares” es una clara definición del éxito netamente impulsado por motivaciones externas. Insisto en que no hay nada de malo en querer hacer dinero, pero es importante no definir el éxito como una meta, sino como un camino, y en primer término como un camino de satisfacción intrínseca. ¿Por qué? Porque como ya es comúnmente conocido las motivaciones extrínsecas no te

van a dar la felicidad. Las únicas personas que creen que el dinero las va a hacer felices son aquellas que no tienen dinero. Por el contrario, mantenerte fiel a tus motivaciones intrínsecas automáticamente te llevará a una felicidad *auténtica*, no a aquella que dice el resto del mundo que deberías tener. Si tienes éxito pero no te sientes autorrealizado, has fracasado.

En mi opinión, éxito exterior sin éxito interior es sólo una ilusión. Por ejemplo, ¿cuánta gente famosa a lo largo de la historia se ha suicidado? Aunque han alcanzado el éxito exterior, según las reglas del mundo, está claro que estas personas no lograron alcanzar el éxito interior. La Madre Teresa podría ser el extremo opuesto: Viviendo según motivaciones escritas en su corazón y olvidando lo que motiva al mundo externo ha creado un ejemplo para muchas generaciones venideras.

Insisto: no digo que debas ignorar las motivaciones extrínsecas. La clave radica en saber equilibrar motivaciones intrínsecas y extrínsecas. Debemos alcanzar tanto el éxito exterior como el éxito interior.

Ahora te quiero invitar a detenerte y pensar en tus motivaciones intrínsecas. Habitualmente dedicamos mucho tiempo a las extrínsecas, así que no hay necesidad de profundizar más en ellas. Centrémonos en las intrínsecas. ¿Qué te hace realmente feliz? Si miras lo que has hecho hasta ahora, ¿qué recuerdos son los que te producen felicidad cuando los evocas? ¿Tal vez la primera vez que tu hijo metió un gol? ¿Tal vez cuando te morías de

risa contando chistes con tus amigos? ¿El día de tu boda? Detente un minuto o dos a pensar en ello. Creo que iniciar el viaje hacia nuestras motivaciones intrínsecas, hacia nuestra alma, es sumamente importante. Hay algo más en esta vida que simplemente aumentar la velocidad con la que la vivimos. Como dijo Oliver Holmes: “Lo que se encuentra detrás de nosotros y lo que se encuentra delante de nosotros es de poca importancia comparado con lo que se encuentra dentro de nosotros.”

Definiendo el verdadero éxito

Tú eres el único que puede definir el éxito a tú manera. En esta parte del libro sólo deseo recomendarte que defines tu éxito como un camino intrínseco, ya que sólo de esta forma podrás alcanzar el éxito auténtico.

Una de las definiciones de éxito que más me gusta, y que tiene forma de camino motivado por necesidades intrínsecas, es la siguiente:

“Reír mucho y a menudo; ganarte el respeto de personas inteligentes y el afecto de los niños; merecer críticas honestas y perdurar a pesar de la traición de falsos amigos; saber apreciar la belleza; encontrar lo mejor en otros; dejar el mundo un poco mejor, ya sea mediante un hijo sano, un jardín cuidado, o una condición social redimida; saber que al menos una vida ha respirado más fácilmente gracias a que tú has vivido. Esto es haber tenido éxito.”

Ralph Waldo Emerson.

Personalmente aprecio sobre todo la primera frase: “Reír mucho y a menudo”. En otras palabras: ¡disfrutar! Porque si haces aquello con lo que disfrutas, créeme: automáticamente lograrás mucho más. Uno de los grandes errores de nuestra sociedad es que se nos dice: “Serás feliz con lo que no tienes”. Desde pequeños se nos inculca que debemos alcanzar o comprar algo para ser felices. Desde la publicidad de las empresas, que nos muestran sus productos como el remedio a todos nuestros males, hasta los profesores en las universidades, que nos invitan a alcanzar más logros con el fin de sentirnos exitosos, todos parecen apuntar a que sólo comprando u obteniendo lo que no tenemos podemos sentirnos exitosos.

Existen estudios que demuestran que algunas mujeres que planifican muchísimo sus bodas se sienten deprimidas después del gran evento. También se ha demostrado que existen muchos astronautas que cuando regresan a la Tierra habiendo conseguido su sueño más grande, “estar en el espacio”, se deprimen. ¿Por qué? Porque anclan su felicidad a un hecho, a algo que tienen que obtener, a una meta. Pero en el momento en que la alcanzan aparece la pregunta: “¿A qué voy a aspirar a partir de ahora?”.

Si tan sólo agradeciésemos las cosas que tenemos y entendiésemos que el éxito no es una meta, sino un camino, y que ese camino debemos llenarlo de felicidad, diversión y agradecimiento, a muchos la vida se les haría mucho más ligera. Y no te deprimas cuando las cosas no te salgan como inicialmente esperaste: recuerda que el camino hacia el éxito siempre está “en construcción”.

Esto es lo que Nadine Stair dijo a sus 86 años: “Si tuviera que vivir mi vida de nuevo me atrevería a cometer más errores. Me relajaría, me prepararía, sería más tonta de lo que he sido en este viaje. Me tomaría menos cosas en serio, aprovecharía más oportunidades, emprendería más viajes, subiría más montañas y nadaría en más ríos. Comería más helados y menos guisantes. Quizá tendría más problemas reales, pero muchos menos imaginarios. Soy una de esas personas que fueron sensibles y cuerdas, hora tras hora, día tras día.

¡Oh, tuve mis momentos, claro! Si tuviera que hacerlo todo de nuevo, tendría más de esos momentos. De hecho, intentaría que no hubiera otra cosa, sólo momentos, uno tras otro, en lugar de vivir tantos años por delante de cada día. He sido de esas personas que nunca van a ninguna parte sin llevar un termómetro consigo, una botella de agua caliente, un impermeable y un paraguas. Si pudiera volverlo a hacer, viajaría mucho más ligera de equipaje. Si tuviera que volver a vivir mi vida, me quedaría con los pies desnudos antes de la primavera y permanecería así hasta muy avanzado el otoño. Iría a más bailes, me dejaría llevar por más rondas alegres y recogería más margaritas.”

Me gustaría compartir contigo mi definición de éxito, que admito que está fuertemente inspirada por la anterior de Emerson y por algunos puntos de vista como el de Stair. No pretendo que esta sea tu definición de éxito, sólo quiero compartirla contigo como ejemplo de un camino intrínseco:

“Reír mucho y a menudo.
Encontrar lo mejor en otros.
Amar incondicionalmente.
Dar siempre lo mejor de mí.
Hacer una pequeña diferencia en el mundo cada día.”

He ido desarrollando esta definición a lo largo del tiempo y probablemente seguirá cambiando, pues mantengo la inquietud de detenerme cada tanto a pensar qué es lo que realmente me hace feliz, lo qué me hace sentir exitoso con independencia de las reglas del mundo.

Alimento para el pensamiento

Define tu propio camino:

El camino hacia el éxito sólo puedes definirlo tú mismo.

¿Qué te hace exitoso a tus propios ojos? ¿Reír? ¿Pasar tiempo con tus seres queridos? ¿Contribuir al bienestar de los demás?

En este mundo hiperactivo, imantente fiel a tus motivaciones intrínsecas!

Un consejo:

Tómate cada tanto un tiempo para conocerte a ti mismo/a.

Una buena manera de hacerlo es llevar un diario personal, porque te permite detenerte por lo menos cinco minutos al día para reflexionar sobre tu vida. Como dijo Henri Amiel: “El hombre sin vida interna es esclavo de su mundo externo.”

Mito #8: Para tener éxito ser bueno es suficiente

Realidad #8: El éxito es cuestión de ser sobresaliente, no sólo excelente

“Esfuerzo total es victoria total.”

Mahatma Gandhi.

La regla del “un poquito más”

Este mito trata sobre una limitación que tienen muchas personas: la creencia de que para ser exitoso basta con esforzarse y ser bueno o excelente en algo. Para tener éxito hay que ser más: hay que ser sobresalir en lo que sea que hagamos. A esto me gusta llamarle la regla del “un poquito más”, y te explicaré por qué.

Recuerdo que en uno de mis cursos una mujer levantó la mano para hacer el siguiente comentario: “Existen muchos padres que se esmeran mucho y son muy buenos educando a sus hijos, y sin embargo los hijos no parecen ser el reflejo de todo ese esfuerzo”. Me dolió escuchar algo así. Pude sentir el dolor de unos padres que a pesar de ser buenos no obtenían los resultados deseados en la educación de sus hijos. Pero es inevitable que pase esto, pues muchas personas todavía no entienden que ser bueno no significa ser lo suficientemente bueno. Puede sonar duro, pero si estamos tratando de sincerarnos sobre lo que crea el éxito, ésa es la verdad.

Tomemos como ejemplo las carreras de caballos. En la carrera, todos los caballos son buenos, pero siempre gana el que da “un poquito más”, lo cual se traduce a menudo en apenas un morro de ventaja sobre el segundo clasificado. Si no crees que esto sirve para nosotros, los humanos, entonces pregúntate quién fue el segundo clasificado en la final de los 100 metros lisos en los pasados Juegos Olímpicos de Pequín. ¿No lo recuerdas? Probablemente debe de ser porque le separaron dos décimas del ganador,

el gigante jamaicano Usain Bolt. Todos los atletas que llegan a ese nivel son buenos, hasta el punto de que la diferencia entre el ganador y el resto muchas veces no es una mayor habilidad, sino haber dado solamente “un poquito más” en la carrera.

Lo mismo es aplicable al ejemplo anterior de la educación. Unos padres buenos tal vez se esmerarán para tener una buena relación con sus hijos y proporcionarles una buena educación. Unos padres sobresalientes, que apliquen la regla del “un poquito más”, no sólo vigilarán a sus hijos cuando estén con ellos sino que, además, se mantendrán alerta sobre los amiguitos que hacen sus hijos. Esa pequeña diferencia puede significar un vuelco total en la educación de los pequeños. De hecho, cada vez más investigaciones demuestran que la calidad humana de los hijos no está directamente relacionada con la de los padres, sino con la de las amistades que hacen. Al fin y al cabo, ¿con quién pasan la mayor parte del tiempo los hijos cuando están en el colegio? ¡Con sus amigos! Pero, por supuesto, un padre “bueno” no sabría esto. Y no es porque no tenga buenas intenciones, sino porque tal vez no dio ese paso adicional de leer un libro más sobre cómo educar a los hijos. O no hizo la “pequeña diferencia” de comentar los anuncios de televisión con sus hijos o de hablarles de un libro. O de llegar a casa a tiempo para cenar con ellos y comentar los sucesos del día. Por supuesto, no estoy diciendo que los padres “buenos” tengan malas intenciones, sólo digo que las pequeñas diferencias, ese “dar un poquito más”, pueden llevar a gigantescos saltos en la calidad de vida de cualquier persona en cualquier área.

Como lo expresó una vez Dale Carnegie: “Si haces las cosas pequeñas bien, las grandes suelen arreglarse por sí solas”.
¿Qué diferencia a los expertos en un área del promedio?
No es habilidad, no es talento, es sólo dar un poquito más:
Ellos leen más, escuchan más, practican más que el resto...
Y el dar un poco más que los demás es la pequeña
diferencia que termina haciendo *toda* la diferencia.

No aplicar la regla del “un poquito más” puede costarte caro. Una historia que ilustra bien esto es la de Graham Bell, inventor del teléfono. Mucha gente desconoce que apenas dos horas después de que Bell entrara en la oficina de patentes también entró Elisha Gray, que había logrado un invento prácticamente idéntico al de Bell. Por sólo 120 minutos Bell pudo patentar algo tan grande como el teléfono y entrar en la historia (y, por supuesto, Gray quedó prácticamente olvidada). Insisto: no se trata de una diferencia de habilidad o creatividad. Como dice John Maxwell: “La diferencia entre lo ordinario y lo extraordinario es lo extra”.

Cuando la vida te pida 10, dale 11

Me gusta mucho una tabla que utiliza Anthony Robbins para explicar qué recompensas se obtienen según el nivel de esfuerzo:

ESFUERZO	RECOMPENSA
SOBRESALIENTE	TODAS
EXCELENTE	BUENA
BUENO	MALA
MALO	NINGUNA

En el fondo, lo que la tabla dice resumidamente es que las recompensas siempre se quedan un poco atrás respecto al esfuerzo. Me gustaría que reflexionases acerca de este hecho, pues guarda a una inmensa verdad. Cuando, por ejemplo, haces un mal esfuerzo como trabajador, es decir, haces mal un trabajo, ¿recibes malas recompensas? ¡No! ¡No recibes ninguna recompensa! ¡Seguramente te despedirán! Si eres un mal padre, ¿vas a tener como recompensa un mal hijo? Lo más seguro es que, de nuevo, no recibas ninguna recompensa: radicalizando estos ejemplos, tu hijo probablemente terminará tomando drogas o en la cárcel. Es por ello que si se quieren obtener determinados resultados nuestro esfuerzo siempre debe de ser mayor. La buena noticia en todo esto es la siguiente: la

diferencia entre lo excelente y lo sobresaliente no es la habilidad, es sólo un poco más de esfuerzo. Es decir, “dar un poquito más”.

La diferencia entre un correo electrónico ordinario y uno extraordinario es tomarte un minuto más y revisarlo antes de mandarlo. La diferencia entre un primer y un segundo lugar en una competición es realizar ese último esfuerzo extra. La diferencia entre unos hijos sobresalientes y unos buenos hijos es que los padres se entreguen a su educación con un plus de dedicación.

La clave para saber cuándo estás dando ese “poquito más” es competir contigo mismo. Porque si te comparas con los demás siempre encontrarás a alguien que da menos de lo que tú puedes dar, y eso podría llevarte peligrosamente al acomodo y a excusarte diciendo que tú tampoco das más de ti. Por tanto, compite única y exclusivamente contigo mismo. Como dijo una vez Madero: “No hay más que una regla verdadera de progreso: supérate a ti mismo.”

No te dejes llevar por la “sociedad instantánea”

El mayor obstáculo para completar la regla del “un poquito más” es que vivimos en lo que yo llamo “la sociedad instantánea”. Como ya mencioné anteriormente, si alguna cualidad hemos perdido en estos tiempos de globalización es la paciencia. Queremos las cosas ahora, ya, en este momento. El café es instantáneo, la comida debe ser rápida y nos desesperamos cuando tenemos que esperar tan sólo un minuto de más para que se cargue una página de

internet. Pero ser sobresaliente exige paciencia, exige mayor dedicación de tiempo, energía, preparación, etc. Tal vez no mucha más, pero sí más, y eso a mucha gente no le gusta aceptarlo.

Las opciones, sin embargo, son claras y simples: o das un poco más y te quedas con todas las recompensas y haces historia, o declinas hacerlo y vives siempre en la mediocridad. Recuerda que para ser exitoso no tienes que hacer cosas extraordinarias, sino cosas ordinarias extraordinariamente bien.

Hay una frase que personalmente me ayuda a dar más de mí y competir sólo conmigo mismo. Es de Julius Irwing, histórico jugador de baloncesto, y dice así: “Exijo más de mí mismo de lo que cualquier otra persona jamás pudiera esperar de mí.”

Alimento para el pensamiento

Da siempre “un poquito más”:

¿Cómo cambiaría tu vida si siempre aplicarás la filosofía de exigir más de ti mismo de lo que cualquier otra persona jamás pudiera esperar de ti?

¿Qué pasaría si hoy dieras “un poco más” de ti en cada cosa que haces?

Un consejo:

Hacer las cosas de manera extraordinaria no requiere de un talento o habilidad especial, sólo de un esfuerzo mayor.

Haz de cada día una obra maestra.

Mito #9: Debemos adaptarnos al mundo
Realidad #9: El éxito es cuestión de ser irracional, no racional

“El hombre racional adapta su persona al mundo; el hombre irracional persiste en tratar de adaptar el mundo a su persona. Por ello, todo progreso depende del hombre irracional.”

George Bernard Shaw.

Un toque de irracionalidad

No hay nada más irracional que el camino hacia el éxito. De hecho, cada uno de los mitos presentados en este libro desafía teorías convencionales sobre qué crea el éxito para dar una respuesta que en muchos casos parece un poco irracional (como lo es justamente el hecho de que para sobresalir no se necesita un talento innato).

Creo que cuando se trata de éxito hay que tener, precisamente, un toque de irracionalidad; ser irracional y tener la creencia ilimitada de que todo es posible; ser irracional y trabajar hasta lograr el nivel de excelencia que se desea, aun cuando en un principio uno no creía ser tan bueno; ser irracional y ser consistente con lo que uno quiere, aunque haya muchos tropiezos; ser irracional y eliminar las excusas para asumir la completa responsabilidad sobre todo lo que pasa en tu vida; ser irracional y dar un poco más de lo que el resto del mundo estaría dispuesto a dar; ser irracional y ser a la vez consciente de que cada pequeña decisión puede afectar a tu vida significativamente; ser irracional y atreverse a andar nuevos caminos. Lee Iacocca dijo una vez: “En una sociedad completamente racional, los mejores de nosotros serían profesores y el resto tendríamos que buscarnos algún otro trabajo.”

Una frase anónima que ilustra bien el toque de irracionalidad necesario para alcanzar el éxito es la siguiente:

“La excelencia es el resultado de preocuparte más de lo que otros creen razonable, arriesgarte más de lo que otros creen seguro, soñar más de lo que otros creen práctico, y esperar más de lo que otros creen posible.”

La “irracionalidad inteligente”

Déjame aclararte, llegados a este punto, que hay una gran diferencia entre tener un toque de irracionalidad y actuar de forma ignorante. Ser irracional es creer que se puede construir una máquina capaz de volar. Actuar de forma ignorante es saltar por la ventana y pensar que a uno le van a crecer alas de los brazos. Ser irracional es creer que innovando lo suficiente uno podrá crear la bombilla eléctrica. Ser ignorante es hacer siempre el mismo experimento intentando obtener un resultado diferente. Ser irracional es trabajar lo suficiente hasta sobresalir en un área aunque otros digan que nunca lo lograrás. Actuar de forma ignorante es sentarte a esperar que el éxito te llegue volando por la ventana.

Quiero ser muy claro con esto: el ser irracional es tratar de desafiar el mundo, las reglas, creencias y formas de hacer las cosas que existen en él. Ser ignorante es pensar que uno puede quebrantar las leyes de la naturaleza.

Muhammad Yunus, ganador del Premio Nobel de la Paz del año 2006 por fundar el Banco Grameen, el banco de los pobres, es para mí un claro ejemplo de lo que llamo “irracionalidad inteligente”. Yunus era profesor de economía en Bangladesh cuando un día decidió hacer una

investigación en el pueblo de su universidad. Entrevistó a 42 personas que vivían en la miseria absoluta y debían dinero. Todas habían recibido dinero en unas condiciones que jamás les permitirían librarse de sus deudas. Y, sin embargo, la deuda total de esas 42 personas era de tan sólo 27 dólares. Yunus se dijo: “Si saco esos 27 dólares de mi propio bolsillo y se los entrego a esas personas, los liberaré para siempre”. Y lo hizo, por lo cual todas le quedaron muy agradecidas.

Entonces Yunus decidió ir a un banco y proponerle que prestara dinero a los pobres. Su argumentación parecía lógica: los pobres necesitan dinero y el banco tiene dinero, por tanto, que el banco preste dinero a los pobres. Esto, además, daría buena imagen al banco. Sin embargo, Yunus se llevó una desagradable sorpresa: el banco repuso que los pobres nunca devolverían el dinero y que nunca ningún banco había prestado dinero a los pobres, por lo que ellos no iban a arriesgarse a ser los primeros. Lo mismo le dijeron varios otros bancos.

Yunus, desafiando este modelo del mundo, se puso a prestar dinero a los pobres. Cada vez que lo hacía, ellos devolvían hasta el último centavo, así que Yunus poco a poco fue expandiendo sus préstamos e institucionalizó su iniciativa. Hoy en día cuenta con más de 7,5 millones de clientes en más de 80.000 pueblos y tiene todo tipo de programas de educación, sanidad y acceso al agua potable, entre muchos otros, que no hacen más que mejorar la calidad de vida de las personas que verdaderamente lo necesitan. De hecho, los proyectos del banco ya se han

expandido a varios países y, como mencioné al inicio, la iniciativa hizo merecedores a Yunus y al Banco Grameen del Premio Nobel de la Paz.

Muchas personas se preguntan todavía cómo logró Yunus crear de la nada un banco tan poderoso y que al mismo tiempo hace tanto bien a la humanidad. Evidentemente influyen muchos factores, pero me gustaría resaltar el que considero de mayor importancia: tener un toque de irracionalidad. El ser lo suficientemente irracional para desafiar el sistema de bancos convencionales y atreverse a crear una nueva manera de hacerle llegar recursos a las personas más necesitadas fue lo que diferenció a Yunus. ¿Tú crees que si hubiese sido una persona racional, que piensa matemáticamente las cosas, hubiese creado el banco de los pobres? Definitivamente, no. Cualquier persona racional habría escuchado a los bancos y simplemente habría seguido actuando de la misma manera que se hacía hasta ese momento. Cualquier persona racional habría entendido que se le tiene que prestar dinero a personas ricas, que saben cómo manejarlo, que tienen inmuebles que pueden poner como garantía, etc. Pero Yunus fue lo suficientemente irracional para desafiar el sistema: si nunca nadie había probado a prestarle dinero a los pobres, ¿cómo sabían que no funcionaría?

Yunus fue irracional, pero no ignorante, es decir, actuó con “irracionalidad inteligente”. Ignorancia hubiese sido prestar todo el dinero que tenía ahorrado hasta ese momento y dárselo a todo el mundo. La “irracionalidad inteligente” consistió en prestar primero un poco de dinero

en un solo pueblo. Luego, al ver que su plan funcionaba, aumentó poco a poco el dinero que se le prestaba a la gente así como el número de pueblos.

Creo que toda persona exitosa tiene necesariamente una “irracionalidad inteligente”. Tal vez ello sólo signifique tener la creencia irracional de que puede convertir sus sueños en realidad, lo cual es una actitud básica para triunfar. Pero también puede que sea irracional en la forma de llevar a cabo las cosas y así moldear el mundo a su manera. En la época de Copérnico todos seguían una lógica racional: Se levantaban por la mañana de sus camas y veían que estaban quietos y que el sol se movía a través del cielo. Conclusión: la tierra es el centro del universo y el sol gira alrededor de ella. Pero Copérnico, con un toque de irracionalidad, se atrevió a desafiar esa teoría. La parte “inteligente” de su razonamiento fue la idea de que debía de haber algo más que la simple vista para definir qué gira alrededor de qué. Lo llamaron loco, pero logró transformar la visión del mundo (ten cuidado, por tanto, de a quien llamas loco, pues en el futuro a lo mejor se le considera un genio).

La necesidad de la creatividad

Para ser exitoso, por tanto, hay que tener “irracionalidad inteligente”. Y para tener esa “irracionalidad inteligente” es de vital importancia ser creativo, porque sin creatividad nunca lograrás pensar en nuevos caminos, en nuevas maneras de hacer las cosas. Para la mayoría de la gente el

mayor obstáculo para ser creativo es el miedo al fracaso. Así que vamos a detenernos en este punto y analizarlo con un poco más de detalle.

¿Por qué algunas personas tienen éxito y otras no? En el fondo de cualquier falta de éxito hay algún tipo de miedo: Miedo a ser rechazado, miedo a no ser suficiente, miedo a fallar en tus cálculos, etc. Pero el mayor de todos es el miedo al fracaso. Aunque este miedo es comprensible, ya que nadie se quiere ver como un “fracasado” en la sociedad, es de crítica importancia deshacerse de él.

Todos hemos tenido miedo en algún momento a no lograr aquellos objetivos que nos hemos marcado en la vida, ya sea a nivel personal o profesional. Tenemos miedo a criar a nuestros hijos de una manera que no deseamos por algún error nuestro; tenemos miedo a no ser suficiente para nuestra pareja; tenemos miedo a no complacer a nuestro jefe en el trabajo y que nos despida.

Estoy convencido de que este miedo está tan presente porque nos lo inculcan desde que somos pequeños, primero en el colegio y luego en la universidad y en el trabajo. Si en la escuela no hacías lo que se te pedía te castigaban con malas notas. Igual durante los años de universidad, y aún peor luego, en el trabajo, donde cometer un error podía suponer incluso el despido.

No pretendo decir que cometer errores es lo mismo que ser creativo, pero lo que sí sabemos hoy en día es que si no estás dispuesto a cometer errores nunca harás nada

creativo. La misma creatividad exige que violemos las reglas del juego existentes (¡que seamos un tanto irracionales!) y creemos nuevas alternativas. Estoy convencido de que todos nacemos con capacidad creativa, pero muchas personas pierden esa capacidad, en el colegio o, más adelante, en el lugar de trabajo. La prueba evidente de que todos nacemos con esa capacidad son los niños. El número de historias que un niño o una niña puede inventarse con el mismo muñeco o muñeca es infinito. Y cuando dibuja o pinta, su creatividad artística sobre el papel es increíble. Parafraseando a *sir* Ken Robinson, el problema radica en que te pueden educar en la creatividad o fuera de ella. Y a la mayoría de nosotros nos educan para seguir las reglas del mundo y ni siquiera intentar desarrollar alternativas. Vivimos en una sociedad en la que cometer errores es lo peor que uno puede hacer. Picasso dijo una vez que todo niño es un artista, el reto es seguir siendo un artista a medida que creces.

La primera cosa que tenemos que hacer es justamente perder el miedo a cometer errores y volver a encontrarle el gusto a experimentar. Todos lo hicimos de pequeños, bien con el dibujo (a todo niño se le dio una caja de lápices de cera cuando era pequeño) o con la música o con el juego. Sólo hay que transferir esa creatividad innata a diferentes áreas de la vida, y sentir el gusto de jugar, es decir, de experimentar. Para ganar creatividad y perderle miedo al fracaso piensa en la siguiente frase de Shaw:

“Veo cosas y digo: ¿Por qué?

Sueño cosas que nunca fueron y digo: ¿Por qué no?”.

La idea del fracaso nos aterroriza, la vemos como ese monstruo gigante que va a venir y acabar con nuestra vida. Pero en realidad no existen los fracasos, sólo existen los resultados. A veces obtengo resultados no deseados, pero ni en ese ni en otros casos utilizo la palabra “fracaso”. ¿Sabes que existen tribus cuyo vocabulario no contiene la palabra “guerra”? Lo interesante del tema es que estas tribus NUNCA, en TODA su historia, han tomado parte en una guerra. Interesante, ¿no te parece? ¿Qué tal entonces si empezamos a eliminar la palabra fracaso de nuestro vocabulario y nos atrevemos a experimentar más?

Me encanta la historia de Jack Daly, que era vicepresidente ejecutivo de Glendale Federal Savings & Loan. Jack notó que las reuniones que se realizaban en la lujosa sala de juntas de la corporación eran interminables y decidió aplicar la “irracionalidad inteligente” para encontrar una solución. ¿Sabes qué hizo? ¡Quitó todas las sillas! El resto permaneció igual en la sala, pero ese simple cambio hizo que en los tres meses siguientes las reuniones duraran la mitad de tiempo y la cantidad de ellas se redujera a la mitad. Y es que, claro, nadie quería estar de pie mucho tiempo!

Al intentar ser creativo recuerda que nada, absolutamente nada, fracasa tanto como el éxito. Antes te mencioné un dato: los empresarios millonarios sufren de promedio casi 4 bancarrotas hasta llegar a serlo. Su “elemento diferencial” con respecto a otros es que no experimentan esas bancarrotas como fracasos devastadores, sino

simplemente como resultados no deseados de los cuales pueden aprender. Y esta perspectiva hace que se levanten y lo vuelvan a intentar.

Existe una famosa historia sobre errores que tiene como protagonista al fundador de IBM, Tom Watson. Se cuenta que uno de los gerentes de Watson tomó una decisión que le supuso a IBM la pérdida de diez millones de dólares. Visto esto, Watson llamó a la persona responsable a su despacho. Cuando el gerente entró, ya llevaba la carta de renuncia en una mano: “Ya sé que usted me a va a despedir”, le dijo a Watson. Pero el mandamás de IBM replicó: “¿Despedirlo a usted?! ¿Despedirlo a usted?! ¡Pero si acabo de gastar diez millones de dólares en su formación! ¡Definitivamente no voy a dejar que se vaya usted ahora! De hecho, estoy ya esperando el próximo producto que va a desarrollar para la empresa.”

Lamentablemente, no todos tenemos jefes como Tom Watson. En cualquier caso, depende de nosotros perderle el miedo a los errores, mirarlos simplemente como un resultado que nos ayudará a crecer y así seguir en nuestro camino y expandir los límites de nuestro mundo. No le tengas miedo a tener un pequeño resultado no deseado en tu vida. Como dijo una vez Dean Smith: “Si todas las cosas que consideramos de vida o muerte fueran en realidad de vida o muerte, habría muchos más muertos a nuestro alrededor”.

Caernos de vez en cuando es bueno porque cuando nos levantamos hemos crecido unos centímetros. No importa

las veces que caigas, lo que importa es que después de cada caída te vuelvas a levantar, ya que ambas cosas forman parte del juego de la vida. El año en que Rickey Henderson estableció el récord de bases robadas de las ligas mayores de béisbol también batió el récord de expulsiones, pues tenía que arriesgar mucho para robar las bases. Asumió que para llegar lejos tenía que arriesgar y cometer errores. La diferencia entre Henderson y el resto es que él veía los fracasos simplemente como su gimnasio para ser mejor. Tiger Woods, por ejemplo, practicaba poniendo pelotas en las trampas de arena, lo que con el tiempo le llevó a dominar el tiro desde lugares y ángulos inverosímiles.

Un grupo de investigadores americanos y noruegos se dedicaron a estudiar por qué unos bebés aprendían a caminar antes que otros, y vieron que el secreto estaba en el tiempo que invertían en tratar de caminar, y por tanto en las veces que se caían y se volvían a levantar. Y es que levantarnos después de cada caída nos fortalece. Aunque parezca una paradoja, cuando nos curamos de la rotura de un hueso éste se vuelve literalmente más fuerte en el lugar en que se fracturó. Por tanto, tienes que ser un entusiasta que está abierto a cometer errores para luego a corregirlos. Así aprenderás a caminar paso a paso. Incluso aquellos días que parecen ser los peores de nuestras vidas pueden acabar siendo los mejores en términos de aprendizaje y crecimiento.

Sé irracional, piensa que todo es posible, ignora las reglas y las creencias ya establecidas y desarrolla nuevos caminos. Yunus logró algo que antes se consideraba imposible en el

mundo bancario. Quién sabe, tal vez si adoptas un espíritu de “irracionalidad inteligente” tú también puedes cambiar el mundo y hacerlo a tu manera.

Alimento para el pensamiento

Siendo “irracionalmente inteligente”:

¿Con qué frecuencia te atreves a desafiar las reglas y creencias preestablecidas?

¡Adopta el espíritu de querer experimentar y desafiar el mundo para abrir nuevos caminos!

Un consejo:

Empieza retándote a ti mismo de manera constante:

¿Quién dice que no puedo lograr eso?

Si otras personas han tenido éxito, ¿por qué no voy a tenerlo yo también?

Mito #10: El éxito es un mérito personal
Realidad #10: El éxito es cuestión de
trabajo en equipo, no egoísmo

“Unirnos es el comienzo.

Mantenernos unidos es el progreso.

Trabajar unidos es el éxito.”

Henry Ford.

Busca la ayuda de otras manos

Los egomaniacos son una mala noticia: Existen estudios que predicen el futuro rendimiento de una compañía por el número de veces que su director utiliza la palabra “yo” en sus comunicaciones a los empleados. Estos mismos estudios han descubierto que la única manera de ser exitoso en cualquier ámbito es trabajando en equipo.

A menudo me encuentro con personas que afirman: “Construí todo esto con mis propias manos”. O: “Todo lo que he alcanzado ha sido gracias a mi esfuerzo”. Aunque no niego que tengan razón (probablemente muchos de sus logros son resultado de sus esfuerzos individuales) lo que siempre pienso muy dentro de mí es: “¡Que pobre! ¡Qué lástima me da!”. Y no es que no me alegre por esa persona, sino que me apena su soledad, el hecho de que podía haber logrado mucho más si en lugar de construir las cosas sólo con sus manos las hubiese construido con la ayuda de otras manos. Considero que todo gran éxito siempre es el resultado de un trabajo en equipo y no de una sola persona, incluso cuando se trata de personas mundialmente conocidas. Bill Gates tuvo como compañero a Paul Allen en su aventura de crear Microsoft. Nike fue creado por Phil Knight y Bill Bowerman. Steve Jobs siempre estuvo respaldado por Steve Wozniak en el proceso de popularización del ordenador personal, a finales de los años setenta. Anthony Robbins, el más reconocido *coach* personal del mundo y una de las grandes autoridades sobre liderazgo y negocios, tuvo que ser sacado de una profunda depresión por un amigo que lo fue a

visitar para volver a colocarlo en el camino del éxito. Y, por supuesto, Obama no se convirtió en presidente de los Estados Unidos porque construyó toda la campaña “con sus propias manos”. Él se apoyó en tantas manos como pudo y nadie puede negar los resultados de ese extraordinario trabajo en equipo.

Igualmente, Martin Luther King nunca estuvo solo en su lucha por la igualdad de los derechos de los negros. Buscó la ayuda de tantas personas como pudo, empezando por su familia. Durante su carrera como líder del movimiento en favor de los derechos civiles, a King no sólo lo encarcelaron y arrestaron muchas veces, sino que incluso le pusieron una bomba en su casa. Esto es lo que escribe Coretta Scott King, su esposa, en el libro *Mi vida con Martin Luther King Jr.*: “Nuestro teléfono sonaba de día y de noche, y a veces nos lanzaban una retahíla de epítetos obscenos... Con frecuencia las llamadas terminaban con la amenaza de matarnos si no nos íbamos de la ciudad. Sin embargo, a pesar del peligro y el caos de nuestra vida privada, yo me sentía inspirada, casi eufórica”. Y esa inspiración y euforia fue lo que la llevó a seguir brindándole a su esposo aquello que él desesperadamente necesitaba: su apoyo.

Un gran equipo: clave de todo gran éxito

Lee Iacocca fue una de las personas que hizo historia dentro de la industria automovilística. Después de ser sumamente exitoso en Ford, llevando la compañía a beneficios récord, decidió aceptar un trabajo en Chrysler, empresa que estaba en una situación problemática. Tiempo

después Iacocca diría que cuando empezó en la empresa ésta no tenía sistemas financieros perdurables, no tenía controles claramente establecidos, los productos estaban mal contruidos, la moral era baja entre los trabajadores, la lealtad del consumidor era la peor en todo el mercado y, para rematar, la empresa perdía dinero. ¡Vaya si tenía problemas! En medio de este vendaval, Iacocca se fijó en un detalle que le pareció de vital importancia: Casi todas las divisiones estaban dirigidas por vicepresidentes sumamente egoístas que se resistían a trabajar en equipo. Así que Iacocca tomó decisiones: Despidió a 33 de los 35 vicepresidentes en tan sólo tres años y puso en su lugar a líderes nuevos. Aunque definitivamente existieron muchos factores que influyeron en el éxito de Iacocca y en su carrera como reconstructor de Chrysler, formar un buen equipo estuvo en el centro de su atención. Como dijo una vez él mismo: “Al final, toda operación de negocios puede ser reducida a tres palabras: personas, producto y beneficio. A menos que tengas un buen equipo, no puedes lograr mucho en los otros dos aspectos.”

“Dime con quién andas”

En lengua española hay un dicho: “Dime con quién andas y te diré quién eres”. Hay una gran sabiduría en estas palabras, pues toda persona es un directo reflejo de su grupo de iguales.

Hasta ahora hemos tratado la idea de equipo en el ámbito de los negocios, pero la verdad es que tu grupo de amigos, tu familia y tus conocidos pueden ser considerados

también tu “equipo de la vida”. Al final son ellos con quienes disfrutas y compartes tu tiempo libre. Y a la larga te conviertes en el tipo de persona con la cual caminas, ya sea en el trabajo o fuera de él. Como ya mencioné, cada vez más estudios demuestran que, por ejemplo, la calidad humana de un niño no viene tan determinada por la de los padres como por la de sus amigos. Me atrevo a decir que esto también es cierto para jóvenes y adultos.

Personalmente tuve la suerte de estar en equipos de deporte de alto rendimiento, donde o cumples con los niveles de exigencia o te vas a casa. Aquello me mantuvo siempre alejado de una cosa: las drogas. Pasaba muchas horas al día entrenando y mi grupo de amigos en el deporte estaba concentrado en las mismas metas que yo. Si hubiese pasado ese mismo número de horas con un tipo de amigos o compañeros diametralmente opuestos, quién sabe si las drogas todavía seguirían siendo parte de mi alimento diario.

Lo cierto es que tu equipo (el de la vida o el del trabajo) siempre te determina, ya que las personas con las que pasas el tiempo te dan sus opiniones y sugerencias, te hacen pensar acerca de tu vida e influyen tu rumbo. No estoy diciendo que te debas deshacer de tus amigos, sólo que los escojas sabiamente.

El efecto multiplicador

Estoy convencido de que un buen equipo siempre crea un efecto multiplicador en dos sentidos. El primero es que multiplica tu *grandeza* como persona. Recuerda que te conviertes en el tipo de persona que forma tu equipo, y eso determina hasta dónde puedes llegar. Evidentemente lo puedes ver de otra manera y ser tú quien lidere a tu equipo hacia un siguiente nivel de éxito, pero está claro que si siempre juegas a tenis contra un amigo peor que tú no crecerás como jugador. Si quieres ser mejor deberás enfrentarte a alguien que sea mejor que tú y exigir más de ti mismo.

El trabajo en equipo también multiplica tu *impacto* como persona. Recuerda que si sólo usas tus dos manos para lograr algo no vas a lograr mucho. Ken Blanchard dice: “Ninguno de nosotros es tan inteligente como todos nosotros”. Pero no es sólo que un equipo te dé mejores ideas sobre qué hacer y cómo hacer que las cosas sucedan, sino que además divide el esfuerzo entre varias personas para lograr metas mucho más altas. La Madre Teresa lo expresó de una forma inmejorable: “Tú puedes hacer cosas que yo no puedo hacer. Yo puedo hacer cosas que tú no puedes hacer. Juntos podemos hacer grandes cosas.” O como dijo Ryunosuke Satoro de forma metafórica: “Individualmente somos una gota. Unidos somos un océano.”

Estoy convencido de que en este mundo el éxito es sinérgico: proviene de personas trabajando unidas, no por

separado. Vivimos en un mundo interdependiente en el que o ganan todas las personas que forman un equipo o no gana nadie. Hace algunos años la derrota de otra persona significaba tu victoria. Tomemos como ejemplo la Guerra Fría: Si Estados Unidos ganaba, perdían los soviéticos, y viceversa. Hoy en día el mundo es drásticamente distinto. Ahora, si tu vecino pierde, tú también pierdes. Mira la actual crisis financiera mundial: lo que sucede en un país afecta al resto del mundo. Y lo mismo es aplicable a nivel personal: si uno en tu equipo pierde, tú también. El éxito es de todos o no es de nadie.

El problema radica en que vivimos en un mundo tan hiperactivo que el éxito es visto como un territorio competitivo, y no cooperativo. Mark Twain dijo: “Es impresionante lo que se puede lograr cuando a nadie le importa quien recibe el premio”. Debemos adoptar una actitud de trabajar en pro de un bien mayor que el de nuestros intereses individuales. Cuando logremos dar más de nosotros mismos para ayudar al bien del equipo todos ganaremos. Como lo expresó el jugador de baloncesto Bill Russell: “La medida más importante de cuán bien jugué un partido es cuánto mejor hice que jugaran mis compañeros de equipo.”

Llega lejos rápidamente

Hemos visto que necesitamos de la ayuda de otras personas para lograr un éxito grande, y que es preciso que todas trabajen conjuntamente para el bien del equipo. Por supuesto, se pueden aplicar los anteriores nueve mitos del

éxito a cada una de las personas que integran un equipo. Iacocca decía: “Cualquier buen supervisor prefiere manejar a personas que intentan lograr demasiado que a personas que intentan muy poco”. Una de mis frases favoritas de Iacocca es esta otra: “Contrato a personas más brillantes que yo y luego me aparto de su camino”. Hay que dar libertad a las personas para que puedan contribuir con todo su potencial al equipo. Si quieres que tu equipo vuele, no le cortes las alas a sus integrantes.

Un último pensamiento que quiero compartir contigo en este capítulo es un proverbio africano que dice así: “Si quieres llegar rápido, camina solo. Si quieres llegar lejos, camina con otros”. El reto de nuestro tiempo es que tenemos que llegar lejos rápidamente. Por eso este proverbio africano tiene tanta validez: Debemos trabajar siempre en equipo para llegar lejos, y dando lo mejor de cada uno para llegar de la manera más rápida posible.

Alimento para el pensamiento

Pensando en equipo:

¿Dejas que intereses personales te alejen del trabajo en equipo?

¿Permites que la falta de confianza en otras personas te impida crear un equipo triunfador?

¿Con qué frecuencia te rodeas de personas más brillantes que tú para pedirles consejo?

Un consejo:

Rodéate de personas que admiras, de aquellas que sabes que pueden añadir valor a tu vida, y no de aquellas que están sólo para “pasar el rato”.

Otras personas exitosas han entendido el poder del trabajo en equipo. Tú también puedes empezar a aplicarlo hoy mismo. ¿A qué estás esperando?

Conclusión: Empieza rico, termina exitoso

“Las cosas sólo son imposibles hasta que dejan de serlo.”

Jean-Luc Picard.

En el camino hacia el éxito influyen numerosos factores. Sin embargo, tal como dije al comienzo del libro, creo que estos “10 mitos sobre el éxito” constituyen las razones más comunes que hacen que la gente no logre alcanzar el éxito personal.

Me complace el hecho de que este libro sea una auténtica expresión de su propio contenido. No me considero una persona con un especial talento para escribir, pero tomé la decisión de escribir (por tanto, *hacer*) todas las noches durante un cierto número de semanas (*estrategia*), hasta el momento en que me di cuenta de que lo había terminado. Procuré escribir de manera *consistente* y siendo lo suficientemente *irracional* como para desafiar esos mitos que parecen haberse apoderado de la mentalidad de muchas personas que no logran alcanzar su máximo potencial. A su vez, sostuve siempre la *creencia ilimitada* de que podía escribir este libro, y como de verdad sentía una gran *pasión* por ayudar a las personas eliminé todo tipo de excusas que podían impedir que lograra mi objetivo, *asumiendo la responsabilidad* (es decir, si no lo terminaba sería sólo culpa mía). Por último, pedí la opinión a familiares y amigos sobre el borrador del libro para que esta obra pudiese llegar a ser tan extraordinaria o *sobresaliente* como fuese posible, es decir, conté con la colaboración de un *equipo* de personas.

Empieza rico, termina exitoso

Como mencioné en el mito #7 a través de ejemplos como el de Nadine Stair y Ralph Waldo Emerson, debemos

encontrar la felicidad sobre todo en los detalles pequeños de la vida y siendo fieles a nuestras motivaciones intrínsecas. Sin embargo, muchas veces vivimos tan estresados y el mundo gira tan rápido que me gustaría recalcar este punto una última vez. Estoy convencido de que para ser exitosos no podemos aspirar a ser ricos, sino que tenemos que empezar siendo ricos. Pero déjame aclararte una cosa: ser rico es algo diametralmente opuesto a ser financieramente independiente. Creo que muchas personas se confunden y piensan que ser rico es igual a tener dinero. Nada más lejos de la realidad. Ser rico es un producto de la mente, mientras que ser financieramente independiente es un producto del dinero. Para ser exitosos tenemos que empezar siendo ricos, pues una vez que sintamos que lo somos y rompamos los diez mitos descritos en este libro atraeremos el éxito de manera casi automática.

Me gustaría darte tan sólo tres sencillas pautas que elevarán el nivel de riqueza que experimentarás en tu vida:

1) Agradecer.

En todos mis cursos siempre digo a las personas que deben tener una “actitud de gratitud” frente a la vida. ¿Por qué? Por la sencilla razón de que nos sienta mejor agradecer lo que tenemos que desesperarnos por lo que no tenemos. Piensa en la siguiente pregunta: ¿De cuántas cosas que no tuviste que crear te beneficias cada día? Piensa en todos los libros que disfrutas que no tuviste que escribir, piensa en todas las películas que ves que no tuviste que filmar, piensa en el coche que conduces que no tuviste que fabricar,

piensa en todos los juegos que no tuviste que idear, etc. Si piensas sobre esto y recuerdas que dos tercios de la población mundial vive con menos de dos dólares al día tendrás razones más que suficientes para sentirte agradecido por cada detalle de tu vida.

¿Te imaginas que cada día todos los canales de televisión hiciesen una cobertura en vivo del increíble milagro que es el cuerpo humano y de cómo funciona? Todos los periodistas estarían ahí informando y agradeciendo la increíble fortuna de que podemos vivir. ¿Una locura? No, creo que todos deberíamos detenernos a agradecer cada una de las cosas que tenemos en nuestras vidas, incluso aquellas que damos por supuestas. Una “actitud de gratitud” frente a la vida es el primer paso para encontrar riqueza, independientemente del nivel social de que disfrutes. La riqueza no se mide por el número de cosas que posees, sino por aquellas que tienes que no cambiarías por dinero.

2) Dar

Personalmente nada me hace sentir más rico que dar una parte de mí mismo a otra persona. Dar a otras personas es el segundo paso para encontrar riqueza en nuestras vidas. Observo que son muchas las personas que se hacen la pregunta: “¿Cómo puedo ganar dinero?” O: “¿De qué me servirá esto?”. Sin embargo, para ser ricos tenemos que hacernos otra pregunta: “¿Cómo puedo contribuir al bienestar de otras personas?”. O: “¿Esto puede ayudar a otras personas también?”.

Estas preguntas son importantes por dos razones. Primero porque inconscientemente estás diciéndole a tu cerebro que ya tienes más que suficiente y es hora de contribuir al bienestar de otras personas. Y segundo porque cuando la gente vea que tu sincero deseo es ayudarles y no intentar obtener algo de ellas estarás dando y recibiendo aquello que todos anhelamos en la vida: amor. Como lo expresó una vez Molière: “Cuando se quiere dar amor hay un riesgo: el de recibirlo.”

Existe una tribu en el desierto mexicano llamada Tarahumara. Ellos practican la filosofía Korima, que básicamente consiste en que todos tienen la obligación de compartir aquello que tienen de forma inmediata y sin esperar nada a cambio. Lo verdaderamente inspirador es que esta filosofía es una de las principales razones de que no tengan crímenes, guerra o robos. En esa tribu no existen la corrupción, la obesidad o la adicción a las drogas. No conocen lo que es el maltrato a las mujeres ni el abuso de menores, ni tienen enfermedades del corazón ni sufren de tensión alta. Los Tarahumara no tienen diabetes o depresión. El número de personas con cáncer en la tribu es apenas detectable. Su economía también se basa en la filosofía Korima: Principalmente intercambian favores. ¿Cómo cambiaría nuestro mundo si actuásemos sólo la mitad de las veces bajo esta filosofía? Yo estoy convencido de que mejoraríamos de forma inimaginable.

3) Celebrar.

Yo antes pensaba que la vida consistía en ponerte metas, alcanzarlas, ponerte nuevas metas, alcanzarlas, ponerte nuevas metas, alcanzarlas, etc. Pero he aprendido que es mejor caminar felizmente que llegar. Es por ello que considero que el éxito es cuestión de estrategia, es decir, un camino intrínseco y no un estado que debes alcanzar. Y una de las mejores maneras de encontrar la auténtica felicidad, a parte de estar agradecido por lo que tienes y de dar a otros, es hacer algo que nos encanta: ¡Celebrar!

Hay que celebrar cada éxito con aquellos que te han ayudado a conseguirlo y con tus seres queridos. Después de todo, como dice Logan Pearsall Smith, “existen dos cosas a las que se debe aspirar en la vida: primero, conseguir lo que quieres; segundo, disfrutarlo.”

Tu nuevo tú

Una de las cosas que más me sorprende todavía es que muchas personas saben exactamente lo que quieren tener, pero no lo que quieren ser. Parafraseando a Augusto Cury, nuestra sociedad nos enseña a comprar el mundo en el que estamos, pero no a descubrir el mundo que somos.

Con este libro quiero ayudarte a ser la persona que quieres ser: Una persona exitosa y autorrealizada. La pregunta no es: “¿Qué tengo que hacer/comprar/obtener para llegar adonde quiero llegar?”, sino más bien: “¿En qué clase de persona me tengo que convertir para alcanzar todos mis

objetivos?”. Porque las cosas que tienes que hacer cambian con el tiempo, hay que adaptarlas a nuevas circunstancias, y la imprevisibilidad de la vida te obliga siempre a hacer nuevos planes. Pero si tienes claro qué tipo de persona quieres ser, sobrevivirás hasta a los más turbulentos momentos de tu vida. No formes parte del gran grupo de personas que se viven quejando de que la vida no les trae la suerte que necesitan. Sé parte del pequeño grupo de personas que cada día rompen cada uno de los diez mitos y crean su propia suerte.

De vez en cuando me pregunto: “Cuando tenga 80, 100 o 120 años, ¿qué será lo verdaderamente importante para mí?”. En otras palabras, cuando sepa que sólo me quedan una pocas horas por vivir, ¿qué criterios emplearé para juzgar si tuve éxito o no? Ya di mi definición de éxito, pero me gustaría añadir algo. En el Antiguo Egipto se creía que cuando una persona moría los dioses le hacían dos preguntas, y que la respuesta determinaba si la persona entraba en el paraíso o no. La primera pregunta era: “¿Has encontrado la felicidad en tu vida?”. Y la segunda, mucho más importante en mi opinión: “¿Has sido una fuente de felicidad para otros?”. Yo creo que en el umbral de la muerte me haré estas dos preguntas. Y es que no olvido (y me gustaría que tú tampoco lo hicieras) las palabras de Luján: “Si dejas de dar renunciás a vivir”.

Este el principio de una nueva vida

Aunque este sea el final del libro, es mi profundo deseo que sea para ti el principio de una nueva vida. Al final de este

viaje me pregunto:”¿En qué medida podrán influir estas páginas en la vida de las personas?”. La respuesta es: depende de ti. Recuerda que el verdadero poder no radica en el conocimiento, sino en la acción. Haber leído y saber estas cosas a nivel intelectual no te hará más exitoso. Lo que sí te llevará lejos es empezar a aplicarlas. Como decía Iacocca: “Obtén toda la educación que puedas. Pero después, por Dios, haz algo. No te quedes simplemente parado, haz que las cosas sucedan.”

Te invito a que busques el sentido en los mitos descritos aquí y empieces a romperlos para liberar todo tu potencial. Te invito a que escojas uno de ellos cada semana y te centres en deshacerlo y en experimentar la realidad que lleva apareada. Cuando hayas completado las diez semanas, vuelve a empezar.

Una de las cosas que siempre digo en mis cursos es que, en el fondo, tu vida en este momento no es más que una acumulación de hábitos. Si eres deportista es porque tienes el hábito de hacer ejercicio y si eres mentiroso es porque tienes el hábito de mentir. Si te pones a aplicar las diez realidades que acompañan a estos mitos estoy seguro de que empezarás a desarrollar nuevos hábitos que elevarán tu nivel de éxito y felicidad, al tiempo que irás eliminando los hábitos que te frenan o te limitan.

Soy completamente consciente del hecho de que estos diez mitos y realidades no son los únicos factores que determinan la calidad de vida de las personas. Tampoco es mi intención decir que mis palabras son aquello a lo que

toda persona debe aspirar en la vida. Sólo me veo como una de muchas fuentes que pueden ayudarte. Así pues, si lo que digo funciona para ti, estaré más que encantado de escuchar tu historia. Y si no funciona, te pido que entres en contacto conmigo para mejorar la calidad de mis mensajes.

Cada vez que escucho la historia de una persona exitosa coincide con el hecho de que ha logrado, de una manera u otra, romper con los diez mitos. Y cada vez que oigo la historia de una persona que ha fracasado me doy cuenta de que ha vivido bajo la creencia de alguno de estos diez mitos sin lograr romper con él. Por eso estoy convencido de que existen dos tipos de personas en el mundo: Aquellas que lograron romper con estos mitos y aquellas a las que les gustaría haberlo hecho.

Quiero extenderte una invitación calurosa para que empieces hoy mismo y de forma proactiva a combatir estos diez mitos y a observar los grandes cambios que esto traerá a tu vida.

Hasta que nuestros caminos se vuelvan a cruzar,
¡mantente siempre viviendo en el tope de la vida!

Que Dios te bendiga abundantemente.