

**SIETE
ESTRATEGIAS
PARA ALCANZAR
RIQUEZA Y
FELICIDAD**

Jim Rohn

ÍNDICE

EL DÍA EN QUE CAMBIÓ EL RUMBO DE MI VIDA.....	1
Capítulo 1. LAS CINCO PALABRAS CLAVE.....	4
Fundamentos	4
MEDIA DOCENA DE COSAS.....	4
Riqueza.....	5
Felicidad.....	5
Disciplina.....	6
CONTRA EL AUTOENGAÑO, ACCION.....	8
Éxito.....	10
PRIMERA ESTRATEGIA.....	11
LIBERE LA FUERZA DE LOS OBJETIVOS.....	11
Capítulo 2. OBJETIVOS: LO QUE MOTIVA A LAS PERSONAS.....	11
EL PODER DE LAS ILUSIONES.....	11
EL PODER DE LOS OBJETIVOS BIEN DEFINIDOS.....	12
Razones.....	12
CUATRO GRANDES MOTIVACIONES.....	13
EL RECONOCIMIENTO.....	13
LA SENSACIÓN DE VICTORIA.....	14
LA FAMILIA.....	14
LA GENEROSIDAD.....	14
RAZONES PROSAICAS.....	15
Capítulo 3. OBJETIVOS: CÓMO ESTABLECERLOS.....	17
OBJETIVOS A LARGO PLAZO.....	17
OBJETIVOS A CORTO PLAZO.....	19
Fuera la pasividad.....	19
Capítulo 4. OBJETIVOS: CÓMO BENEFICIARSE DE ELLOS.....	21
El verdadero fin de los objetivos.....	21
No se sobrecargue.....	22
Pedir.....	23
Considere dos ideas más acerca del pedir.....	24
Planteamiento de objetivos y administración del tiempo.....	24
Prioridades.....	24
LO PRINCIPAL Y LO SECUNDARIO.....	25
Concentración.....	25
Una dosis de realismo.....	26
SEGUNDA ESTRATEGIA.....	27
BUSQUE LA SABIDURÍA.....	27
Capítulo 5. EL SENDERO DE LA SABIDURÍA.....	27
Atrapar los tesoros del conocimiento.....	27
Como obtener la sabiduría.....	28
REFLEXIÓN PERSONAL.....	28
APRENDER DE LOS DEMÁS.....	30
Libros y casetes.....	30
Recuerde: Eres lo que lees.....	32
Escuchar.....	32
Observar.....	33
INVERTIR EN EL FUTURO.....	33
TERCERA ESTRATEGIA.....	35
APRENDA A CAMBIAR.....	35

Capítulo 6. EL MILAGRO DEL DESARROLLO PERSONAL.....	35
VALOR.....	35
LAS ESTACIONES DE LA VIDA.....	38
INVIERNO: TIEMPO DE FORTALECERSE.....	38
PRIMAVERA: TIEMPO PARA SACAR VENTAJA.....	39
VERANO: TIEMPO DE VIGILAR Y CUIDAR.....	39
OTOÑO: TIEMPO DE ACEPTAR RESPONSABILIDADES.....	39
AUTOLIMITACIONES.....	41
CÓMO CAMBIAR.....	43
Los TRES CAMPOS DE DESARROLLO PERSONAL.....	43
Perfeccionamiento espiritual.....	43
Perfeccionamiento físico.....	44
Perfeccionamiento mental.....	44
UN CAMINO FÁCIL HACIA LA DISCIPLINA.....	45
AUTOMOTIVACIÓN.....	45
CUARTA ESTRATEGIA.....	47
CONTROLE SUS FINANZAS.....	47
Capítulo 7. CÓMO ALCANZAR LA INDEPENDENCIA FINANCIERA.....	47
DIVISIÓN DEL PASTEL FINANCIERO.....	48
IMPUESTOS.....	49
LA NORMA DEL 70/30.....	50
Caridad.....	51
Inversión.....	51
Ahorro.....	52
ECONOMÍA PARA NIÑOS.....	52
CORRECCIONES A MITAD DE CAMINO.....	55
BALANCE DE SITUACIÓN.....	56
ACTITUD ANTE LA RIQUEZA Y LA FELICIDAD.....	57
QUINTA ESTRATEGIA.....	58
DOMINE EL TIEMPO.....	58
Capítulo 8. CÓMO ADMINISTRAR EL TIEMPO INTELIGENTEMENTE.....	58
CUATRO ACTITUDES ANTE LA ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.....	58
EL DESPREOCUPADO.....	59
EL TRABAJADOR «EN HORAS DE OFICINA».....	59
EL ADICTO AL TRABAJO.....	60
EL ADMINISTRADOR INTELIGENTE DEL TIEMPO.....	60
EL DOMINIO DEL TIEMPO.....	61
EL CONOCIMIENTO DE SÍ.....	62
ORGANIZACIÓN Y AHORRO DE TIEMPO.....	63
HACER LAS PREGUNTAS ADECUADAS.....	64
CUATRO FORMAS DE PENSAR SOBRE EL PAPEL.....	64
EL DIARIO.....	65
EL CUADERNO DE PROYECTOS.....	65
LA AGENDA.....	66
EL PLAN DE JUEGO.....	66
Cómo preparar un plan de juego.....	67
SEXTA ESTRATEGIA.....	68
RODÉESE DE TRIUNFADORES.....	68
Capítulo 9. EL PRINCIPIO DE ASOCIACIÓN.....	68
RUPTURA DE RELACIONES.....	69
AMPLIACIÓN DE RELACIONES.....	70
SÉPTIMA ESTRATEGIA.....	72

APRENDA EL ARTE DE VIVIR BIEN	72
Capítulo 10. EL SENDERO HACIA UNA VIDA MÁS RICA	72
EL MISMO DINERO, PERO DISTINTA FORMA DE VIVIR.....	73
AMOR Y AMISTAD	77
Capítulo 11. EL DÍA EN QUE CAMBIARÁ EL RUMBO DE SU VIDA.....	78
LOS SENTIMIENTOS	78
DISGUSTO	78
DECISIÓN	79
DESEO.....	79
RESOLUCIÓN	80
ACCIÓN	81
CUATRO PREGUNTAS.....	81

EL DÍA EN QUE CAMBIÓ EL RUMBO DE MI VIDA

Poco después de cumplir veinticinco años me encontré un día con un hombre llamado Earl Shoaff. En aquellos momentos no podía imaginarme lo que tal acontecimiento iba a significar para mi futuro.

Hasta entonces mi vida había sido tan anodina como la de esa gran mayoría de personas que arrastran una existencia gris sin éxito ni felicidad. Mi infancia y juventud fueron maravillosas, y fui creciendo en los encantadores parajes plagados de pueblitos donde se desparrraman las granjas de suroeste de Idaho, a unos pasos de las riberas de Snake River. Cuando salí del hogar confiaba plenamente en conseguir el «sueño americano».

Sin embargo, las cosas no se desarrollaron completamente como yo suponía. Después de terminar el bachillerato pasé a la universidad, pero al finalizar el primer año decidí que ya había aprendido lo suficiente, y lo dejé. Éste fue un gran error, uno de los mayores de entre los muchos que cometí en aquellos años mozos. Pero entonces, yo estaba impaciente por trabajar y ganar dinero, imaginándome que no sería difícil encontrar trabajo, lo que resultó ser completamente cierto. Conseguir un empleo era bastante sencillo (todavía me faltaba comprender la diferencia que existe entre ganarse la vida y vivir la vida).

Poco después de empezar a trabajar me casé; y como todo marido típico, hice a mi esposa un montón de promesas sobre el maravilloso futuro que nos aguardaba «a ciencia cierta» a la vuelta de la esquina; después de todo, yo tenía ambición, deseaba el éxito con toda mi juvenil sinceridad y trabajaba mucho. ¡El éxito estaba asegurado!

Al menos, eso pensaba yo...

Cuando cumplí los veinticinco años, llevaba trabajando más de seis, y quise hacer un balance de mis progresos. En mi corazón albergaba la inquietante sospecha de que las cosas no iban del todo bien. Mi salario semanal ascendía a cincuenta y seis dólares. Con eso no cubría mis grandes promesas, ni tampoco la serie de facturas que se iban acumulando sobre nuestra raquítica mesa de cocina.

Para entonces ya era padre y me sentía amarrado por las responsabilidades cada vez mayores de una familia siempre en crecimiento, pero lo más preocupante fue caer en la cuenta de que gradualmente me había conformado con aceptar pasivamente mi poca fortuna.

En un momento de total sinceridad tuve que reconocer que, en lugar de hacer progresos, cada día que pasaba mi situación financiera era más endeble. Veía, con toda claridad la urgencia de cambiar algo en mi vida... pero ¿cómo?

Es posible que trabajar mucho no sea la panacea, pensaba interiormente. Esta revelación me sorprendió fuertemente porque había sido educado en la creencia de que la recompensa se concede sólo a aquellos que se ganan el pan con el sudor de su frente.

Sin embargo, estaba tan claro como la luz del día, que, a pesar de trabajar muchísimo, llevaba camino de llegar a los sesenta años en la misma situación de otras muchas personas que veía a mi alrededor arruinados y necesitados de ayuda.

La idea me aterró. No quería aceptar un futuro tan negro; no podía aceptarlo al menos en este país, la nación más rica de la Tierra. Aun así, tenía muchas preguntas que hacerme, y pocas respuestas... ¿Qué debía hacer? ¿Cómo podía cambiar el rumbo de mi vida?

Más de una vez pensé en volver a la universidad Para solicitar empleo, un año de estudios universitarios no sirve para mucho. Pero con una familia a mis espaldas, me parecía casi Imposible reiniciar los estudios universitarios.

Por lo tanto, pensé en dedicarme a los negocios. ¡La posibilidad era enormemente tentadora! Pero no disponía de capital necesario. En realidad, el dinero era uno de mis graves problemas: siempre quedaban demasiados días del mes cuando ya no me quedaba dinero (¿nunca te ha ocurrido lo mismo?)

Un día se me perdieron diez dólares. Esta pérdida me conmocionó de tal manera que estuve enfermo durante dos semanas. ¡Por un billete de diez dólares!

Uno de mis amigos intentó consolarme. «Mira Jim», me dijo, «quizá lo haya encontrado algún pobre desgraciado que lo necesitaba.»

Créanme que esta idea no me sirvió de alivio. En aquellos días quien necesitaba encontrar diez dólares era yo; mi papel no era perderlos. (Debo reconocer que entonces la caridad no era uno de mis puntos fuertes.)

Esa era mi situación a los veinticinco años: muy por debajo de mis ilusiones y sir. una pista para cambiar mi vida hacia otra mejor.

Sin embargo, un día la fortuna se cruzó en mi camino. ¿Por qué apareció en aquel momento de mi vida? ¿Por qué suceden las cosas cuando suceden? No lo sé, realmente. Para mí, esto es uno de los mayores enigmas de la vida.

De todas maneras, lo cierto es que mi buena suerte se inició cuando me encontré con un hombre, una persona muy especial llamada Earl Shoaff. Le vi por primera vez durante unos cursillos sobre ventas donde él dirigía unas conferencias. No puedo recordar lo que dijo aquella tarde y que tanto me cautivó, sólo puedo decir * que me sentía capaz de hacer cualquier cosa por parecerme a él.

Al finalizar la conferencia me hizo falta todo mi valor para decidirme a ir a verle. Pero, a pesar de mi nerviosismo, debió percibir mi deseo por triunfar. Se mostró amable y generoso y al final congeniamos muy bien. Unos meses más tarde me contrató para trabajar en su organización comercial.

Durante los cinco años siguientes, Mr. Shoaff me enseñó muchas cosas sobre la vida. Me trataba como a un hijo y se pasaba horas enteras explicándome su personal concepto filosófico de la vida, conceptos que yo intento ahora resumir en Siete estrategias para alcanzar riqueza y felicidad.

Luego un día, y sin ningún preaviso, Mr. Shoaff murió a la edad de cuarenta y nueve años.

Después de superar el dolor por la pérdida de mi maestro quise tomarme cierto tiempo para examinar el impacto que había tenido sobre mi vida. Me di cuenta de que su mejor don no había sido el empleo que me había proporcionado, ni tampoco la posibilidad de pasar de simple vendedor a vicepresidente ejecutivo de su empresa. Lo más valioso era todo lo que había aprendido gracias a él sobre la filosofía de la vida y los principios básicos para vivir con éxito: cómo ser rico, cómo ser feliz.

Los años siguientes incorporé sus ideas a mi vida... y prosperé. Más aún, amasé una fortuna. Pero la experiencia más gratificante me la dio el compartir esas ideas con mis socios y con mis empleados. La respuesta fue entusiasta y los resultados, inmediatos y palpablemente perceptibles.

Aunque me considero hombre de negocios más que escritor o conferenciante, me he sentido tentado por el reto de comunicar a los demás simple y claramente esas ideas, que pueden modificar el futuro en la vida de las personas.

Cuando lea este libro imagínese que está de compras: tome y aproveche sólo aquellas ideas que le interesen. No tiene por qué creer en todo lo que le dicen. Pero permítase a sí mismo una oportunidad. Lea las páginas que siguen con mentalidad abierta. Si le parece que lo encuentra acertado, pruebe hacerlo; lo que no le parezca aprovechable deséchelo.

Recuerde: en todo lo que haga, intente ser un discípulo, no un seguidora ciega.

Capítulo 1. LAS CINCO PALABRAS CLAVE

Todas las ideas de este libro tienen su origen en un conjunto de palabras clave. Por lo tanto, para entenderlo y poder conseguir el máximo provecho de su contenido, es primordial llegar a un acuerdo sobre el significado de cada una de ellas.

Fundamentos

Vamos a analizar en primer lugar la palabra «fundamentos». Yo los defino como aquellos principios básicos con arreglo a los cuales se realiza una tarea, una obra, un acto.

Los fundamentos constituyen el principio, la base y la realidad de donde emana todo lo demás.

Hablar de «nuevos» fundamentos supone una contradicción; es como si alguien se vanagloriase de fabricar nuevas antigüedades. Suena sospechoso ¿no es verdad? Los principios fundamentales son inmutables. Son idénticos desde los tiempos bíblicos y continuarán siéndolo hasta el fin del mundo.

Tomemos la palabra «fundamentos» e intentemos aplicarla al concepto de éxito. Si busca un éxito «fundamental», un éxito duradero, un éxito construido sobre bases sólidas, no valen las respuestas exóticas. Y pueden creerme cuando digo que últimamente se están ofreciendo muchísimas respuestas exóticas, especialmente en el sur de California, donde yo vivo.

A pesar de todos los rumores en contra, créanme, el éxito es un proceso, una cosa muy simple. No cae del cielo, ni tampoco es algo mágico o misterioso.

El éxito no es más que el resultado natural de aplicar consecuentemente los fundamentos del éxito en la vida.

Es también válido para la felicidad y la riqueza. Ambas son también el resultado natural aplicar consecuentemente los fundamentos de la felicidad y la riqueza a la vida.

La clave consiste en aferrarnos a los fundamentos.

MEDIA DOCENA DE COSAS

Mi maestro, Mr. Shoaff, me dijo una vez: «Jim, siempre hay media docena de cosas que en un momento pueden suponer el 80 % de la diferencia.»

«Media docena de cosas»... ¡una idea clave!

Tanto si luchamos por mejorar nuestra salud, o la riqueza, o nuestro éxito personal o el de nuestra empresa, la diferencia entre el éxito y el fracaso depende sólo del grado en que consigamos descubrir, estudiar, y aplicar esa «media docena de cosas».

Por ejemplo, para que un granjero pueda recoger una cosecha espléndida en otoño, debe concentrarse en media docena de cosas: el suelo, el agua, el sol, las semillas, los abonos y el cuidado de las plantas. Todos los elementos son de igual importancia, porque sólo si se dan en su totalidad conseguirá el agricultor una buena cosecha. De manera que una buena pregunta que siempre debemos hacernos antes de emprender un nuevo proyecto o plantearnos unos objetivos novedosos, es la siguiente: ¿Cuáles son las seis cosas que pueden modificar con mayor intensidad el resultado? No importa si se trata de

bellas artes o música, matemáticas o físicas, deporte o negocios; lo que cuenta son esa media docena de cosas fundamentales.

La comprensión y aplicación de este sencillo principio es el primer paso inteligente para lograr sus sueños y objetivos.

Riqueza

La segunda palabra a definir es «riqueza». Riqueza es una palabra muy controvertida porque inspira en la mente gran variedad de imágenes y, a veces, también conceptos conflictivos. Esto no es nada raro, porque cada uno enfoca la riqueza desde su propia perspectiva. Para cierta persona, riqueza puede significar el tener suficiente dinero para hacer todo lo que desee. Para otro, puede consistir en estar libre de deudas, libertad ante la continua exigencia de obligaciones. Para otros en fin, su significado está en la oportunidad de desarrollar su propia personalidad y alcanzar el éxito.

De esa diversidad de conceptos surge la creatividad que nos ayuda a encontrar nuestro propio camino para abrirnos paso hacia una vida plena.

La mayoría de la gente que no se ha preocupado ni empleado su tiempo en pensar sobre este asunto, considera que la riqueza se engloba simplemente en una palabra: «millonario». ¡Es que se trata de una palabra muy excitante! ¡Suena a éxito, libertad, poder, influencia, placeres, capacidad y magnanimidad! ¡Sin duda, ser millonario no es una idea rechazable!

Sin embargo, la palabra riqueza se aplica también a otros conceptos diferentes de los económicos. Se puede ser rico en experiencia, rico en amigos, rico en amor, rico en vida familiar, rico en cultura.

De todas maneras, para nuestros propósitos, en este libro, vamos a centrarnos en la riqueza que proporciona independencia económica:

La riqueza que proviene de la conversión del esfuerzo y del espíritu emprendedor en dinero y capital.

La cantidad concreta que cada uno necesita para sentirse rico diferirá mucho de unos a otros, aunque estoy seguro de que nuestra ilusión básica es la misma: sentirnos libres de las estrecheces económicas, tener libertad de elección, y gozar de la oportunidad de crear y compartir.

¿Qué significa la riqueza para usted? ¿Cuánto dinero le haría falta para considerarse financieramente libre? No se trata de preguntas inútiles. Tal como podrá comprobar dentro de poco, cuánto mejor definidos tenga sus conceptos sobre la riqueza material, más útiles le serán las ideas expuestas en este libro.

Felicidad

La felicidad es cosa que todo el mundo persigue. Es la alegría que generalmente acompaña a toda actividad positiva.

Sin embargo, al igual que la riqueza, a menudo se entiende de muy variadas formas. Se da tanto en el placer de descubrir como en la alegría de saber, o de conocer. Acompaña a menudo a aquellos que son plenamente conscientes de los colores, los sonidos y la armonía de vivir.

Y también es el gozo de los que se marcan una meta en la vida y la alcanzan con maestría.

La felicidad consiste en la habilidad para reaccionar receptiva y forzosamente ante lo que la vida nos ofrece.

Se consigue de ambas maneras, dando y recibiendo, al cosechar y al repartir. Es la capacidad para disfrutar tanto de la armonía como de la comida, de las ideas como del pan.

La felicidad se arrima a los que amplían sus horizontes y sus experiencias.

La felicidad reside en los hogares de los que tienen capacidad para soportar los fracasos sin perder su sensación general de satisfacción. Pertenece a los que mantienen bajo control a sus circunstancias y a sus emociones.

La felicidad es también sentirse libre de las nefastas secuelas del miedo, como la preocupación, la envidia, la avaricia, los resentimientos, la baja estima personal, los prejuicios y el odio.

Los que sienten la verdadera felicidad, a menudo son conscientes del poder tremendamente positivo de la vida y del amor.

Pero la felicidad es algo más que una sensación general; ese también un método, una forma de pensar, que organiza todos los sentimientos, actividades y modos de vivir. En otras palabras, es una manera de interpretar el mundo y sus acontecimientos.

La felicidad consiste en valorar y apreciar lo que tenemos. Es la satisfacción por la labor diaria, incluyendo también las tareas ingratas, de las que muy pocos nos libramos.

La felicidad es disfrutar de la vida y rodearnos de personas con sentido común. Es una amplia variedad de experiencias y recuerdos que se convierten en inapreciables valores a la hora de gastar o de invertir.

La felicidad es una actividad con un propósito. Es amor en ejercicio. Es también la consciencia de lo obvio y el temor por lo misterioso.

De todos modos, la mayoría de nosotros pensamos en la felicidad como algo perdido en el pasado, o como la cima que alcanzaremos en un distante futuro (seré feliz tan pronto como ...) Pocos son capaces de comprender que la felicidad sólo se puede sentir en el presente. Y la felicidad, como todas las cosas buenas, es algo esquiva, pero yo afirmo que alcanzarla no es imposible.

Entonces, ¿cómo se captura al ave fénix de la felicidad? Aunque parezca mentira, comprendiendo bien y aplicando un concepto que raras veces asociamos con la felicidad: la disciplina.

Disciplina

La disciplina es el componente más crítico de la fórmula para buscar la riqueza y la felicidad. Sin embargo, cuando tratamos de analizar este concepto, la mayoría de la gente lo rechaza como si les trajese a la mente imágenes de un rudo sargento del ejército o de un severo maestro enarbolando la palmeta.

Y, sin embargo, puedo asegurar que el perfeccionamiento de la disciplina les proporcionará la llave para alcanzar todos sus sueños y aspiraciones. *¿Sorprendidos? En ese caso será conveniente tomarnos algún tiempo para definir lo que queremos significar con disciplina.

La disciplina es el puente de unión entre la idea y el resultado... el pegamento que une la inspiración con la realización... la magia que convierte una necesidad financiera en la creación de una inspirada obra de arte.

La disciplina la comprenden bien los que son conscientes de que un aparato, para poder volar, necesita elevarse contra el viento; de que todas las cosas buenas las realizan los que están dispuestos a nadar contra la corriente; de que deambular por la vida sin rumbo fijo sólo conduce a la amargura y al desengaño.

La disciplina es la base, los cimientos sobre los que se construyen los éxitos. La falta de disciplina conduce inevitablemente al fracaso.

Todavía, curiosamente, muchos no asocian la falta de disciplina con la falta de éxito. Mucha gente tiene la idea de; fracaso como si se tratase de un único acontecimiento terrible, la bancarrota de una empresa, o la ejecución de la hipoteca de una casa. Sin embargo, los fracasos no ocurren así. El fracaso raramente es el resultado de algún acontecimiento aislado; más bien, suele ser la consecuencia de una larga serie de pequeños fracasos acumulados que tienen lugar por falta de la disciplina necesaria.

El fracaso se produce cada vez que no pensamos... hoy,: actuar... hoy; preocuparse, esforzarse, subir, aprender, o simplemente continuar... hoy.

Si su objetivo exige que hoy escriba diez cartas y sólo escribe tres, lleva un retraso de siete cartas... hoy.

Si se compromete a realizar cinco llamadas por teléfono y sólo hace una, se ha retrasado en cuatro llamadas... hoy.

Si su plan financiero exigía ahorrar diez dólares y no ha ahorrado ninguno, lleva una desventaja de diez dólares... hoy.

La actitud más peligrosa es analizar el día malgastado y concluir que nada grave ha ocurrido. Al fin y al cabo, se trata de «sólo» un día. Pero sume esos días hasta completar un año y sume esos años hasta completar toda una vida y quizá comprenda ahora que la repetición de los pequeños fracasos diarios pueden fácilmente convertir toda su vida en un colosal desastre.

El éxito sigue el mismo camino... pero a la inversa. Si ha hecho un plan para realizar diez llamadas y supera su cuota hasta llegar a quince, ha adelantado cinco llamadas... hoy. Actúe de igual manera con su correspondencia y con su plan de ahorro, y pronto verá acumularse los frutos de su diligencia a lo largo del año, y finalmente a lo largo de toda su vida.

La disciplina es la llave maestra, la que abre las puertas de' la riqueza y de la felicidad, de la cultura y de la perfección, de la autoestima y de la realización personal, y también la de las sensaciones de orgullo, satisfacción y triunfo que de ellas se derivan.

¿Qué es lo que hace falta para conseguir una buena disciplina?

En primer lugar que sea consciente de la importancia de la disciplina en la propia vida. Comience por preguntarse a sí mismo: «¿Qué es lo que quiero conseguir en esta vida?» «¿Qué debo cambiar en mi vida para conseguir esos objetivos?»

En segundo lugar interpélese a sí mismo con toda sinceridad: «¿Estoy dispuesto a realizar el esfuerzo requerido?» Si la res puesta es «sí», debe proponerse con firmeza mantener su disciplina durante un largo período de tiempo con inteligencia, con deliberación, en definitiva, consecuentemente.

Sus buenos propósitos serán puestos a prueba cuando surja alguna circunstancia que pueda interferir en el mantenimiento de su disciplina, cuando tenga que actuar contra viento y marea.

Ciertamente, la disciplina le proporcionará muchas cosas, pero lo más importante será lo que la disciplina hará de usted: le convertirá en un ser satisfecho de sí mismo.

Incluso el sometimiento a una pequeña disciplina puede tener un efecto increíble sobre su actitud. Y la agradable sensación que le produce ese vibrante sentimiento de autoestima que nace al iniciar una nueva disciplina es casi una sensación mayor que la satisfacción por la tarea, la disciplina, cumplida.

Una nueva disciplina transforma inmediatamente el sentido de su vida, como si se tratase de un barco que cambia de rumbo en medio del océano para dirigirse a un nuevo destino.

Algunos creen que la disciplina es algo antinatural bastante hacemos con vivir. Consideran esa necesidad de cumplir algo como un ejercicio neurótico y artificial. Pero la realidad nos demuestra que la disciplina coopera con la naturaleza, donde todo es un continuo esfuerzo.

¿Hasta dónde crecerá un árbol? Lucha contra la poderosa fuerza de la gravedad y continúa progresando hacia la luz del sol para llegar tan alto como sea posible. Es verdad que el esfuerzo del árbol no es un acto consciente: los árboles no tienen cerebro. Pero a usted y a mí se nos ha concedido la facultad de elegir realizar el esfuerzo y alcanzar las cotas más altas que podamos.

La disciplina atrae las buenas oportunidades. Las mejores oportunidades siempre las aprovechan los que han desarrollado sus facultades y tienen ambición para actuar. Y los que mediante la disciplina y el compromiso personal se fijan las metas más altas disfrutará de unas oportunidades que permanecerán ocultas para siempre a los espíritus tímidos.

Disciplina es ese raro proceso donde se combinan la actividad y la inteligencia para aplacar la ira, dar fuerza a la cortesía... que desarrolla acciones positivas y controla los pensamientos depresivos... que se anima con el éxito y se niega a aceptar el fracaso, ... que mejora la salud y frena la enfermedad.

Someterse a una disciplina es un proceso que puede iniciar cualquiera. Se puede hacer paulatinamente, paso a paso.

La novedad más excitante es que... *¡usted puede empezar... hoy mismo!*

No diga: «Si pudiera, lo haría. Por el contrario debe decir: «Si quisiera, podría... Si quiero puedo».

De manera que inicie ese nuevo proceso y empiece con poco. Aprenda a mantener firme su propósito. Con ese principio, aparentemente poco importante, aprenderá cómo se siente uno al ser disciplinado. Y de aquí en adelante, el límite está en las estrellas.

CONTRA EL AUTOENGAÑO, ACCION

En los últimos años se han publicado varios libros que preconizan la idea de que, repitiendo verbalmente y afirmándose en lo que uno desea conseguir, el éxito se producirá milagrosamente. Me opongo completamente a esa manera de pensar. Según mi experiencia, esas afirmaciones no respaldadas por la disciplina necesaria para actuar

sobre las cosas que se afirman, produce en los hombres (y mujeres) la ilusión de que están haciendo progresos, cuando en realidad, su actividad diaria no conduce a nada.

¿Por qué la gente dice una cosa y actúa en directa contradicción con lo que afirma?

El hombre que sueña con la riqueza, pero que cada día camina hacia un desastre económico seguro, y la mujer que desea la felicidad pero alberga ideas y realiza actos que le conducen a una inevitable desesperación, son ambos víctimas de las falsas esperanzas creadas por esas afirmaciones. ¿Por qué? Porque las palabras alivian, y al igual que los narcóticos nos adormecen en un estado de complacencia. Recuerde esto:

¡Para progresar, es necesario ponerse en marcha realmente!

Por lo tanto, para tener una vida próspera, inicie un plan de prosperidad. Para llegar a ser rico, elabore un plan de «riqueza»; cualquier persona sin dinero puede hacer un plan para «llegar a ser rico».

Hay muchos otros planes que uno mismo puede elaborar:

Si está enfermo, inicie un «plan de salud».

¿Siempre se siente cansado? Inicie un «plan de vigor».

¿No le parece adecuada su formación profesional? De acuerdo; inicie un «plan de educación».

¿Dice que no puede? Entonces, prepare un «plan de "sí, puedo"»

¡Todos podemos!

Incluso una mala persona puede comenzar a leer buenos libros. La clave está en dar el primer paso... *hoy*. Sea cual sea el proyecto, empiece *hoy*.

- Empiece a limpiar y ordenar el cajón de su recientemente trasladada mesa de despacho... hoy.
- Empiece a establecer su primer objetivo... hoy.
- Empiece a escuchar casetes sobre motivación ... hoy.
- Empiece un adecuado régimen de adelgazar ... hoy.
- Empiece a imponer dinero en su nueva «inversión afortunada* en cuenta corriente... hoy.
- Empiece a escribir esa carta tanto tiempo aplazada.... hoy,

¡Pero cuidado! Reserve algunos momentos para dedicarlos a alcanzar esa nueva vida. Calcule cuánta actividad puede dedicar a ese nuevo propósito para una vida mejor. Y láncese de lleno. Deslígrese de la opresora fuerza gravitacional. Encienda sus cohetes de propulsión. Demuéstrese a sí mismo que el retrasar las cosas ya no existe, que la esperanza vana pertenece al pasado, ahora los que mandan son la fe y la acción.

Es un nuevo día, un nuevo comienzo para su nueva vida. Con disciplina usted mismo se admirará de los progresos que es capaz de realizar. ¿Qué puede perder, excepto el sentimiento de culpa y de temor del pasado?

Ahora le presento un nuevo reto: convierta este día, el primer día de su nueva andadura, en parte de una semana de otros nuevos comienzos.

Láncese, compruebe cuantas cosas puede iniciar y continuar en esta semana, su semana de nuevos comienzos.

Entonces, convierta este mes en el de los nuevos comienzos, y luego el año de los nuevos comienzos. Cuando complete su primer año, el pasado jamás tendrá dominio sobre usted, y las costumbres, influencias, penas, y fracasos del pasado serán sólo pasado. Tal como dice la Biblia, ahora debe estar dispuesto a «volar junto a las águilas».

Éxito

El éxito es la quinta palabra clave, y al igual que los otros conceptos ya estudiados, se interpreta bajo múltiples planos de comprensión.

Éxito es también una noción complicada, una paradoja. Después de todo, es algo que se puede aplicar tanto al viaje como a su destino. ¿No es cierto?

Es el constante y controlado progreso hacia una meta, y también la consecución de esa meta.

El éxito es llegar a la meta, y también la sabiduría que llena a los que comprenden la capacidad potencial de la vida.

Es a la vez material y espiritual, práctico y místico.

El éxito es un proceso de avance «desde» algo, con la intención de ir «hacia» algo mejor, desde el aletargamiento hacia el ejercicio, desde el azúcar hacia la fruta, desde el gasto hacia la inversión

El éxito es nuestra respuesta a la invitación que nos hacen para cambiar, crecer, desarrollarnos, y llegar a ser: una invitación para ascender hacia un sitio mejor, para conseguir una mejor posición.

Pero más que nada, el éxito consiste en hacer que su vida sea lo que usted desea. Teniendo en cuenta todas las posibilidades, y el ejemplo de aquellos otros cuya vida admira, ¿qué quiere hacer de su vida? ¡Ésta es la gran pregunta!

Recuerde que el éxito no es un conjunto de tópicos fruto de nuestro mundo cultura; sino más bien, una colección de valores personales claramente definidos y realizados con una finalidad concreta.

**Hacer de su vida lo que usted quiere que sea es el éxito.
Pero ¿qué hay que hacer para irlo consiguiendo?
Este libro trata precisamente de aclararlo.**

PRIMERA ESTRATEGIA

LIBERE LA FUERZA DE LOS OBJETIVOS

Capítulo 2. OBJETIVOS: LO QUE MOTIVA A LAS PERSONAS

Una mañana, dos semanas después de haber empezado a trabajar con Mr. *Shoaff*, estábamos desayunando juntos. Cuando acabé mis huevos, me dijo: «Jim, veamos la lista de tus objetivos; si quieres los podemos revisar y discutir. Quizá es la mejor manera en que puedo ayudarte en este momento.»

«Pero, no tengo ninguna lista aquí», le contesté.

«Bueno, ¿la tienes en el coche, en casa, o en algún otro sitio?»

«No, señor. No he hecho ninguna lista.»

«Entonces, jovencito, me parece que debemos empezar por ahí», me replicó Mr. Shoaff con un suspiro de comprensión.

Después, mirándome fijamente a los ojos, dijo: «Si no has hecho una lista de objetivos, puedo adivinar que tu saldo en el banco será de unos pocos cientos de dólares». Había acertado plenamente, y ese hecho me impresionó.

Estaba asombrado: «¿Quiere usted decir que con una lista de objetivos mi saldo bancario puede cambiar?», le pregunté.

«Drásticamente», fue su respuesta.

Aquel día me convertí en un estudioso del arte y la ciencia de marcarse objetivos para uno mismo.

De todas las cosas que he aprendido desde aquellos primeros días, el arte de señalar objetivos es lo que mayores efectos ha tenido sobre mi vida. Todos los aspectos de mi vida —mis realizaciones, mis ingresos, mi cuenta corriente, mi estilo de vida, mis donaciones, e incluso mi propia personalidad— cambiaron a mejor.

Estoy convencido de que dominar la forma de marcar objetivos puede producir unos profundos efectos en su vida, y voy a dedicar un amplio espacio a discutir este proceso, muchas veces tan mal entendido. Le ruego que haga algo más que leer simplemente los siguientes capítulos; estúdielos, y si tiene a mano un bloc para tomar notas, mucho mejor.

EL PODER DE LAS ILUSIONES

Son diversos los factores que afectan a la vida de todos y cada uno de nosotros. Uno de esos factores es el entorno, el lugar donde vivimos, nuestros padres, la escuela donde estudiamos, los amigos que hacemos, etc.; cada uno de ellos juega su papel en nuestra vida.

También los acontecimientos de nuestra vida nos van moldeando a su manera. Una guerra, por ejemplo, es capaz de distorsionar todo concepto de certeza psíquica.

Nuestra vida también está moldeada por los conocimientos, o por falta de ellos. Y de la misma manera actúan los resultados de nuestros actos y esfuerzos —podemos estar

eufóricos o deprimidos— en función de nuestra capacidad para obtener los resultados deseados.

Pero de todos los factores que afectan a nuestras vidas, ninguno tiene tanta capacidad potencial de beneficiarnos como nuestra facultad de soñar, de ilusionarnos.

Las ilusiones son una proyección de la vida que deseamos llevar, de manera que cuando dejamos que nos empujen nuestras ilusiones desatan una fuerza creativa capaz de superar todos los obstáculos que nos impiden conseguir nuestros objetivos.

Sin embargo, para liberar este poder es necesario que los sueños e ilusiones estén muy bien definidos. Un futuro borroso tiene muy poco poder de atracción. Para conseguir realmente su sueño, para que sus planes de futuro «tiren» realmente de usted, sus ilusiones deben estar llenas de vitalidad en su mente.

Ahora bien, hay dos formas de encarar el futuro: con anticipación, o con aprensión. ¿Adivina cuánta gente atisba el futuro con aprensión?: la mayoría.

Más de una vez ha visto a ese tipo de personas que siempre están preocupados, preocupados, preocupados. ¿Por qué se muestran tan aprensivos esos individuos? Porque no han dedicado cierto tiempo a planear su futuro. En la mayoría de los casos, su vida se reduce a un continuo intento por ganarse la aprobación de alguna otra persona. De esta manera, terminan finalmente aceptando y adaptándose a todos los puntos de vista de esa persona sobre la forma en que se debe vivir la vida. No es extraño que estén preocupados, siempre mirando de reojo a su alrededor, buscando aprobación para todo lo que quieren hacer.

En el otro extremo, los que encaran el futuro con anticipación, planifican un futuro por el que merece la pena entusiasmarse. Pueden «ver» el futuro con los ojos de su mente y les parece fantástico. El futuro se apodera de su imaginación y ejerce una atracción enorme sobre ellos.

EL PODER DE LOS OBJETIVOS BIEN DEFINIDOS

Las ilusiones son maravillosas, pero no basta sólo con ellas. No es suficiente con pintar un brillante cuadro del resultado apetecido. Para elevar una estructura poderosa es necesario trazar un detallado plano de la forma en que se colocan los cimientos, se levantan y soportan cada uno de los pisos, etc. Y para ello son precisos los objetivos.

De igual manera que las ilusiones bien definidas, los objetivos bien concretos funcionan como imanes. Te arrastran en su dirección. Cuanto mejor los *defina*, y en la medida que los *describa* con más claridad, *luchará* con mayor tesón por alcanzarlos, y su *atracción* será más fuerte. Y créanme si les digo que si las negras trampas de la vida amenazan con estancarle en el camino hacia el éxito, necesitará un imán muy poderoso para ayudarle a avanzar.

Para mejor comprender lo crucial que son los objetivos, observe a esa inmensa mayoría que no tiene ninguno. En lugar de planear sus vidas, esta desorientada multitud no hace más que ganarse la vida. Luchan todos los días de su vida en esa conflictiva zona de la supervivencia económica, prefiriendo vegetar antes que dar sentido a su vida. No es extraño que Thoreau dijese: «La mayoría de las personas viven en una tranquila desesperación».

Razones

Mr. Shoaff me dijo una vez: «Jim, no creo que tu saldo en la cuenta corriente del

banco sea un fiel indicador de tu nivel de inteligencia». (¡Me alegró mucho oír aquello!) Luego continuó:

«Creo que tienes mucho talento y capacidad y que eres más inteligente de lo que tú mismo piensas». Y resultó cierto; yo era más inteligente de lo que me imaginaba por aquel entonces.

«Entonces, por qué mi saldo en el banco no es mayor?», le pregunté.

«Porque no tienes suficientes motivos para que lo sea», contestó mi amigo, y añadió: «Si tuvieses las motivaciones necesarias llegarías a realizar cosas increíbles; tienes bastante inteligencia, pero no las razones suficientes».

Una idea clave, en verdad: *Tener razones suficientes*.

Desde entonces he descubierto lo siguiente: las razones vienen primero, las respuestas después. Da la impresión de que la vida tiene una misteriosa fórmula para camuflar las respuestas de tal manera que sólo se hacen aparentes a los que tienen la inspiración suficiente como para buscarlas, aquellos con motivos y razones suficientes para intentar descubrirlas.

Dicho de otra manera: cuando sepa bien lo que quiere y lo desee con la fuerza suficiente, encontrará fácilmente la manera de conseguirlo. Se revelarán sin más las respuestas, métodos, y soluciones que necesita para superar los problemas que se presenten a lo largo del camino.

Vamos a ver. ¿Qué ocurriría si usted necesitase ser rico? ¿Qué pasaría si la vida de algún ser querido dependiese de su capacidad para proporcionarle el mejor tratamiento médico?

Avanzando más aún, supongamos que se ha enterado de la existencia de un libro o de una casete que explica cómo amasar una fortuna. ¿Lo compraría? ¡Desde luego que sí!

Ahora está leyendo un libro sobre el éxito, y seguramente sabrá también que hay otros muchos libros y casetes muy buenos que tratan sobre la creación de la riqueza. Pero si no «necesita» ser rico, probablemente no los leerá ni perderá el tiempo escuchándolos. Un antiguo refrán dice: «La necesidad es la madre de la invención». ¡Cuánta verdad encierra este viejo dicho! Téngalo en cuenta, y trabaje primero sobre sus razones, y luego sobre las respuestas.

CUATRO GRANDES MOTIVACIONES

La gran pregunta que debe hacerse es: «¿Qué es lo que a mi me motiva?»

A cada persona le motiva una cosa diferente. Todos tenemos nuestros propios «puntos sensibles». Y si hace un pequeño examen de conciencia, estoy seguro de que elaborará una apabullante lista de los suyos.

¿Cuáles son los elementos motivadores por excelencia? Dejando a parte el deseo obvio de bienestar económico, existen otras cuatro grandes motivaciones.

EL RECONOCIMIENTO

La primera motivación es el reconocimiento. Las grandes empresas y los directores comerciales sagaces saben que muchas personas hacen más por lograr el reconocimiento de los demás que por cualquier otra recompensa de tipo material.

Ésta es la causa de que las organizaciones comerciales con éxito, y en especial las dedicadas a la venta directa, tengan gran empeño en reconocer toda buena actuación, sea grande o pequeña. Saben muy bien, que en este abarrotado mundo en que vivimos, muchas personas piensan que nadie se preocupa de ellos y sienten que ellos no cuentan para nada. Y el reconocimiento es la confirmación de que valen para algo. De hecho, los que dan muestras de reconocimiento a otras personas, les están diciendo:

«Hola, usted tiene algo especial; usted es diferente.»

Creo que si las empresas se preocupasen más de expresar su reconocimiento a todos sus empleados, no sólo a los vendedores, sino también a los ejecutivos, secretarías y personal de mantenimiento, pronto verían mejorar la productividad de forma increíble.

LA SENSACIÓN DE VICTORIA

La segunda razón por que algunas personas llegan a la cumbre es por lo que se siente al ganar. Ésta es una de las mejores motivaciones.

Si a algo hay que ser adicto es a ganar.

Tengo amigos, todos ellos millonarios, que todavía siguen trabajando diez o doce horas diarias para ganar más millones. Y no lo hacen por necesidad de dinero. Lo que necesita es la alegría, el placer, la satisfacción de vencer. Para ellos la gran motivación no es el dinero; tienen ya de sobra. ¿Sabe qué es? Es el camino, el andar, la maravillosa sensación que produce ganar.

De vez en cuando, normalmente después de acabar una de mis conferencias, alguna persona se me suele acercar y me dice:

«Mr. Rohn, si yo tuviese un millón de dólares no trabajaría ni un día más en toda mi vida. Probablemente éste es el motivo por el que el buen Dios provee para que las personas que se expresan así, no hagan fortuna. Esta gente lo abandonaría todo al instante.

LA FAMILIA

El tercer gran motivador es la familia. Muchas personas harían por su familia lo que no son capaces de hacer para si mismos.

Cierta vez me encontré con una persona que me dijo: «Mr. Rohn, mi familia y yo nos hemos propuesto hacer un viaje alrededor del mundo. Para hacer todo lo que queremos nos va a hacer falta un cuarto de millón de dólares al año». ¡Increíble! ¿ Puede la familia afectar de tal manera a una persona? Y la respuesta es: «Sí, desde luego». ¡Afortunados los que sienten el amor tan profundamente!

LA GENEROSIDAD

El deseo de hacer compartir nuestra propia riqueza es el cuarto gran motivador. Cuando el gran magnate del acero Andrew Carnegie murió, el cajón de su mesa de despacho estaba abierto. En el fondo del cajón había una amarillenta hoja de papel. En aquel trozo de papel, que databa de cuando tenía veinte años, Carnegie había escrito la meta principal de su vida: «Voy a dedicar la primera mitad de mi vida a acumular dinero, y la segunda a repartirlo.»

¿Y sabe lo que pasó? Carnegie se sintió tan inspirado con este objetivo que llegó a

amasar una fortuna de 450 millones de dólares (¡que hoy en día equivaldrían a 4.500 millones de dólares!) Y luego, en la última parte de su vida, se dedicó con verdadera alegría a repartirla entre los demás.

RAZONES PROSAICAS

¿No es maravilloso sentirse motivado a hacer algo por un objetivo tan excelso como la generosidad? De todas maneras, debo confesar que en mis primeros años de lucha hacia el éxito, mi motivación era mucho menos elevada. Mi razón para tener éxito estaba más a ras de suelo. En efecto, mi motivación entraba dentro del grupo que yo llamo «prosaicas». Una razón prosaica es algo que podemos pensar en cualquier momento, en cualquier día, y que puede originar un cambio en nuestra vida. Permítanme que cuente lo que me ocurrió...

Poco después de haberme encontrado con Mr. Shoaff, estaba un día en casa, pasando el tiempo, cuando oí que llamaban a la puerta. El golpeteo sonaba tímido y dubitativo. Abrí la puerta y miré hacia unos grandes ojos castaños que me observaban desde su pequeñez; era una frágil muchachita de unos diez años. Con todo el valor que pudo reunir me dijo que estaba vendiendo pastelitos de las niñas scouts. Tenían una presencia maravillosa, varios sabores y un precio especial: sólo dos dólares la caja. ¡Imposible rechazarlos! Finalmente, con una gran sonrisa y con la mayor educación, me rogó que los comprara.

Y yo quería hacerlo. ¡Cómo deseaba comprarlos!

Pero había un problema. ¡No tenía esos dos dólares! ¡Dios mío! ¡Me quedé abochornado! Allí estaba yo, un padre de familia, que había estudiado en la universidad, que tenía un buen empleo, y sin embargo no tenía dos dólares en el bolsillo.

Naturalmente, no se lo podía decir a la muchachita de grandes ojos castaños. No me quedaba otra alternativa mejor, y mentí. Le dije: «Muchas gracias, pero ya he comprado este año los pastelitos de las niñas scouts. Tengo la casa llena de ellos.»

No era verdad, naturalmente. Pero fue lo único que se me ocurrió para salir de la estacada. Y lo conseguí. La muchachita me dijo: «Muy bien, señor. Muchas gracias.» Y sin más, dio la vuelta y se marchó.

La seguí con la mirada durante un tiempo que se me hizo eterno. Finalmente, cerré la puerta tras de mí y apoyándome en ella, sollocé: «No quiero vivir más de esta manera. Basta ya de estar arruinado, basta ya de mentir, nunca más tendré que avergonzarme por no tener dinero en el bolsillo».

Aquel día me prometí a mi mismo ganar el dinero suficiente como para llevar siempre encima varios cientos de dólares.

Esto es lo que yo llamo una razón prosaica. No me servirá para ganar un premio de grandeza de espíritu, pero bastó para tener un efecto permanente para el resto de mi vida.

Mi cuento de la muchachita de los pasteles de scouts tiene un final feliz. Algunos años más tarde, salía de mi banco donde había ingresado una crecida suma y cruzaba la calle para llegar a mi automóvil, cuando vi a dos niñas vendiendo caramelos en favor de alguna organización infantil. Una de ellas se acercó y me dijo: «Señor, ¿desea comprar unos caramelos?»

«Probablemente», le respondí bromeando, «¿qué clase de caramelos tenéis?»

«Roca de almendra.»

«Roca de almendra? ¡Son mis favoritos! ¿Cuánto valen?»

«Sólo dos dólares.»

¿Dos dólares? ¡No podía ser cierto!

Me sentía excitado. «¿Cuántas cajas de caramelos tienes?»

«Cinco.»

Luego miré a su amiga y le pregunté: «¿Y a ti cuántos te quedan?»

«Todavía cuatro.»

«¿Nueve en total? Bien, me las llevo todas.»

Al oír esto las dos niñas exclamaron al unísono con la boca abierta a tope: «¿De verdad?»

«Claro», contesté, «tengo unos amigos que apreciarán este regalo.»

Con el mayor nerviosismo corrieron presurosas a colocar todas Las cajas juntas. Yo metí la mano en mi bolsillo y les entregué los dieciocho dólares. Según me disponía a marchar una vez cogidos todos los paquetes bajo el brazo, una de las niñas me miró y me dijo: «Señor, verdaderamente usted es rico.»

¿Qué le parece? ¿Se imagina, gastar sólo dieciocho dólares y que alguien le mire y le diga «verdaderamente usted es rico»?

Ahora ya sabe por qué llevo siempre unos cientos de dólares encima. No quiero perderme oportunidades como esa otra vez.

Voy a poner otro ejemplo de una razón prosaica para desear hacer las cosas bien. Un amigo mío llamado Robert Depew era profesor en Lindsay, la capital del aceite de California. Después de varios años como profesor, Bobby pensó en cambiar e iniciar una nueva carrera. Un día, sin decírselo a nadie, dejó la enseñanza y se puso a vender. Cuando su familia se enteró, le hicieron objeto de toda clase de críticas. Pero la peor reacción la tuvo su hermano, que parecía disfrutar zahiriéndole.

«Vas a hundirte en lo más profundo del arroyo», se burlaba su hermano. «Tenias un buen trabajo como profesor. Ahora vas a perderlo todo. Debes estar mal de la cabeza.»

El hermano de Bobby continuaba mofándose en todas las oportunidades que podía, y tal como Bobby lo cuenta: «La forma en que actuaba mi hermano me puso tan furioso, que decidí hacerme rico.»

Hoy en día, Bobby Depew es uno de mis amigos millonarios.

Esta historia, al igual que la mía de los pasteles, demuestra que incluso un sentimiento como la furia o la vergüenza, debidamente encauzado, es capaz de actuar como motivación para alcanzar el éxito.

¿Necesita demostrar algo? ¿Le queda todavía alguna antigua vergüenza por borrar del tablero de su pizarra? Ya conoce el viejo refrán: "Un gran triunfo es la venganza más refinada". Y es verdad.

Como puede ver existen tantas razones para triunfar como personas hay en este mundo. La clave está en *tener suficientes razones*. ¿Cómo encuentra uno su propio «punto sensible» (o puntos sensibles) capaz de transformar una vida mediocre en una vida llena de riqueza y felicidad? Éste es el tema del próximo capítulo.

Capítulo 3. OBJETIVOS: CÓMO ESTABLECERLOS

En el primer capítulo hablábamos de la importancia de la disciplina y ahora voy a pedirle que comience a ejercitarse en esa virtud tan positiva. Si todavía no lo ha empezado a utilizar, tome un bloc de notas, un diario o una agenda. Quiero que se transforme de mero espectador (lector), en actor (escritor).

La tarea que va a realizar es un poco fuera de la común en el sentido de que se debe prolongar durante toda la vida. Se trata de los objetivos, y tal como comprenderá dentro de poco, los objetivos son una preocupación constante a lo largo de toda la vida, siempre en evolución, siempre cambiando. ¿Por qué debe meterse en este lío? Porque haciéndolo, está dando los primeros pasos para alcanzar y desarrollar esa clase de vida con la que siempre ha soñado, pero que nunca creyó pudiera hacerse realidad. De manera que vamos a meternos con ello. Cuanto antes se ejercite antes disfrutará de los resultados. Y cuando éstos aparezcan, le aseguro que no le importará en absoluto el trabajo extra y la disciplina que le hicieron falta para conseguirlos.

OBJETIVOS A LARGO PLAZO

Escriba este encabezamiento en su bloc o en una hoja de papel «Objetivos a largo plazo». Ahora, su tarea consiste en responder a la siguiente pregunta: «¿Qué es lo que deseo para los próximos diez años?»

El secreto para realizar este ejercicio con eficacia consiste en escribir el máximo de ideas en el mínimo tiempo posible. Tómese diez o quince minutos para este ejercicio e intente escribir unos cincuenta conceptos.

Para ayudarle a empezar, considere como orientativas la siguiente media docena de preguntas:

1. ¿Qué quiero hacer?
2. ¿Qué quiero ser?
3. ¿Qué quiero ver?
4. ¿Qué quiero tener?
5. ¿Adónde quiero ir?
6. ¿Qué es lo que deseo compartir?

Teniendo estas seis cuestiones bien presentes, responda a la pregunta: «¿Qué es lo que deseo para los próximos diez años?» Deje a su mente vagar en libertad. No intente ser detallista; eso ya vendrá más tarde. Por poner un ejemplo, si desea un Mercedes 380SL con tapicería azul, escriba simplemente «380», y pase al siguiente.

Cuando haya terminado la lista, revise lo que ha escrito.

A continuación, escriba al lado de cada concepto de la lista el número de años que supone le serán necesarios para alcanzarlo o adquirirlo. Junto a los conceptos que considera posible conseguir el año que viene ponga el número «1». Junto a los objetivos que cree le van a llevar tres años ponga el número «3». Junto a los que le costarán unos cinco aproximadamente, ponga el «5». Y finalmente, en los que estime que le van a costar cerca de diez años, escriba el número «10».

Ahora, hay que comprobar si los objetivos están compensados. Por ejemplo, si descubre que ha puesto muchos objetivos para diez años y muy pocos para un año,

significa que está retrasando la actuación al posponer la fecha del objetivo a conseguir. Por otra parte, si pone pocos objetivos a largo plazo, quizá no tenga bien definida la clase de vida que desea para sí el cabo de diez años.

La solución es buscar un equilibrio entre los objetivos a corto y a largo plazo (dentro de poco analizaremos también los objetivos a corto plazo, que son los que se alcanzan antes de un año).

¿Está un poco asombrado con la idea de plantearse tantos objetivos? ¿Es usted de la clase de persona que prefiere dedicarse a una meta cada vez?

Existe una buena razón para desarrollar al mismo tiempo un gran número de objetivos. Sin diversos y variados tipos de metas, una persona puede ser víctima del mismo problema que tuvieron algunos de los astronautas del Apolo. Varios de ellos sufrieron profundos problemas psíquicos después de regresar de su viaje a la Luna. ¿El motivo? Que, después de haber estado en la Luna, '¿adónde más va a ir uno?

Tras largos años de pensamientos, ilusiones y trabajos, aquellos instantes gloriosos habían pasado ya. De repente, el objetivo perseguido se había alcanzado y todo terminaba ahí; parecía que su vida laboral tocaba a su fin, se acababa; y sobrevino la depresión.

Sacando conclusiones de esta experiencia, los nuevos astronautas han sido entrenados poniendo otros objetivos importantes bajo su punto de mira para después de la realización del viaje espacial..

La felicidad es muy esquiva. Parece que el mejor sistema para disfrutar de la vida consiste en culminar una meta y a continuación empezar a trabajar para alcanzar la siguiente. Es muy peligroso permanecer largo tiempo degustando los placeres del triunfo. La única manera de que la comida vuelva a saber deliciosamente, es volver a estar cansado y hambriento.

Bien. Una vez revisada y equilibrada su lista, escoja cuatro objetivos en cada una de las categorías (un año, tres años, cinco años y diez años) que considere los más importantes. Con esto tiene ya dieciséis objetivos.

Para cada uno de ellos escriba ahora un pequeño párrafo indicando lo siguiente:

1. Descripción detallada de lo que desea. Por ejemplo, si se trata de un objeto material, anote su altura, longitud, costo, modelo, color, etc. Si se trata de un empleo o de un negocio, describa con detalle el puesto de trabajo, el salario, el cargo, presupuesto bajo su control, número de empleados o subordinados, etc.

2. El motivo por el que desea alcanzar o adquirir el objetivo descrito. Aquí detectará si realmente desea ese objetivo, o se trata simplemente de un capricho pasajero. Si no puede expresar con claridad y convicción el motivo por el que lo desea debe clasificarlo como un antojo y poner en su lugar otro objetivo.

Como verá, lo que desea es un poderoso motivador, sólo si detrás de ello existe una buena razón para conseguirlo. Encontrará que objetivos que alguna vez ha considerado importantes, ya no ejercen ninguna atracción sobre usted, simplemente porque no es capaz de descubrir una buena razón para desearlos de verdad. Esto es bueno. Porque la labor de clarificación le está forzando a reflexionar, redefinir y revisar. Y una vez clarificado esto vamos avanzando hacia el punto principal: ayudarle a planificar su futuro.

Una vez haya establecido los dieciséis objetivos cópielos en una hoja aparte, o en una agenda permanente, y llévela siempre consigo. Revíselos una vez a la semana para comprobar si todavía siguen siendo importantes, y para valorar los pasos que ha dado para activar su consecución. Como puede ver, el planteamiento de objetivos no es labor

de un solo momento, ni los resultados son concretos y para toda la vida. Al contrario, es un suave proceso a lo largo de toda la vida.

OBJETIVOS A CORTO PLAZO

Defino los objetivos a corto plazo como los que precisan de menos de un año para ser alcanzados, Y estos objetivos, aunque normalmente son más modestos que los de largo plazo, tienen igual importancia. Un capitán puede definir el rumbo de un largo trayecto para llevar el barco a su destino, pero en el trayecto existen escalas en las que hay que recalar antes de llegar al puerto de destino.

De la misma manera que en el viaje marítimo, los objetivos a corto plazo deben estar relacionados con los alcanzables a largo plazo. Los de corto plazo tienen la ventaja especial de ser realizables en un futuro casi perceptible. Yo los llamo «generadores de confianza», porque conseguirlos proporciona fe y entusiasmo para continuar. De manera que cuando esté trabajando con intensidad tómese un respiro y termine una tarea muy concreta a corto plazo; disfrutará con la sensación de haber ganado y se sentirá inspirado para seguir de nuevo con la gran labor.

Éste es el motivo de obligarle a usted también a escribir en el bloc los objetivos a corto plazo. La manera de organizarlo corre de su cuenta; puede clasificarlos por meses, semanas, días, etc; o puede colocarlos como unas subcategorías de los diferentes objetivos a largo plazo.

El disponer de una lista es divertido e interesante porque le permite controlar la ejecutoria. Cuando le toque comprobar la consecución de un objetivo, tómese un tiempo para celebrar el triunfo. Si se trata de una pequeña tarea descanse un rato y reflexione satisfecho, pero si se trata de un gran triunfo concédase una buena recompensa. Sea grande o pequeña, tómese tiempo para disfrutar de la victoria. Le inspirará para seguir esforzándose más.

Pero así como le ruego que participe de las mieles del triunfo, le debo hacer otra recomendación menos agradable: *haga que perder le sea penoso*.

Creemos gracias a dos tipos de experiencias: la alegría de ganar, y la pena de perder. De manera que si se lanzó a realizar un proyecto y luego no lo ha hecho, idee alguna forma de pagar su desidia. Téngalo en cuenta, y hágase responsable, tanto de su conducta positiva como de la negativa.

Además, no se rodee de personas que le alaben constantemente. No se una a la muchedumbre fácil. Vaya adonde las expectativas sean más altas, donde sea mayor la presión para actuar. Esto es también parte de la estrategia general para alcanzar riqueza y felicidad.

Fuera la pasividad

Deseo que tenga usted éxito. Por eso estoy un poco preocupado. Sé que la mayoría de los que leen estas páginas no perseverarán en la fijación y revisión de sus objetivos. ¿Por qué? Porque es una labor que lleva tiempo y requiere pensar y concentrarse. Y es una extrema ironía que hombres y mujeres que trabajan tanto día a día en tareas que normalmente no les gusta realizar, cuando se les pide un cierto tiempo para planear su futuro, a menudo responden: «No tengo tiempo». Esas personas dejan que su futuro vaya «deslizándose», vaya ocurriendo.

Sé que la mayoría de las personas no hace planes definidos, pero no forme parte de

esa mayoría. No vaya por el 'mundo con los dedos cruzados y una mirada preocupada en el rostro, confiando en que las cosas mejoren por sí solas.

Lo acepte o no, ahora es uno de los jugadores en el gran juego de la vida. Y créame, si no tiene una meta que alcanzar está jugando a algo muy poco excitante. Nadie pagará por verle practicar un juego donde nadie marca los tantos.

El «compañero» le dirá: «Te pasas el día trabajando y, cuando llegas a casa ya se ha hecho tarde. Tienes que comer algo ver un poco la televisión para relajarte y luego ir a la cama, No puedes quedarte levantado y pasarte media noche haciendo planes y planes». Así habla el compañero que no llega a pagar las letras del coche. Es un buen trabajador, un trabajador duro, un trabajador «honrado».

Pero yo he descubierto que se puede ser un trabajador «honrado», trabajar muchísimo toda la vida, y al final terminar arruinado y abochornado. Hay que ser algo más que un buen trabajador. Hay que ser algo más que honrado. Hay que ser un buen planificador y marcarse buenos objetivos.

Al escribir sus objetivos indica que se ha propuesto seriamente crecer, que lo piensa en serio. Y para hacerlo mejor, es necesario que lo haga con seriedad. No hace falta que se ponga ceñudo, aunque sí es preciso que se ponga serio. Pero, ¡aten-clon!, todo el mundo espera hacerlo mejor, pero la esperanza, sin el apoyo de una clara planificación, sólo servirá para perjudicarlo. Dice la Biblia: «La esperanza largo tiempo postergada, enferma el corazón». Es una enfermedad... lo sé muy bien.

Yo solía sufrir esa enfermedad llamada «esperanza pasiva». Y es muy mala. Sólo hay una cosa peor que la esperanza pasiva; la esperanza pasiva «feliz». Es la de un hombre de cincuenta años y arruinado, capaz de sonreír y sentirse esperanzado. Ahora bien, esa actitud es verdaderamente desastrosa, de manera que póngase serio. Escriba sus objetivos en un papel. Se lo recomiendo por experiencia.

Capítulo 4. OBJETIVOS: CÓMO BENEFICIARSE DE ELLOS

Dice la Biblia: «Sin sueños e ilusiones, pereceremos.» ¡Qué gran verdad! Pero debe saber que lo opuesto también es cierto. Con los sueños podemos transformarnos de manera impredecible y original. En los capítulos anteriores mostré cómo elegir los objetivos e iniciar su consecución. Ahora aprenderemos cómo dejara esos sueños la tarea de moldear toda nuestra existencia.

En primer lugar, hay que ser conscientes de que una vez establecido un objetivo que realmente interesa, ya no se es la misma persona. Los verdaderos objetivos afectarán a casi todo lo que se haga a lo largo del día y estarán con nosotros en todos los sitios a donde vayamos. Su manera de estrechar la mano, su forma de vestir, el tono de la voz, los sentimientos, etc., todo cambiará una vez se tenga un objetivo. Esto se debe a que cuando el objetivo interesa de verdad, el resto de las cosas se relacionan sólo con su consecución.

Pero para que le atraigan los objetivos, para que orienten toda su vida, es preciso que merezcan la pena. Cierta vez pregunté a un señor: «¿Cuál es su objetivo para este mes?» y me respondió: «Si al menos pudiese conseguir el dinero necesario para pagar estas malditas facturas»... ¡Ese era su objetivo!

Ahora bien, no voy a decir que el pagar unas facturas no pueda ser un objetivo; puede serlo. ¡Pero es un objetivo tan pobre!

Desde luego, yo no lo pondría en la lista de las motivaciones más inspiradoras de la vida. No se salta el lunes por la mañana de la cama diciéndose uno mismo: «¡Hala, muchacho! Tenemos otra oportunidad para conseguir el dinero necesario para pagar esas malditas facturas. »

Plantearse unas metas transforma; por lo tanto, se deben colocar muy alto. Sitúelas lo suficientemente fuera de su alcance como para que le obliguen a crecer y a estirarse; sitúelas lo suficientemente altas como para excitar su imaginación y motivarle para la acción. Pero, así como debe ponerlas lo suficientemente altas como para atraer su interés, no las coloque tan lejos que pierda el aliento antes de empezar.

El verdadero fin de los objetivos

Déjeme compartir con usted una idea apasionante, El verdadero valor del planteamiento de los objetivos no reside en que al final se consigue alcanzarlos. La adquisición de las cosas que se desea es un elemento secundario, estrictamente hablando. La razón principal de plantearse los objetivos es la de forzarse a convertirse en una persona que se propone alcanzarlos. Me explicaré.

¿Qué es lo que más se debe estimar en una persona que se ha hecho millonaria? ¿El millón de dólares? Yo no lo creo así. Lo que más se debe valorar es toda la habilidad, conocimientos, disciplina, liderazgo, y demás cualidades que se desarrollan para alcanzar tan elevada situación. Es la experiencia que se adquiere al planear y desarrollar estrategias. Es la fuerza interior que se activa para tener el suficiente coraje, firmeza de propósito, y fuerza de voluntad, como para conseguir ganar un millón de dólares.

Dad un millón de dólares a alguien que no posea esa actitud de millonario y seguramente lo perderá todo. Pero, despoje de toda su riqueza a un verdadero millonario, y en poco tiempo amasará una nueva fortuna. ¿Por qué? Porque los que se ganan con su

propio esfuerzo el estatus de millonario desarrolla la habilidad, conocimiento y experiencia necesarios para repetir el proceso una y otra vez.

Como puede ver, cuando alguien se convierte en millonario, lo que menos importa es lo que tiene; lo más importante es lo que ha llegado a ser como persona.

Ahora formulo una pregunta ante la que tendrá que reflexionar bastante: ¿En qué clase de persona debe convertirse para obtener todo lo que desea? ¿Por qué no escribe unas pocas ideas sobre esto en un bloc o en la agenda? Indique el tipo de habilidades que necesita ejercitar y los conocimientos que deberá adquirir. Las respuestas presentarán nuevos objetivos para su formación personal.

Recuerde esta regla: *los ingresos rara vez son superiores al nivel de desarrollo personal*. Éste es el motivo por el que todos nosotros debemos someternos a la autocrítica,

A menudo, doy un repaso a mi vida y me pregunto: «Bien, esto es lo que yo deseo, pero ¿estoy dispuesto a convertirme en la persona que es necesario ser para conseguirlo?» Si soy demasiado perezoso, si no tengo deseos de aprender, leer, estudiar y desarrollarme para convertirme en la persona que debo llegar a ser, no puedo confiar en atraer hacia mí lo que quiero obtener. De manera que, cuando me planteo una oportunidad, debo decidirme entre cambiar mi persona o cambiar mis deseos.

No se sobrecargue

Cuando se planean objetivos, especialmente la primera vez, es muy fácil sentirse abrumado por el proceso. Mi consejo es: relajarse.

Si siente que no está preparado para obtener lo que quiere, recuerde esto: *su capacidad crecerá hasta equipararse a sus ilusiones*. Este es el poder mágico de plantear los objetivos. Cuanto más trabaje sobre sus objetivos, mayor cantidad de nuevas oportunidades se presentarán. Y cada nueva oportunidad traerá la semilla para solucionar un problema anterior, aparentemente imposible de solucionar.

De manera que no tenga miedo de emprender la tarea. El viaje le conducirá mucho más lejos de lo que puede pensar con la imaginación más calenturienta. Lo sé con certeza. La persona que yo era hace veinticinco años, cuando me encontré con Mr. Shoaff, es hoy un desconocido para mí. Yo ya no soy aquella persona. He cambiado. Y usted también puede hacerlo.

Muchas personas temen iniciar un nuevo camino debido a anteriores penas y fracasos. Sus almas arrastran pesadas cadenas, y si no se deshacen de ellas, se hundirán para toda la vida.

Ni usted ni yo, podemos hacer nada por el pasado. Está muerto y enterrado. Sin embargo, se puede hacer mucho por el futuro. No tiene por qué ser necesariamente la persona que era ayer. Puede introducir cambios en su vida, cambios absolutamente asombrosos, en un corto plazo de tiempo. Puede realizar modificaciones que ahora mismo es incapaz de imaginar, sólo con darse la oportunidad de cambiar.

Sus capacidades crecerán. Actuará con nuevas potencialidades y talentos que nunca imaginó poseer. Y según transcurra el tiempo sacará nuevas reservas desde el fondo de su mente creativa. Antes de que se percate de ello, será capaz de realizar cosas que ahora parecen imposibles. Dominará cosas que nunca pensó poder dominar. Su imaginación dará a luz nuevas y creativas ideas.

Por que son tan poderosos los objetivos? ¿De qué manera producen esos efectos?

No lo sé. Supongo que la respuesta entra de lleno es esa especial categoría que yo denomino «los misterios de la vida». Lo que sí puedo decir es que «funciona». Descúbralo por sí mismo. Dése a sí mismo la oportunidad de ser todo lo que puede llegar a ser, de alcanzar todo lo que es capaz de alcanzar.

Pedir

En la Biblia hay un mandato que enseña todo lo que necesita saber para conseguir lo que desea. Esto es lo que dice: «Pedid».

Es decir, pida lo que desea. De todas las cosas importantes que debe aprender, asegúrese de que ésta sea una de ellas.

¿Qué significa «pedir»? Pedir significa: «pedir lo que se necesita». Y el versículo completo es muy claro: «Pedid y recibiréis». Creo que será mejor analizarlo.

En primer lugar, la petición inicia el proceso de recibir. Pedir es como apretar un botón que pone en marcha una increíble maquinaria, intelectual y también emocional. Tal como decía antes, no sé por qué o de qué manera lo hace, pero lo que sí sé es que da resultado.

Hay una gran cantidad de cosas que funcionan igualmente bien, con independencia de que entendamos o no el mecanismo que actúa detrás de ellas. ¡Hágalas trabajar! Algunas personas nunca empiezan porque están siempre estudiando las raíces de la cuestión. Hay otras que prefieren recoger los frutos mientras los anteriores siguen ensimismados con las raíces. Todo depende de la parte del árbol por donde quiera empezar. Yo recomiendo siempre empezar pidiendo.

En segundo lugar, recibir, la otra parte del versículo, no es ningún problema. No tiene que hacer nada para recibir. Es algo automático. Entonces, recibir no es difícil, ¿dónde está el problema? El problema está en pedir.

El «compañero» dice: «Sí, pero te pasas el día trabajando y, para cuando llegas a casa, es ya tarde. Tienes que comer algo, ver un poco la televisión para relajarte y luego ir a la cama. No puedes quedarte levantado y pasarte media noche pidiendo y pidiendo». Y este sujeto no puede pagar las facturas. Es un buen trabajador, trabaja muchísimo, es un trabajador honrado. Pero-usted tiene que hacer algo mejor que trabajar muchísimo y ser honesto toda su vida, o terminará en la ruina y avergonzado. Tiene que convertirse en un buen «pedidor».

«Ahora lo comprendo», te dice, «yo me levanté todos los días del año pasado y me esforcé mucho. Pero en ningún lugar de mi casa hay una lista con todas las cosas que pido a la vida».

¿Qué me dice usted? ¿Cómo está su lista?

En tercer lugar, recibir es como el océano, no tiene fin. Esto es verdad, especialmente en este país. Este país es como un océano. No hay escasez de éxitos y de triunfos. No están sujetos a racionamiento, de manera que cuando llega tu turno ya lo han repartido todo. ¡No! ¡No! Si esto es cierto, ¿dónde está el problema? El problema está en que la mayoría de la gente va a este océano de oportunidades con una cucharilla de café. ¿Ha captado la imagen? «Una cucharilla de café». Dado el tamaño del océano, ¿puedo sugerirle que cambie su cucharilla por alguna herramienta más grande? ¿Qué le parece un balde? No es lo mejor que puede hacer, pero al menos los chiquillos no se burlarán.

Considere dos ideas más acerca del pedir.

En primer lugar pida con inteligencia. La Biblia no dice: «Pide inteligentemente», pero a mí no me cabe la menor duda de que eso es lo que intenta decir. De manera que no pida sin sentido. Pida de forma clara, concreta. Pedir inteligentemente incluye también las condiciones: a cuánta altura, qué longitud, cuánto, cuándo, qué tamaño, qué modelo, qué color. Describa lo que desea. Defínalo. Recuerde que los objetivos bien definidos funcionan como imanes. Cuánto más claros, con más fuerza le atraerán.

En segundo lugar, pida con fe. La fe es el aspecto más infantil. Significa que cree va a conseguir sus deseos. Tenga la fe de los niños. Crea sin el escepticismo y cinismo de la persona adulta que hay en usted.

Muchos de nosotros nos hemos hecho demasiado escépticos. Hemos perdido la maravillosa inocencia y la fe y confianza infantil. No deje que esta pérdida le detenga. Crea y tenga fe en sí mismo y en sus objetivos. Y sienta su propia excitación, como los niños. El entusiasmo juvenil: no hay nada más contagioso.

Los niños piensan que pueden hacer cualquier cosa. Quieren saberlo todo. ¡Qué fantástico! Odian ir a dormir, y esperan con ilusión el momento de saltar de la cama a primeras horas de la mañana. Los niños son capaces de hacer mil preguntas, y justamente cuando cree uno que se va a librar de ellos, hacen otras mil preguntas más. Le llevan casi hasta el límite. Pero, realmente, su curiosidad es una virtud. Cuando consiga volver a encender su propio sentido infantil de entusiasmo curioso, estará en el verdadero camino de convertirse en un experto en pedir.

Planteamiento de objetivos y administración del tiempo

La administración del tiempo es tema muy socorrido hoy en día. Al público se le ofrecen toda clase de libros, casetes y seminarios para saciar su hambre de información sobre la forma de emplear el tiempo de una manera más productiva.

¿Y qué opina usted? ¿Desea llegar a controlar mejor su tiempo? En ese caso, debe entender lo siguiente: *Sin objetivos es imposible administrar el tiempo con eficacia.* La productividad es el resultado de unos objetivos bien definidos. La distribución del tiempo no tiene sentido crítico si los objetivos no están clara y vívidamente planteados en la mente. Es así de sencillo. Esta es una de las varias razones por las que escribir los objetivos en un papel es tan importante.

Prioridades

Una de las dificultades con la que nos enfrentamos en esta era industrializada es que hemos perdido el sentido de las estaciones. Al contrario de los granjeros, cuyas prioridades varían según las estaciones, nosotros somos indiferentes al ritmo natural de la vida, y como resultado, nuestras prioridades están descompensadas. Permítanme que explique lo que quiero decir.

Para un granjero, la primavera es la época más activa. Es cuando tiene que trabajar a lo largo de toda la jornada, levantándose antes de la salida del sol y continuando en el campo cuando suenan las campanadas de la medianoche. Debe poner a todo su equipo trabajando a plena capacidad porque sólo tiene una pequeña época para plantar sus cosechas. Luego vendrá el invierno y apenas tendrá nada para mantenerse ocupado.

Hay una lección encerrada en todo eso. Aprenda a emplear las estaciones de la vida. Debe decidir cuándo derrocharla a manos llenas y cuándo tomarla con calma, cuándo

adelantarse a los demás y cuándo dejarla correr su curso. Es muy fácil continuar como siempre trabajando de nueve a cinco y perder el sentido natural de las prioridades y los ciclos. No permita que un año se funda con el siguiente en un idéntico desfile de tareas y responsabilidades interminables. Observe con interés sus propias estaciones; de lo contrario perderá la perspectiva de los valores y de lo verdaderamente sustantivo.

LO PRINCIPAL Y LO SECUNDARIO

Un punto importante a la hora de establecer prioridades es aprender a diferenciar lo principal de lo secundario. He aquí una pregunta que debe hacer siempre antes de tomar una decisión:

¿Es importante o es secundario? Haciéndose esta pregunta y con sus objetivos siempre a la vista, reducirá en gran medida el riesgo de perder tiempo en proyectos de menor cuantía.

En el mundillo de la venta se nos enseña que sólo existe un tiempo importante: es el tiempo que estamos con el posible cliente. Todo tiempo invertido en el largo camino hacia el cliente, por muy necesario que sea, es sólo un tiempo secundario. Muchos vendedores invierten más tiempo «en el camino hacia» que «con» el cliente. Y sus ingresos lo reflejan. Por eso, para vender, nosotros enseñamos: «No cruces la ciudad sin antes haber cruzado la calle».

El concepto de espacios importantes y secundarios tiene otra aplicación. Significa también: en asuntos importantes no emplees tiempos secundarios. Es muy fácil llegar a tener trastocada la escala de valores. Un padre pasa tres horas viendo la televisión y sólo diez minutos jugando con los niños. Un gerente se pasa la mayor parte del tiempo llenando fichas y formularios, y muy poco animando a los empleados. Hay muchas personas que han perdido el sentido de lo que es trivial y de lo que es importante.

De la misma manera, este concepto se debe aplicar al dinero. No invierta cantidades importantes de dinero en asuntos secundarios, y a la inversa, no trate de ahorrar en asuntos de gran importancia. Mucha gente se gasta una fortuna en comida para su cuerpo y muy poco en alimentos para su espíritu. Sería una estupidez gastar más dinero en fruslerías que en libros o casetes instructivos.

El mejor empleo del tiempo y del dinero consiste en invertirlos allí donde su valor es máximo. Es lo que se llama inversión prudente para un resultado máximo.

Concentración

Cualquier atleta profesional puede relatar historias sobre el terrible costo de la falta de concentración. Un descuido momentáneo y «te adelantan en el último metro» Y allí se esfumaron el primer puesto, la medalla, e incluso una buena cantidad de dinero. No deje que esto le ocurra.

Ponga la máxima atención en todo lo que haga. Cuando escriba una carta, concéntrese. ¿Intenta solucionar un problema?, concéntrese. ¿Está conversando amigablemente?, concéntrese. No se puede imaginar el efecto que esa concentración puede ejercer sobre toda su vida.

Naturalmente, también hay momentos para dejar vagar libremente a su imaginación. Pero hágalo precisamente en un momento especialmente dedicado para ello. Y cuando se abandone plácidamente, no haga nada más. Salga para dar un paseo por la playa o un recorrido por las montañas, lejos de la presión de la vida. Deje que la brisa juguete con

sus cabellos y eleve su mente hacia el infinito. Sueñe despierto. Le hará un gran bien. Pero hágalo sólo en el momento del día expresamente reservado, en el «momento para soñar despierto» que usted ha designado. En todos los demás momentos, concéntrese.

Una dosis de realismo

Es el último punto a considerar... Incluso con el plan de acción más cuidadosamente preparado, no conseguirá todo lo que desea. Lo sé. ¿Cómo puedo ahora decir esto, después de haber estado tanto tiempo mostrando cómo conseguir todo lo que desea? ¿Estoy actuando con una doble imagen?

¿Por qué no va a poder conseguir todo lo que desea? Porque, amigo mío, este mundo es así. A veces granizará sobre su cosecha, o lloverá en su desfile o en su fiesta. A veces las termitas de la vida lo roerán hasta los cimientos. Usted dirá que no es justo. Quizá no Pero, como ni a usted ni a mí nos consultaron a la hora de planificar este mundo, debemos aceptarlo tal cual es.

Sin embargo, la buena noticia es que hay muchísimas buenas noticias para usted. Si trabaja con el sistema que le acabo de enseñar, obtendrá, con creces su recompensa. Alguna vez fracasará, pero la mayoría de las veces conseguirá lo que desea. Con esto tiene una gran ventaja: la mayor de este avaro mundo.

Objetivos.

Eres capaz de todo cuando te sientes inspirado por ellos. Eres capaz de cualquier cosa cuando crees en ellos. Todo puede ocurrir cuando actúas sobre ellos. Solamente pido que pruebe este sistema durante noventa días. ¡Pruébalo! Es posible que funcione para usted mejor de lo que ha funcionado para mí.

Se lo deseo con todo mi corazón.

SEGUNDA ESTRATEGIA

BUSQUE LA SABIDURÍA

Capítulo 5. EL SENDERO DE LA SABIDURÍA

Una de las estrategias fundamentales para disfrutar de la vida consiste en disponer de la información necesaria para alcanzar la jneta deseada. Cuando se sabe lo que se necesita conocer, es muy útil también saber cómo se puede reunir ese conocimiento.

Una de las mejores cosas que Mr. Shoaff hizo por mí en aquellos primeros días fue convencerme del valor del estudio. Me dijo: «Si deseas triunfar, estudia el triunfo. Si deseas ser feliz, estudia la felicidad. Si quieres hacer dinero, estudia la adquisición de la riqueza. Los que consiguen esas cosas no lo hacen por mero accidente. Es cuestión de estudiarlas primero y de practicarlas después».

¿Quiere intentar adivinar cuantas personas toman la riqueza como materia de estudio? Efectivamente, muy pocos. Teniendo en cuenta la cantidad de hombres y de mujeres que buscan la riqueza y la felicidad, es lógico pensar que harán serios estudios sobre ello. Por qué no lo hacen es otra cosa más de las que incluyo en la categoría de «misterios de la vida».

Hace varios años aprendí que la Biblia es una fuente de inmejorables consejos. Hay una frase en ese libro sorprendente que dice: «Buscad y hallaréis». Ese es el camino para descubrir nuevos conocimientos que crean a su vez nuevas ideas. Buscar. Para encontrar algo, primero hay que buscarlo. ¿Necesita una gran idea para cambiar su vida? Muy pocas veces surgen sin más.

Pero, si inicia una búsqueda diligente de los conocimientos que necesita, es posible que la verdadera idea surja cuando menos lo espera.

Atrapar los tesoros del conocimiento

Esta es otra palabra que merece reflexión, atrapar. Las grandes ideas se presentan de forma fugaz y caen fácilmente en el olvido. Esto también puede aplicarse a los buenos momentos que hacen que la vida merezca ser vivida. Por eso es tan importante aprender a atrapar las cosas que realmente interesan.

Primero, aprenda a captar los momentos especiales. Utilice una cámara. Haga un buen número de fotografías. La facultad para captar un acontecimiento en una fracción de segundo es un fenómeno del siglo XX. Y qué fácil es considerar a los fenómenos como elementos garantizados!

Permítame que cuente una reciente experiencia. Durante los últimos tres años me han invitado a dar unas conferencias en Taiwan. En mi último viaje para unos cursillos de fin de semana había unas mil personas en el auditorio, ¿adivinan cuantas cámaras había en toda la sala? Efectivamente. ¡Mil cámaras! Cada uno había traído su cámara para captar esos momentos, los nuevos amigos, las nuevas experiencias. Al final de la conferencia pasaba una gran parte de mi tiempo posando para las fotografías.

¿Ha visto alguna vez fotos de hace varias generaciones? Por desgracia se conservan relativamente pocas. Pero ¿no sería maravilloso disponer de suficientes fotografías que nos contasen la historia de cómo era la vida realmente hace cien años? De manera que

deje su indiferencia. Asegúrese de guardar su historia completa en un tesoro compuesto de fotografías y vídeos.

Otra manera de atrapar el conocimiento es tener una biblioteca personal. No me refiero a esos libros que el decorador dispuso porque hacían juego con el resto de los muebles. *Me refiero a aquellos libros cuyas hojas están bien marcadas y repasadas, los que usted ha elegido y estudia y subraya de continuo; libros con notas escritas al margen; libros que le ayudaron a moldear su filosofía sobre los valores de la vida.* Éstos son un verdadero tesoro que merece la pena atrapar.

Hoy en día, con nuestro más amplio concepto de la comunicación, yo incluiría también como tesoro los casetes y videos con los que formamos nuestro carácter para una vida mejor. Serán también una herencia especial para nuestros hijos.

Finalmente, querrá atrapar todo el conocimiento que adquiera según va viviendo su vida. Por eso, le animo a que, como aprendiz serio de la riqueza y la felicidad, utilice un diario como el centro de recogida de todas las ideas que se crucen en su camino. De esta forma, el diario se convertirá en un tesoro increíble de ideas empresariales, sociales, culturales, ideas sobre inversiones, sobre maneras de vivir. ¿Se imagina lo que puede valer todo eso? Desde luego, esa clase de herencia es mucho más valiosa que su anticuado reloj.

Como obtener la sabiduría

Hay dos formas de conseguir la sabiduría: una es aprender lo que le enseña su propia vida; la segunda es estudiar la vida de los demás.

REFLEXIÓN PERSONAL

Analice la experiencia de su vida. Aprenda a reflexionar, que es el acto de ponderar los acontecimientos de su vida con la intención de sacar enseñanzas. Yo suelo referirme a este proceso como el "rebobinado del casete".

Los acontecimientos de su vida son la mejor fuente de información. De manera que no repase su vida simplemente, saque conclusiones de ella. Sea consciente de todo lo que ocurre a su alrededor y así marcará los surcos del disco del día profundamente en su cerebro despierto.

Hay un tiempo y un lugar para cada cosa. Hay momentos para la acción y otros para reflexionar. La mayoría de nosotros apenas dedicamos tiempo a la reflexión seria. Nuestra agenda, completamente ocupada, nos hace abandonar esa parte fundamental de la fórmula para el éxito.

Al final de cada jornada, tómese unos minutos para revisar los acontecimientos del día: dónde ha ido, qué ha hecho, que dijo. Analice lo que salió bien y lo que fue un fracaso, lo que desea repetir y lo que se propone evitar. Intente recordar los incidentes con toda viveza. Acuérdesese de los colores, las vistas, los sonidos, las conversaciones, las experiencias.

Ya lo saben, la experiencia puede convertirse en un bien preciado, en medio de pago, en moneda, en una increíble fuente de valor. Pero se convertirá en todas esas cosas, sólo si recuerda esa experiencia, la analiza, y saca de ella algo de valor. Porque no es lo que le ocurre a una persona lo que hace que su vida alcance una meta u otra muy diferente. Más bien, lo que determina la meta a alcanzar es lo que esa persona hace con lo que le sucede. Y para hacer algo positivo en la vida, debemos extraer toda la información valiosa

de ella.

Otra buena época para reflexionar es al final de períodos más largos, al finalizar la semana, el mes, el año. El último día de la semana reflexione unas horas y analice los acontecimientos de esos siete días. A fin de mes, tómese un día. Y al finalizar el año una semana..., para revisar, analizar, y reflexionar sobre todo lo que ha ocurrido en su vida.

Las personas geniales han aprendido la forma de recoger el pasado e invertirlo en el futuro. Cuando mi padre cumplió los sesenta y seis años, le dije: «Papá, ¿te imaginas lo que tiene que ser el recoger los sesenta y cinco años, e invertirlos en el sexagésimo sexto?»

¿Ha pensado alguna vez sobre la vida de una manera similar? Ésta es la forma de hacerla productiva y apasionante de continuo. No se permita vivir simplemente «otro año más». En vez de eso, recoja la experiencia de los otros años e inviértala en el próximo. No tenga simplemente, «otra conversación». Al contrario, reúna la experiencia de sus pasadas conversaciones y aplíquela a su próxima conversación.

De manera que debe empezar una nueva disciplina. Observe su propia vida y descubra las cosas que ocurren en este mundo, y también cómo ocurren. Que nunca se diga que vivió su vida sin descubrir nada acerca de ella. Es posible que no pueda realizar todo lo que descubra, pero sí es importante que descubra todo lo que puede hacer. No deseará vivir su vida para al final descubrir que sólo ha «vivido» un 10 % de ella, y que el otro 90 % lo malgastó.

Al estudiar su vida, asegúrese de concentrarse tanto en los aspectos positivos como en los negativos, en los éxitos como en los fracasos. Los llamados fracasos pueden servirnos de gran ayuda si nos enseñan lecciones valiosas. A menudo, los fracasos son mejores maestros que los éxitos.

Una de las formas en que aprendemos a hacer las cosas bien, es haciéndolas mal. El hacer las cosas mal es una valiosa fuente de enseñanza sobre la vida. Ahora bien, le sugiero que no tome demasiadas clases. Si ha estado haciendo las cosas equivocadamente durante diez años, yo no recomendaría seguir otros diez. Pero si es usted capaz de aprender con rapidez, no hay mejor ni más efectivo camino para aprender que la experiencia personal.

Cuando me encontré con Mr. Shoaff, trabajaba desde hacía unos seis años. Al poco tiempo de conocernos me preguntó: «Jim, ¿cuánto hace que trabajas?» Se lo dije.

«¿Y cómo te va?», me volvió a preguntar.

«No muy bien» le respondí, un poco irritado al tener que admitirlo

«Entonces, te sugiero que no trabajes más», me contestó. «Seis años son muchos para andar por el mal camino».

Luego me preguntó: «¿Cuánto dinero has ahorrado en esos seis años?»

«Nada», volví a admitir avergonzado.

Arqueó sus cejas y me dijo: «¿Quién te “vendió” ese plan?»

¡Qué pregunta tan fantástica! ¿Dónde había conseguido ese desastroso plan? Porque todos trabajamos con el plan de otro. Lo que hace falta saber es con el de quién. *¿A quién le ha comprado usted el plan?*

Debo decir que estas confrontaciones iniciales con sus propias experiencias del pasado serán dolorosas. Especialmente penosas si se han cometido tantos errores como yo había cometido. Pero piense en el premio. Piense en los progresos que puede hacer

cuando finalmente encare esos errores.

APRENDER DE LOS DEMÁS

Otra forma de aumentar sus conocimientos es a través de la experiencia de otras personas. Y se puede aprender tanto con el éxito de otras personas, como de sus fracasos. Una de las razones de que la Biblia sea tan buena consejera es que reúne muchas historias humanas que reflejan con igual imparcialidad los aspectos positivos como negativos.

Algunas historias se denominan «ejemplos». Su mensaje es: haz lo que estas personas hicieron. Otras historias se denominan «avisos». Con un mensaje: no hagáis lo que estos idiotas hicieron. ¡Qué riqueza informativa!

Sin embargo, hay otro mensaje más. Si su pequeña historia llega alguna vez a reflejarse en el libro de otro, asegúrese de que lo sea en forma de ejemplo, no de aviso.

Para aprender de los otros se pueden utilizar tres vías:

1. Leer la literatura publicada, libros, casetes, vídeos.
2. Escuchar la sabiduría o las tonterías de los demás.
3. Observar a los triunfadores y a los derrotados.

Vamos a analizar una por una estas tres maneras de aprender.

Libros y casetes

Todos los grandes triunfadores que he conocido son lectores asiduos. Leen, leen y leen. Su curiosidad es la que les impulsa a leer. Simplemente, ellos necesitan saber. Continuamente están buscando nuevos caminos para mejorar, para llegar a ser más perfectos. Recuerde esta frase: *Todos los triunfadores son buenos lectores.*

Durante largo tiempo «publicar» siempre se asimilaba a escritos impresos sobre papel, como los libros. Hoy en día, también podemos aprender a través de lo que se publica por medio del milagro electrónico. Son las casetes de audio y los videocasetes: ambos, excelentes medios para adquirir conocimientos.

Muchas de las personas más ocupadas que conozco usan radios portátiles para aprender en los intervalos improductivos. Por ejemplo, escuchan la radio mientras conducen el coche. Escuchar casetes es un medio muy fácil para alumbrar ideas innovadoras y aprender nuevas habilidades.

¿Sabe que existen miles de libros y casetes sobre cómo ser más fuerte, más decidido, mejor orador, director más efectivo, amante más apasionado, sobre cómo aumentar su influencia, buscar novia, hacerse más original; empezar un negocio, y otros miles de útiles temas? Y sin embargo, muchas personas no utilizan la riqueza de este conocimiento puesto a su alcance. ¿Cómo se explica esta desidia?

Aún hay más. ¿Sabía que miles de grandes triunfadores han pasado la historia de su vida al papel impreso? Y así y todo, muchísimas personas no quieren leerlos. ¿Tiene alguna explicación?

Me imagino que nuestro «compañero» que está muy ocupado, nos dice: «Está bien, pero te pasas el día trabajando; cuando llegas a casa, ya es muy tarde. Tienes que comer algo, ver la televisión para relajarte un poco, y luego irte a dormir. No puedes quedarte levantado y pasarte media noche leyendo y leyendo.»; Ese es el compañero que no consigue pagar a tiempo sus facturas. Es un buen trabajador, trabaja muchísimo, es un

trabajador honrado. Pero se puede ser un trabajador honrado y trabajar muchísimo toda su vida, y terminar arruinado, avergonzado, y desconcertado. Es preciso llegar a ser algo más que un buen trabajador. Hay que convertirse en un buen lector. Y si no le gusta leer, puede escuchar unas buenas casetes en el camino hacia casa, ¿no le parece?

Sin embargo, no es necesario que lea libros o escuche casetes durante toda la noche (aunque si está arruinado, tampoco es una mala idea). Todo lo que le pido es que dedique treinta minutos a aprender. Eso es todo.

¿Quiere hacerlo verdaderamente bien? Entonces alargue esos treinta minutos hasta una hora. Pero, como mínimo que sean treinta minutos. Y otra cosa más: no lo deje ningún día. Pierda una comida, pero no los treinta minutos de aprendizaje. Todos podemos permitirnos pasar sin alguna comida, pero ninguno de nosotros debe consentir perder para siempre esas ideas, ejemplos, e inspiración.

La Biblia nos dice que no sólo de pan vive el hombre. Nos dice también que debemos alimentar nuestras mentes y nuestros espíritus, cuyo alimento son las palabras. Desgraciadamente, la mayoría de las personas sufren de malnutrición espiritual.

Recientemente comenté con mis empleados: «Algunas personas leen tan poco que tienen raquitismo cerebral». Pero no se trata solamente de nutrir la mente, debe asegurarse también de tener una equilibrada dieta mental. No dé a su espíritu sólo material fácil. No se puede vivir con «azúcar mental».

Piense en su tiempo de lectura como «momento para encontrar tesoros de ideas». Y si alguno tiene una buena excusa para no encontrar el tesoro de ideas al menos durante treinta minutos al día o para no gastar algún dinero en la adquisición de conocimientos, me gustaría oír esa excusa. ¡Algunas excusas no se las creería!

Yo digo: «John, he descubierto una mina de oro. Tengo tanto oro que ya no sé qué hacer con él. Ven y coge todo lo que quieras». Y John me contesta: «Pero, no tengo pala».

«Bien, pues cómprate una». Y John dice: «¿Sabes lo que cuesta una pala hoy en día?»

Por lo tanto, gaste el dinero. Compre los libros y casetes que necesite para su formación autodidacta, No ponga límites cuando se trata de invertir para un futuro mejor.

Mr. Shoaff me introdujo en el mundo de los libros desde un principio. Me decía: «Educate a ti mismo. La educación normal te proporcionará sólo resultados normales. Comprueba los ingresos de las personas con una educación normal, y mira si es eso lo que deseas. Si no lo es, si deseas más que la media, debes autoeducarte». De manera que me propuse formar mi propia biblioteca y hoy en día tengo una de las mejores.

Mr. Shoaff me recomendó un par de libros para empezar. Uno era la Biblia. Yo tenía una, y gracias a mis padres conocía a fondo sus sesenta y seis libros, por lo que pensé que el inicio no había sido del todo malo.

Pero luego insistió en que comprase Think and Grow Rich (PIENSE Y HAGASE RICO) de Napoleón Hill. Si no lo ha leído todavía, le sugiero que salga inmediatamente a comprar un ejemplar.

Yo debo haber leído ese gran libro varias docenas de veces. Necesitaba volverlo a leer. Mr. Shoaff decía: «La repetición es la madre de la habilidad». Y tal como estaba la cuenta corriente de mi banco yo necesitaba grandes cantidades de habilidad.

Mirando retrospectivamente, la información de ese libro me ha valido decenas de miles de dólares. Y yo lo compré por cuatro perras. Con esto aprendí una gran lección:

puede haber una gran diferencia entre costo y valor. Antes de encontrarme con Mr. Shoaff yo solía preguntar: «¿Cuánto cuesta?» Pero él me enseñó a preguntar: «¿Cuánto vale?» Cuando comencé a basar mi vida en el valor de las cosas en lugar de en su precio, empezaron a ocurrir muchos acontecimientos positivos.

Recuerde: Eres lo que lees.

Lo primero que hago cuando visito a alguien es echar un vistazo a su biblioteca. Descubro más a través de sus libros y casetes, que con todas las conversaciones mano a mano.

Generalmente, una biblioteca, o la falta de ella, me permite deducir lo que la persona piensa, o si es que piensa realmente. La elección de libros o casetes revela las ideas, deseos y valores predominantes en esa persona.

¿Qué dice su biblioteca sobre usted? Ya lo ve, leer libros no es un lujo para momentos de ocio; para los que desean crecer se convierte en una necesidad. De manera que no sea como algunos de mis amigos que piensan que graduarse en la universidad o escuela técnica les da derecho a no volver a leer un libro jamás. Comience a leer. Y en especial, lea aquellos libros cuyo contenido puede ayudarle a desencadenar toda su potencialidad interior.

¿Está haciendo cálculos sobre todos los libros que debe leer? Entonces, voy a darle una buena noticia, no tiene absolutamente ninguna necesidad de leer todos esos libros. Intente leer dos libros a la semana. Si le parece demasiado, elija dos que sean muy delgados para empezar con ellos. Hágalo así durante diez años; al final habrá leído mil libros. ¿Cree que los conocimientos adquiridos al leer mil libros pueden influir en las diversas dimensiones de su vida? Puede estar seguro de que lo harán.

Ahora bien, si no ha estado leyendo dos libros a la semana en estos últimos diez años, lleva un retraso de mil libros con relación a los que lo han hecho. ¿Comienza a darse cuenta de la increíble desventaja con la que se encontrará dentro de diez años, recorriendo el mercado de trabajo habiendo leído dos mil libros menos que los demás? En las selecciones de personal rigurosas servirá como material de deshecho, le destrozarán y luego le despedirán sin contemplaciones.

Pero eso no es todo. También desaprovechará algunas oportunidades maravillosas por falta de conocimientos. Su filosofía y sus conocimientos, serán demasiado superficiales y no le servirán de nada ante la dureza de la vida.

La falta de aptitudes, de conocimientos, de vida interior, de valores firmes, de estilo propio de vida, todo ello es el resultado de no leer libros. Recuérdele: el libro no leído es el único que no le puede ayudar. Nunca podrá leer «demasiados» libros, pero sí demasiado pocos.

Escuchar

Escuchar es una manera maravillosa de aprender. Permítame proponerle una idea un tanto rara. Elija a una persona triunfadora e invítela a comer. Una persona pobre (y todos somos pobres comparados con algún otro, por muy bien que vayan nuestros asuntos) debería gastar su dinero en invitar a una persona rica. Y, ¿qué hacer luego? Está perfectamente claro; escuchar.

Adelante, inténtelo. Gástese cincuenta, sesenta, ochenta, incluso cien dólares. Pida los nueve platos del menú completo. Empiece con los entremeses, y pregunte. Tómese la ensalada (le llevará unos quince minutos) y sostenga la conversación. Saborear un enorme solomillo le llevará unos cuarenta y cinco minutos; continúe haciendo preguntas.

Pida el postre. Intente alargar la comida cuanto pueda. Vea si es posible hacerla durar dos horas. Si consigue que una persona de élite hable con usted durante dos horas, puede aprender estrategias y actitudes suficientes como para multiplicar sus ingresos y cambiar toda su vida.

Pero, desde luego, tiene toda la razón. Los pobres no invitan a comer a los ricos. Ese es probablemente el motivo de que sigan siendo pobres.

El «compañero» le dice: «Si es rico, que se pague su comida. Yo no voy a gastarme el dinero. Además me paso el día trabajando y para cuando llego a casa es ya muy tarde. Tengo que comer algo, ver la televisión para relajarme, y luego ir a la cama. No puedo perder el tiempo buscando un hombre rico para invitarle a comer.» Y éste es el hombre que se retrasa en sus pagos. Es un buen trabajador, trabaja muchísimo, es un trabajador honrado. Pero se puede estar trabajando muchísimo toda la vida y ser honrado, y terminar en la ruina y desgraciado. Debe de llegar a ser algo más que un buen trabajador. Tiene que hacerse un buen «oyente».

Observar

La tercera manera de aprender de los demás es observarles. Observe lo que hacen las personas que triunfan. ¿Por qué? Porque el éxito deja huella. Mire cómo el triunfador estrecha la mano de alguien. Preste atención a cómo el hombre de éxito formula sus preguntas. Las personas que triunfan poseen las costumbres y las maneras del éxito. Ellos mismos crean los modelos de conducta triunfante, de la misma manera que los vagabundos crean el modelo de conducta de los perdedores. ¿Desea ascender? Observe a sus superiores. ¿Quiere amasar tanto dinero como su tío? Observe cómo maneja su dinero y también su estilo de vida.

Uno de los motivos por los que acudir a conferencias dadas por personas importantes es una excelente idea, es porque se les puede observar bien. Ningún libro, ni casete, por buenos que sean, tienen tanta fuerza comunicativa como la silenciosa comunicación visual. Por este motivo los videocasetes se están convirtiendo en una herramienta maravillosa para la comunicación total.

Hágase un buen observador. Intente obtener alguna pista que pueda ayudarle a mejorar su vida.

INVERTIR EN EL FUTURO

La búsqueda del conocimiento es una de las estrategias para alcanzar la riqueza y la felicidad. Qué idea tan atractiva es emplear el tiempo en una búsqueda orientada, consistente, y disciplinada del conocimiento.

Pero como con todo lo que es valioso, también por ello se debe pagar un precio. Y esto, por desgracia, frena completamente a muchos. La búsqueda del conocimiento requiere realizar una inversión, y harán falta tres tipos de inversión para embarcarse con éxito en esta aventura:

En primer lugar, hará falta gastar dinero. La compra de libros, cassetes, la asistencia a seminarios etc., cuesta dinero. Por lo tanto le recomiendo que cree su propio «fondo para la educación» Ahorre todos los meses algún dinero e inviértalo en la búsqueda de conocimientos. Invierta dinero en cultivar al gran gigante dormido en su interior. ¿Qué le costará el dinero?: apenas nada. ¿La posible recompensa?: un potencial casi ilimitado.

Más importancia que el dinero la tiene el tiempo. El tiempo es una inversión importante, esencial. Lo comprendo. Una cosa es pedirle dinero a una persona y otra muy

distinta pedirle su tiempo.

Y no hay otra forma de hacerlo, no existen atajos. Hasta que no se invente la máquina que se pueda conectar con el cerebro para que nos enseñe todo, el aprendizaje lo deberemos hacer a base de tiempo, de tiempo valioso.

Afortunadamente, la vida tiene una rara manera de recompensar las grandes inversiones con grandes consecuciones. La inversión en tiempo que hace ahora será el catalizador de futuras grandes empresas.

Por último, deberá invertir esfuerzo, tendrá que esforzarse de verdad. Se necesita mucho más esfuerzo para aprender seriamente que para asimilar conocimientos casualmente, sin planificación. En todas las formas de aprendizaje, ya sea observándose a sí mismo, observando a los demás, o por medio de la lectura, los conocimientos que adquirirá están en relación directa con la intensidad de su esfuerzo por aprender.

Una mente proyectada hacia el aprendizaje es como un rifle mental en su blanco son las ideas. Y el enfocar requiere mucho esfuerzo de concentración. Pero, precisamente, ese esfuerzo abrirá las compuertas para que las grandes ideas rieguen su vida y pongan en marcha la magia especial que le acerque a la riqueza y la felicidad.

TERCERA ESTRATEGIA

APRENDA A CAMBIAR

Capítulo 6. EL MILAGRO DEL DESARROLLO PERSONAL

Un día Mr. Shoaff me dijo: «Jim, si quieres ser rico y feliz, aprende bien esta lección: trabaja con tesón, pero estudia con mayor tesón todavía.»

Desde entonces no he dejado de trabajar en mi propio desarrollo personal. Y debo admitir que ha sido el propósito más exigente de todos. Este tema del desarrollo personal dura toda la vida.

No lo olvide. Es mucho 'más importante llegar a ser algo en la vida, que todas las riquezas que pueda acumular. En su trabajo la pregunta que debe hacerse no es: «¿Cuánto gano?», sino «¿En qué me estoy convirtiendo?» El conseguir y el convertirse son como los gemelos siameses: lo que llega a ser tiene una gran influencia sobre lo que consigues obtener. Expongamos esta idea de otra forma: casi todo lo que posee hoy lo ha conseguido convirtiéndose en la persona que usted es hoy.

De manera que éste es el gran axioma de la vida: *para tener más de lo que ahora tiene, sea más de lo que ahora es; supérese personalmente.* Hágase más listo más habilidoso, más laborioso. Ése es el punto hacia donde debe dirigir su atención. De otra forma tendrá que conformarse con el axioma del «no cambiar», que dice: *si continúa siendo como hasta ahora, si no cambia, nunca conseguirá todo lo que podía haber estado a su alcance.*

Los ingresos rara vez son superiores al valor personal. A veces los ingresos se incrementan de forma espectacular, pero si no aprende a dominar las mayores responsabilidades que la riqueza conlleva, normalmente se hundirá de nuevo hasta alcanzar el nivel que pueda manejar.

Si alguien le da un millón de dólares, lo primero que debe hacer es «convertirse» en millonario. Un hombre muy rico dijo:

«Si coges todo el dinero del mundo y lo repartes por igual entre todos sus habitantes, ese dinero volverá pronto a los mismos bolsillos en que antes estaba.»

Es muy difícil conservar las riquezas que no se han obtenido por medio del desarrollo personal.

VALOR

En aquellos primeros días había muchas cosas que no comprendía bien. A menudo me preguntaba: «¿Cómo es posible que a una persona le paguen dos mil dólares y a otra cuatro mil dólares al mes, si ambas trabajan en la misma empresa, manejan el mismo producto, tienen la misma antigüedad, y son de idéntica procedencia?»

¡Parece un poco raro! ¿Por qué una persona representa el doble económicamente, que otra? Y hablando de compensación, ¿cuál es la diferencia entre dos mil y cuatro mil dólares al mes? (Y no me digan que la diferencia son esos dos mil dólares, porque esa contestación la podía haber dado yo también en aquellos momentos de ignorancia.)

«Debe ser cuestión de tiempo, de horas», pensaba, «algunas personas trabajan mejor porque tienen más tiempo. María seguramente trabaja bien porque tiene mucho tiempo disponible. Si tuviese el tiempo de María, también yo trabajaría bien». Claro que pensar así es de tontos. Nunca se puede tener el tiempo de los demás...

Un hombre me dijo en cierta ocasión: «Si tuviese un poco más de tiempo, conseguiría mucho más dinero», y yo le respondí: «Entonces, olvídate de ese dinero. Nadie tiene más tiempo. ¿Dónde se puede encontrar más tiempo?»

Cuando suenan las doce campanadas de la medianoche se acabó el día. Ya no hay más tiempo. Y si insiste en encontrar más de veinticuatro horas en un día, vendrán a buscarle y le encerrarán en alguna institución poco recomendable.

Por lo tanto, si no puede disponer de más tiempo ¿qué es lo que puede hacer para obtener resultados económicos diferentes? La respuesta es: crear valor. El valor produce la diferencia. Nunca podrá crear más tiempo, sin embargo usted puede hacerse más valioso.

El valor es un concepto primordial en economía. Es igual que trabaje en una cadena de montaje o que venda productos o servicios: se le paga por su valor. Ya sé que su aportación de valor al mercado se hace en un tiempo. Pero a usted no le pagan por el tiempo, sino por el valor, por su productividad.

El «compañero» nos dice, equivocadamente: «Gano veinte dólares a la hora». ¡No es cierto! ¡Si fuese verdad, podría que darse tranquilamente en casa y ordenar que le manden el dinero! No, no se le paga por las horas. Se le paga por el valor que ha creado en las horas que ha estado trabajando. El pago por horas es simplemente una forma tradicional de medir anticipadamente el valor creado por el trabajo.

Por eso es muy importante preguntarnos: «¿Tengo alguna posibilidad de duplicar mi valor, y por tanto ganar el doble a la hora? ¿Hay alguna forma de hacerme dos, tres, o cuatro veces más valioso en cada hora?» Y la respuesta es: «Naturalmente que sí». Puede llegar a ser más valioso sí... (siempre habrá algún «SI», ¿no es cierto? La vida es conocida como la «gran SI...»). Harry Truman dijo una vez: «La vida es un continuo sí...»), si trabaja, en primer lugar, en sí mismo.

Es muy fácil aburrirse, descorazonarse. El «compañero» nos dice: «Tengo diez años de experiencia. No se por qué no me van mejor las cosas». No se da cuenta de que su experiencia no es de diez años, sino la de un año repetida diez veces. En nueve años no ha intentado ninguna innovación, no ha hecho ninguna mejora.

Todo el mundo quiere ganar más dinero. Pero algunas personas lo buscan en lugares equivocados. El «compañero» nos dice: «Necesito más dinero. Voy a hablar con el jefe». Tenga cuidado, porque he descubierto que los jefes son bastante reacios a jugar con el dinero de la empresa y no son partidarios de los aumentos rápidos e imprevistos. Nunca he visto a ningún jefe ponerse contento de repente y triplicar sin motivo el sueldo de un empleado.

Algunos dicen: «Nos declararemos en huelga para conseguir mayores salarios». El problema es que, una vez hecha la primera huelga, luego tendrá que repetirla cuando haya que renovar el contrato. Por otra parte, solicitando aumentos conseguirá poco, lo justo para ir tirando. Olvídense de los métodos que sólo sirven para «ir tirando».

Se puede «seguir tirando» con un mendrugo de pan y con un par de zapatos. Pero eso no es para usted. No está leyendo este libro para recoger sólo las migajas que caen de la mesa de la vida. Usted quiere participar del festín. ¿no es cierto?

Conozco a muchos vendedores que todavía creen en milagros. Les puede oír como

dicen: «Vamos a comprar esos libros que enseñan trucos para vender. Llenamos los catálogos con estas ideas, los pobres clientes quedarán deslumbrados, y antes de que se den cuenta les habremos sacado su dinero». Bien, puede intentarlo. Pero mi experiencia me indica que si que lo que vende no tiene verdadero valor, terminará en la ruina.

Lo importante, lo que cuenta, es lo que consigue con su esfuerzo productivo, no las limosnas que recibe pidiendo, ni el fruto de sus engaños.

Hubo un tiempo en que creía que la productividad, la laboriosidad, provenían de agentes externos. Luego descubrí que la verdadera laboriosidad sólo se da en los mejores, en los más inteligentes. Buscaba las repuestas en el mundo exterior. Pero luego comprendí que el éxito y la felicidad no son valores que pueden perseguir; son valores que deben desarrollarse en nuestro interior.

A menudo me preguntan: «¿Cómo puedo conseguir unos ingresos superiores a la media normal»? La respuesta es muy sencilla: conviértase en una persona superior a la media normal. ¿Y cómo?

Para los principiantes, es una buena idea comenzar por mejorar su manera de estrechar la mano hasta conseguir hacerlo mejor que la mayoría. Muchas personas que desean triunfar, no se preocupan siquiera de mejorar su apretón de manos. Con lo sencillo que sería hacerlo, y no prestan atención. No lo comprenden. ¿Quiere ser superior a la media? Entonces utilice una sonrisa superior a la media, un interés por los demás superior a la media, un afán por ganar superior a la media. Esto lo cambiará todo.

Nada hay más desatinado que buscar un empleo superior con un sueldo superior al normal, sin tener una productividad superior a la normal. Yo lo llamo frustración.

Antes solía decir: «Confío en que las cosas cambiarán». Esa era mi única esperanza. Si las condiciones no cambiaban, me iba a encontrar con serios problemas. Entonces descubrí que nada iba a cambiar, y sentí que me ahogaba.

No hace mucho tiempo di unas conferencias en Honolulu a un grupo de ejecutivos de empresas petrolíferas. Estaba sentado en el centro de una enorme mesa maciza rodeado de altos ejecutivos provenientes de todo el mundo, cuando uno de ellos me preguntó: «Mr. Rohn, usted conoce a muchos personajes importantes del mundo. ¿Qué cree que pasará en los próximos diez años?»

Le respondí: «Caballero, conozco a las personas más influyentes de la Tierra, y por eso puedo decirle lo que va a ocurrir exactamente.» Cuando oyeron esto todos quedaron en silencio, y continué: «Basándome en las personas que conozco y en mi propia experiencia, he llegado a la conclusión de que en los próximos diez años las cosas van a seguir igual que antes.» (¿No se alegra de que se lo haga saber también a usted? Cualquiera no se atreve a decir eso.)

Debo admitir que lo dije principalmente para desinflar un tanto a aquel grupo de pomposos jefazos. Pero también porque es una verdad como un templo.

La marea sube ¿y luego? Efectivamente,...luego baja. Ha ocurrido así desde hace más de seis mil años de historia, y probablemente también con anterioridad. Amanece radiante el alba, y luego, ¿qué?... luego oscurece... Así es como ha ocurrido desde hace más de seis mil años. Ya no deberíamos sorprendernos por eso.

Si cuando el sol se esconde, en el ocaso, un hombre dijese: «¿Qué ha pasado?», le contestaríamos que el sol tiene que ponerse al atardecer, ¿no es cierto? La estación siguiente al otoño es... acertamos otra vez. Y por favor diga, ¿cuántas veces sigue el invierno al otoño? Siempre; sin un fallo, ...desde hace al menos seis mil años. Ciertamente, algunos inviernos son más largos y otros más cortos; algunos son muy duros y otros

benignos. Pero de todas maneras, siempre vienen después del otoño. Eso no va a cambiar.

A veces le parecerá lógico, otras le sorprenderá lo que ocurre; a veces las cosas salen bien, otras es un continuo desastre. A veces los acontecimientos suenan lejanos, otras se encuentra uno en el ojo del huracán. Ya lo sabe; esto no va a cambiar. Desde hace más de seis mil años de historia, la vida es un conjunto de oportunidades y dificultades. Las cosas son así.

El «compañero» nos dice: «Bueno, entonces, ¿cómo cambiaré mi vida?» Y la respuesta es: «Tu vida cambiará sólo cuando cambies tú.»

Siempre que hablo, ya sea dirigiéndome a los ejecutivos de las empresas o a los jóvenes de la universidad, mi mensaje es idéntico: «La única manera de que las cosas mejoren, es que usted mejore, que se perfeccione.»

LAS ESTACIONES DE LA VIDA

Ahora escribiré dos frases que deseo que mediten. La primera es: «La vida y el comercio son como las estaciones del año». La segunda es: «Uno no puede cambiar las estaciones del año, pero sí puede cambiarse a sí mismo.»

Ahora, sirviéndonos de estas dos frases como guía, vamos a analizar las estaciones de la vida y la mejor forma de sacarles provecho:

INVIERNO: TIEMPO DE FORTALECERSE

En primer lugar sobre todo, aprenda a vencer al invierno. Hay inviernos de todas clases. Inviernos económicos, cuando los lobos financieros acechan a su puerta; inviernos sanitarios, cuando nuestra salud está muy dañada; inviernos personales, cuando nuestro corazón se hace añicos. Tiempo de invierno. Desengaños. Soledad. Así es como nacieron los «blues».

De forma que la cuestión es cómo combatir el invierno. Algunas personas cogen el calendario, arrancan la hoja correspondiente a enero e intentan convencerse de que enero ya no existe. Ésta es la solución infantil, que no lleva a ninguna parte.

Permítanme decirles lo que las personas maduras hacen en invierno: se robustecen, se hacen más sabios, se hacen mejores.

No es una mala idea utilizar el invierno para desarrollarse personalmente.

Antes de entenderlo de esta manera, me pasaba los inviernos soñando con el verano. No comprendía.

Entonces, en cierta ocasión en que atravesaba una sensible baja en las ventas, Mr. Shoaff me dijo: «No deseas que las cosas sean más fáciles, desea ser mejor; no deseas menos problemas, desea tener más habilidad para resolverlos; no deseas que eliminen pruebas en tu camino, sino desea sabiduría para superarlas.» Desde entonces, aunque debo decir con toda sinceridad que no les doy la bienvenida a los inviernos, los he empleado para armarme esperando a la primavera, y ésta siempre llega puntualmente después del invierno.

PRIMAVERA: TIEMPO PARA SACAR VENTAJA

Aprende a sacar ventaja en primavera. Su colocación es estupenda, justo después del invierno. Las oportunidades, después de la dificultad. Expansión después de recesión, casi de manera automática. Dios es un genio.

La primavera es el momento para sacar ventaja. Anote estas dos palabras: *sacar ventaja*. No permita que la temperatura agradable le confunda. Si quiere estar satisfecho en el otoño, ahora es el momento de plantar las semillas. De hecho, todos tendremos que elegir entre estas dos cosas: o sembramos bien en primavera, o tendremos que pedir en el otoño.

Por lo tanto, aproveche el tiempo en primavera para hacer el mayor número de cosas posibles.

A cada uno de nosotros se nos concederán unas pocas primaveras solamente. Los Beatles escribieron: "La vida es tan corta". Y para John Lennon la vida resultó cortísima en las calles de Nueva York.

VERANO: TIEMPO DE VIGILAR Y CUIDAR

Aprenda a abonar y proteger sus cosechas en el verano. Puede estar completamente seguro de que apenas termine de sembrar, llegarán los insectos y la cizaña, intentando destruir la cosecha. Y lo conseguirán, si no lo evita.

Gran parte del éxito consiste en aprender también a proteger lo que usted ha conseguido, lo que ha creado. Esto es lo más importante que aprendemos en verano.

Hay dos grandes verdades que el verano nos enseña y se deben tener en cuenta:

En primer lugar debe aprender que todo bien o riqueza será atacado. No me pida las razones del ataque, porque yo tampoco las conozco. Pero sé que ocurrirá así. Todos los jardines serán invadidos por las plagas. No entenderlo de esa manera supone una candidez muy peligrosa.

En segundo lugar, aprenderá que se deben defender todas las cosas de valor. Todos los valores, sociales, políticos, maritales, comerciales, deben ser defendidos. Todo jardín debe cuidarse bien en el verano. Si no defiende lo que cree y desea, llegará el otoño y le habrán quitado todo; no le quedará nada.

OTOÑO: TIEMPO DE ACEPTAR RESPONSABILIDADES

El otoño es la estación en que recogemos los resultados de nuestros esfuerzos de primavera y verano. Se puede definir la madurez como la capacidad para aceptar la plena responsabilidad sobre la cosecha que hemos cultivado, sea ésta escasa o abundante.

Aceptar la responsabilidad es una de las más elevadas expresiones de la madurez humana y una de las más penosas. Al llegar ese día se pasa de la infancia a la madurez, se deja de ser niño y se convierte uno en adulto.

Aprenda a recibir el otoño sin excusas ni quejas; si lo ha hecho bien, no necesita excusas; si lo ha hecho mal, las quejas son ridículas. No es fácil hacerlo, pero en la madurez se debe actuar así.

Yo solía tener muchos problemas de este tipo en aquellos primeros días. Por si alguien me lo preguntaba, solía llevar una lista con todas las razones por las que no

trabajaba bien, no vendía bien, y no lo hacía bien. Mi lista, que con gran previsión había denominado «razones para no hacerlo bien», incluía gran cantidad de coartadas y excusas:

- Culpaba al gobierno. El gobierno ocupaba el lugar privilegiado en mi lista.
- Echaba la culpa a los impuestos: «Mirad lo que queda después de que te descuentan todos los malditos impuestos.»
- Me quejaba de los precios: «Vas a un supermercado con veinte dólares y no compras ni media bolsita de chucherías. »
- Echaba la culpa a la metereología.
- Echaba la culpa al tráfico.
- Me quejaba de mi automóvil y de los fabricantes de automóviles.
- Echaba la culpa a mis deprimentes familiares: «Siempre están intentando hundirme moralmente.»
- Echaba la culpa a mis cínicos vecinos.
- Echaba la culpa a todo el municipio.

De manera que tenía buenas razones que me impedían hacerlo bien; o al menos, yo creía que me lo impedían.

Mr. Shoaff era muy amable, pero le gustaba ir directamente al grano. Un día me miró con expresión enigmática y me preguntó: «Jim, sólo por curiosidad, dime por qué te ha ido tan mal hasta ahora». Una pregunta muy agradable ciertamente.

Intentando quedar lo mejor posible decidí enumerar todas las razones de mi lista. No sé de dónde saqué la falta de vergüenza para hacerlo, pero lo hice.

Enumeré una por una toda la lista de razones, —el gobierno, los impuestos, los precios— en definitiva, todo. El me escuchaba pacientemente mientras le iba explicando todos los conceptos de la lista. Cuando terminé, pasó unos momentos echando un vistazo a la lista. Por fin, sacudiendo y desaprobando con la cabeza, me dijo: «Hay solamente un fallo en esa lista, ...no apareces tú».

Después de eso, rompí en mil pedazos mi lista de «razones para no hacerlo bien», cogí una hoja de papel nueva y puse el siguiente encabezamiento: «Yo».

Un «espiritual negro» lo explica muy bien: «No es mi madre, ni mi padre, ni mi hermano, ni mi hermana, sino yo, ¡Oh Señor!, yo, el que necesita una oración.» Solía acusar a todas las cosas ajenas por mi falta de progresos, hasta que descubrí que el problema era yo mismo, que el fallo estaba en mi interior.

Lo que ocurre en el mundo no determina en absoluto sus ingresos o sus realizaciones. Lo que ocurre, ocurre. Y le ocurre a todo el mundo.

Dos hermanos tenían un padre alcohólico que les maltrataba. Uno de ellos se convirtió en un criminal, el otro se hizo juez. El mismo hecho produce dos resultados completamente distintos. ¿Cómo puede ser eso? Estas diferencias se deben a que lo importante no es lo que ocurre, sino lo que cada uno hace con lo que le ocurre. Puede ocurrir cualquier cosa, ¿no es verdad? He oído cientos de historias; he sido también parte de esas historias. Podríamos estar contando historias de la guerra durante días enteros...

¿Ha oído hablar de la ley de Murphy? Murphy ha establecido una ley que dice: «Si algo puede tallar, fallará». ¡Y es verdad! Yo también he fallado varias veces, y una de

ellas me costó dos millones de dólares. ¡Fue algo desastroso! (Me costó bastante tiempo recuperarme del golpe.)

Debo admitir que, para algunas personas, dos millones no es una suma tan grande. Pero para mí, era todo lo que tenía. Cuando pierdes todo lo que tienes, por poco que sea, siempre es muchísimo. Antes, si perdías todo tu dinero y te quedabas sin un céntimo podías considerarte acabado. Hoy en día si estás arruinado, te dejan empezar de nuevo a base de dinero prestado. Si aceptas, te enterrarán bajo el peso de los créditos.

Pero son cosas que pasan...

Cada uno tiene sus propias historias que contar. Alguien dirá:

«Sí, pero usted no comprende los desengaños que he sufrido.» ¡Vamos, hombre! Todo el mundo ha tenido desengaños. Los desengaños no son un premio especial reservado para usted. La cuestión es: ¿qué piensa hacer con ellos?

AUTOLIMITACIONES

Para triunfar debemos esforzarnos por desprendernos de esas autolimitaciones que suponen un freno a nuestro desarrollo personal.

Y sea quien sea la persona, siempre habrá tres autolimitaciones contra las que tendrá que luchar. Permítanme que les dé una pequeña explicación sobre las tres.

La autocomplacencia es la primera limitación. Y es peligrosa, fundamentalmente por su carácter acumulativo: cuando dejamos sin hacer una tarea de poca importancia, no parece que vaya a pasar nada grave. Y si dejamos sin atender algunos asuntos de poca monta al cabo del día, al final parece que la jornada no ha ido tan mal. Pero, si permite que se sucedan unos cuantos de esos días, se encontrará con un año desastroso.

La acusación es otra autolimitación. En algún momento, o en algún lugar, todos hemos culpado a alguien por algo. Hemos tenido un largo entrenamiento en esta autolimitación desde el tiempo del jardín con árboles frutales donde el hombre dijo: «Ha sido la mujer; ella me ha tentado». Y la mujer echó la culpa a la serpiente.

¿Por qué señalamos a los demás en lugar de mirar hacia nuestro interior y analizar nuestros defectos? El ego intenta defenderse de esa manera acusando a los factores exteriores, para así no tener que enfrentarnos a nuestras propias debilidades y fracasos. Este debió ser mi motivo principal para elaborar aquella ridícula «lista de razones».

Uno de los elementos favoritos de la lista era el costo elevado de casi todas las cosas. Un día, después de escuchar mi débil explicación sobre el costo de un objeto, Mr. Shoaff me interrumpió y me dijo: «Escucha, Jim. Tu problema no es el coste. No es que cueste mucho; el problema es que no te puedes permitir comprarlo.» Y estaba en lo cierto.

Nunca le eche la culpa a «algo». Si continúa eludiendo la responsabilidad y culpando a «algo», siempre estará en la ruina y desilusionado. Nunca ganará lo bastante. Pero si empieza a enfocar la responsabilidad en términos de «yo», en lugar de hacerlo siempre hacia «algo», pronto experimentará una mejora de su desarrollo personal y también de sus ingresos.

Las excusas son la tercera limitación que nos imponemos a nosotros mismos, y es un pariente muy cercano de la acusación. ¿Pueden adivinar cuántos tipos de excusas hay en el mundo? ¡Millones! Y la gente crea otro millón más en el transcurso de su vida. De hecho, la gente es capaz de realizar grandes esfuerzos con el fin de evitar encararse con la verdad, porque la verdad les dice que los responsables son ellos. Yo creo que mucha

gente prefiere tener un millón de excusas, a tener un millón de dólares. (No es posible tener con las dos cosas a la vez.)

De manera que ahora tenemos la gran pregunta a la que debe dar contestación: «¿Qué va usted a hacer, empezando desde hoy, para mejorar, para perfeccionarse a si mismo?» Realmente todo se reduce a eso: Si no se desprende de algunas de sus autolimitaciones, los cinco años próximos serán idénticos a los cinco anteriores, y además será cinco años más viejo. Pero si carga con sus responsabilidades, y elimina las autolimitaciones, podrá llegar a ser cinco años mejor. ¿No es esto más apasionante?

Hay muchas personas que tienen poca fe en su propia capacidad. Muchas veces se preguntan: ¿De qué soy capaz yo? ¿Qué puedo hacer para cambiar el desarrollo de mi vida?

En primer lugar voy a responder de una forma global a esas preguntas. Puede realizar los hechos más destacables, aunque le zarandeen los vientos más huracanados de la vida. Las personas son capaces de realizar cosas casi imposibles cuando se ven precisados o impelidos a ello: una madre levantará un coche de dos toneladas de peso si es preciso, para salvar a su hijo; un hombre sobrevive al hambre y la enfermedad de un campo de concentración, porque sueña con ver de nuevo a su familia; los emigrantes inician su nueva vida lavando platos y al cabo de unos pocos años, a base de penurias y ahorro, instalan su propio negocio dando trabajo a varios nativos. ¡Hechos destacables!

También he descubierto que los niños son capaces de realizar verdaderas hazañas siempre que se les presente la ocasión de hacer cosas importantes. Sólo hace falta separarles del televisor y preparar algo que suponga un desafío para su cuerpo o para su espíritu; llegarán a convertirse en grandes personajes (también 'he descubierto que aunque no tengan nada importante que hacer, tampoco se puede prever lo que van a llegar a ser. Pero éste es otro asunto...)

Los seres humanos pueden realizar acciones extraordinarias porque ellos mismos son extraordinarios. No somos ni amebas, ni peces, ni pájaros, ni perros. Nosotros podemos transformar la nada en algo, unos peniques en una fortuna, el desastre en triunfo. Un perro, por el contrario, empieza royendo huesos. ¿El motivo? Simplemente, que es un perro. No tiene capacidad de crear.

De manera que acepte el hecho de ser extraordinario. Complázcase y aproveche esta particularidad tan maravillosa. Bucee en su interior y saque al exterior todas sus extraordinarias facultades humanas. Las tiene allí, sólo esperan a ser descubiertas y utilizadas.

Una vez consiga despertar todas sus facultades, será capaz de modificar todo lo que necesite modificar.

- Si no le gusta cómo son ahora las cosas, cámbielas
- Si no es suficiente, cámbielo.
- Si no le conviene, cámbielo.
- Si no le gusta, cámbielo.

Pero recuerde:

Podrá cambiara mejor cualquier cosa, cuando usted haya cambiado a mejor.

Porque usted no es ni una planta, ni un animal, que sólo pueden actuar según les dicta el instinto. Es un ser humano, el sujeto más inteligente y destacable de la creación.

Usted y yo somos lo suficientemente inteligentes como para creer que podamos

cambiar con sólo leer un poco de introspectiva filosófica. Hará falta mucho más que eso. ¿Qué más necesitaremos? Quizá será mejor decirles en primer lugar qué es lo que no nos va a ayudar para nada...

Algunos nos dirán: «El entusiasmo es la base de todo, el entusiasmo marca la diferencia entre éxito y fracaso». Se oye hablar mucho sobre el entusiasmo en estos últimos tiempos. El viejo cliché sobrevive. En las típicas reuniones de ventas todavía se escucha la vieja cantinela entonada por un coro de vendedores ojerosos que repiten como autómatas:

«Pa.ra.ser.en.tu,sias.ta.de.bes.sen.tir.con.en.tu.sias.mo.»

Pero, ya lo ve, el entusiasmo por sí sólo no sirve de gran ayuda. Lo siento. Después de haber danzado, saltado y gritado de entusiasmo quedan todavía muchas cosas por hacer. Y a no ser que las haga, las cosas no cambiarán. Un hombre puede sentir una gran ilusión por poder levantar cien kilos de peso hasta que lo intenta en el gimnasio. Entonces necesita otro tipo de ilusión, una ilusión a largo plazo que le llevará a entrenarse hasta conseguir levantar los cien kilos. A este tipo de ilusión, nosotros le denominamos disciplina.

Francamente, la disciplina es el único medio para conseguir el triunfo. Es el único vehículo para progresar realmente. Si hay algo por lo que 'merece la pena apasionarse, es por la disciplina. Apasiónese por su capacidad para realizar las cosas necesarias que le permitan crecer y progresar. Ésta es la verdadera ilusión y el verdadero apasionamiento; lo otro es simplemente pánico esperanzado.

CÓMO CAMBIAR

Nadie comprende tan bien como yo la dificultad inherente a todo cambio en los viejos y persistentes modos y costumbres. Pero las costumbres empiezan a cambiar cuando nuestro concepto de la vida cambia.

La mayoría de nosotros no experimentamos grandes transformaciones traumáticas y globales. No, para la mayoría de nosotros el cambio se produce en un proceso evolutivo de pequeños y casi imperceptibles cambios. Continuamos esforzándonos en la dirección adecuada, mejorando alguna facultad aquí y allá, desarrollando otras, hasta que al fin nos damos cuenta de que hemos dado un vuelco radical de un elemento importante de nuestra vida.

Los TRES CAMPOS DE DESARROLLO PERSONAL

En su afán por lograr el desarrollo personal, hay tres campos que deberá tener en cuenta debe intentar desarrollarse espiritual, física y mentalmente.

Perfeccionamiento espiritual

Debo confesar que me considero un simple aficionado en este campo. Debido a que en mi casa se vivía una profunda fe (mi padre era predicador, y yo, para bien o para mal, soy hijo de un predicador) crecí lleno de amor hacia la obra creadora de Dios.

Pero con independencia de las creencias (y este libro se ha escrito para hombres de todos los orígenes y creencias) estimo que cada uno debe evaluar individualmente el crecimiento y el cambio que desea realizar en este campo tan vital.

Los valores éticos y espirituales le ayudarán a construir una firme base para cimentar

sus esfuerzos en busca de la riqueza y la felicidad.

Perfeccionamiento físico

La Biblia nos enseña que debemos tratar a nuestros cuerpos como a templos. Y verdaderamente, las normas judías son muy elaboradas y concretas en cuestiones higiénicas.

Pero, por encima de la higiene, será necesario tener en cuenta el «embellecimiento del templo», vistiéndonos de una manera acorde con nuestro deseo de triunfar.

La forma en que aparecemos ante los demás tiene un gran efecto sobre nuestra valoración ante los demás, debemos reconocerlo. De hecho, la Biblia recoge en otra frase la obligación de cuidar nuestro aspecto exterior para los hombres, y nuestro interior para Dios. La gente mirará nuestro exterior, al menos inicialmente; Dios mirará siempre hacia nuestro interior.

Ahora bien, puede pensar que la gente no le debería juzgar por su apariencia personal, y en parte tiene razón. Pero le aseguro que le juzgarán por su aspecto exterior. Por eso mismo, debe tenerlo en cuenta y presentarse siempre vestido adecuadamente. (Hay cientos de libros escritos sobre este tema, de manera que pida consejo a su librero, o en la biblioteca.)

Otra cuestión del desarrollo físico es que le exige estar en forma. El cuerpo y la mente trabajan unidos. Y para que su mente disponga de la fortaleza necesaria para trabajar y esforzarse, su cuerpo deberá estar en la mejor forma física posible.

¿Hace diariamente una tabla de ejercicios gimnásticos? Si no lo hace, busque una que pueda seguir con facilidad y empiece a practicarla. Además de eso, vigile sus comidas y la alimentación suplementaria que toma.

Perfeccionamiento mental

Para la mayoría de las personas el desarrollo mental se paraliza a una edad muy temprana. Una vez conseguido un empleo satisfactorio, es fácil para muchos abandonar su perfeccionamiento mental.

¿Ha oído hablar de la curva de aprendizaje acelerado? Desde el mismo instante del nacimiento hasta los ocho años, nuestra curva progresa con gran velocidad. Aprendemos una sorprendente cantidad de cosas de una manera rapidísima pero cuando nos vamos haciendo mayores y encontramos un puesto en el mercado de trabajo, nuestra curva de aprendizaje se hace plana.

En el pasado, si lo que se deseaba era una vida de tipo mediocre, se podía aceptar esa etapa sin crecimiento mental. Y he dicho, «se podía», porque ahora ya no es verdad. Las últimas décadas del siglo XX nos demandarán un crecimiento continuo y un aprendizaje ininterrumpido.

Debido al ritmo acelerado con que la tecnología está cambiando, nadie puede hoy aferrarse a un empleo y confiar que se mantenga con el mismo contenido durante veinticinco años. Aquella mentalidad de mi «abuelo trabajó aquí, mi padre también, y ahora trabajo yo», ha muerto, matando con ella las esperanzas de los que se niegan a aceptar la necesidad de crecer y adaptarse.

¿Se imagina lo que puede llegar a ser si mantiene a lo largo de toda su vida una curva acelerada de aprendizaje? ¿Puede imaginarse las habilidades que desarrollará, la capacidad de juicio que alcanzará?

UN CAMINO FÁCIL HACIA LA DISCIPLINA

Puesto que adoptar la costumbre de desarrollarse personalmente requiere un esfuerzo constante, que sólo es capaz de proporcionar una buena disciplina, permítame que le indique el secreto para obtener la disciplina.

Empiece con pequeños actos disciplinarios y fusiónelos, entremézclelos unos con otros; descubrirá gradualmente que practicando con pequeñas disciplinas conseguirá dominar alguna importante, alguna que le parecía imposible superar.

Le aconsejo fijarse como objetivo algo pequeño, algo que pueda hacer con poco esfuerzo y proponérselo como un desafío. Cuando lo haya superado, búsquese otro desafío. Después de cierto tiempo, cuando se presenten los grandes desafíos será capaz de arrastrarlos con plena confianza.

¿Desea bajar de peso? Empiece por comer las tostadas sin untarlas de mantequilla.

¿Desea hacer un viaje por Europa? Empiece por ahorrar todas las semanas veinte dólares para el billete.

¿Desea mejorar su puntualidad? Empiece por levantarse media hora antes.

¿Desea realizar ventas de cincuenta millones de dólares? Empiece con ventas de diez mil dólares.

Cómo decía Robert Schuller: «Pulgada a pulgada toda la carga amarrada». Pero si nunca emprende tareas pequeñas, nadie, ni usted mismo, confiará en usted para las grandes empresas. No actúe como aquel hombre, que salió de su casa pavoneándose de que iba a sanear las pérdidas de su empresa, cuando no había sido capaz de equilibrar su propio presupuesto personal. ¿A quién quería engañar?

Sabemos que una cosa afecta a todas las demás, y a su vez se ve afectada por cada una de ellas. Cada disciplina o falta de ella, afecta a todas las demás disciplinas.

Un hombre puede decir, equivocadamente: «Esto es lo único en lo que fallo». Es imposible. Una actuación mala en un tema concreto afectará negativamente a todo el resto de su actuación. ¿Por qué? Porque actuando a un nivel inferior del que es capaz genera una pérdida de estima hacia sí mismo. Y la falta de autoestima es uno de los mayores enemigos del éxito.

AUTOMOTIVACIÓN

Hace poco tiempo realicé una gira de conferencias por Australia, y concedí una entrevista a la prensa. Me preguntaron:

«Mr. Rohn, ¿es usted uno de esos motivadores americanos?» Yo respondí: «No. Soy un hombre de negocios. Puedo compartir mis ideas y experiencias, pero la motivación tiene que salir de cada persona; cada uno debe motivarse a sí mismo.» Me costó mucho tiempo comprenderlo, pero al final me di cuenta de que no puedes cambiar a los demás. Y Dios es testigo de que lo intenté.

Cierta vez, estaba coordinando a un grupo de vendedores completamente inútiles. Comprendí que era hora de demostrar mi habilidad, lo sentía como un desafío y me dije: «Voy a hacer de ellos unos buenos vendedores aunque muera en el empeño». ¿Se imaginan lo que me pasó? Que casi me muero.

Se busca a la gente capaz; no se contrata a gente incapaz y se la convierte en capaz. Desde luego, ellos pueden cambiarse a si mismos, pero ni usted ni yo podemos hacerles

cambiar. Algunas personas me preguntan: «¿Cómo puedo contratar a la persona adecuada?», y yo les respondo: «Tiene que buscar la persona adecuada.» Es la mejor respuesta que puedo darles.

La primera regla para un director de personal avisado es: *No lleve a sus patitos a una escuela de águilas.* ¿Por qué? Porque no conseguirá nada. Todo lo que obtendrá serán unos patitos desgraciados. Jamás se elevarán como las águilas; continuarán con sus graznidos, y luego volverán junto a usted gimiendo. Lo sé... ya lo he intentado.

Recientemente, un anuncio de un periódico sobre una cadena hotelera me llamó mucho la atención. El título de cabecera decía: «Nosotros no enseñamos a nuestros empleados a ser agradables». Naturalmente, esto me impresionó. En caracteres más pequeños, el anuncio continuaba: «Simplemente, contratamos personas agradables». ¡Qué manera tan inteligente de resumirlo!

La motivación es algo misterioso. ¿Por qué un vendedor visita a su primer cliente a las siete de la mañana y otro se levanta de la cama a las once? No lo sé. Es también parte de los misterios de la vida.

Doy una conferencia a mil personas; uno se acerca a mi mesa y me dice: «Voy a cambiar toda mi vida». Otro, sin embargo, sale disimulando un bostezo y murmurando entre dientes: «Siempre me toca oír las mismas tonterías». ¿Por qué esa diferencia? ¿Por qué no surte el mismo efecto en los dos? Otro misterio.

Un millonario dirige su charla a mil personas diciéndoles:

«Yo leí este libro y comencé a caminar por el sendero de la riqueza». ¿Puede adivinar cuántos saldrán a comprar ese libro? Efectivamente..., muy pocos. ¿No es algo increíble? ¿Por qué no compran todos ese libro?... Un misterio de la vida.

Ha recorrido ya un largo camino en busca de su perfección. El hecho de leer este libro es una prueba de que tiene una motivación interior para madurar y cambiar. Le ruego edifique sobre estos cimientos a fin de llegar a ser la persona que puede llegar a ser.

¡Sé que lo hará!

CUARTA ESTRATEGIA

CONTROLE SUS FINANZAS

Capítulo 7. CÓMO ALCANZAR LA INDEPENDENCIA FINANCIERA

La cuestión del dinero es muy emocional y la mayoría de nosotros tenemos sentimientos ambivalentes con respecto a él: por una parte necesitamos la seguridad y comodidad que puede proporcionarnos; por otra, sentimos cierto temor a que el éxito financiero corrompa nuestros principios éticos. Ciertamente, la televisión y las películas han hecho mucho por crear una imagen de la gente rica como modelo de intrigante y maquiavélico. ¿Cuándo fue la última vez que ha visto un programa en que el «bueno de la película» estaba representado por una persona adinerada?

En los círculos religiosos se cita a menudo de forma equivocada a la Biblia, aunque lo hagan con la mejor intención del mundo. En vez de pensar que el ansia de dinero es la raíz de toda la maldad algunas personas interpretan que el dinero es la raíz de toda maldad. Naturalmente, lo correcto es citar la frase bíblica íntegramente. Si convierte al dinero en su único amor y se afana en enriquecerse con exclusión y a costa de otros valores más importantes, está perdiendo, en lugar de ganando.

Sin embargo, vamos a analizar esta cuestión: si pudiera ganar más, ¿debería hacerlo? ¿En el tiempo que destina a trabajar y ganar dinero, no debe intentar conseguir lo máximo posible?

Creo sinceramente que la mayor satisfacción de la vida la obtienen aquellos que, como nosotros, se proponen sacar el máximo rendimiento de todo lo que tenemos. De hecho, si no rendimos al máximo de nuestras facultades, pueden producirse serios problemas psíquicos.

Los humanos somos seres con iniciativa emprendedores. Las estaciones del año suponen un reto para nosotros. Vemos la tierra, el sol, la lluvia y la semilla, y sentimos cómo nos estimulan para que los dominemos y amaestremos. Es como si la vida y la naturaleza nos estuvieran diciendo «¿Tienes ingenio suficiente como para hacer de nosotros algo sin igual? Sólo somos materia prima. ¿Eres capaz de crear algo único de nosotros?»

Usted y yo, que somos emprendedores, no deberíamos sentirnos desanimados, sino ansiosos por conseguir una alta productividad, el pleno desarrollo de todo el potencial de nuestras diversas partes vitales, la utilización de nuestro ingenio en su totalidad, incluyendo también el aspecto de creación de riqueza. En esto consiste la esencia de la vida.

Las personas inteligentes saben que lo que importa no es la cantidad; lo que realmente cuenta es utilizar al máximo las aptitudes que nos ha dado Dios.

Esta última idea, —hacer todo lo que podamos con lo que tenemos—, es el tema central de un libro muy interesante. El libro se titula *The Richest Man in Babylon* («El hombre más rico de Babilonia»), escrito por George Clayson. Es un libro tan pequeño que se puede leer sin interrupción, pero recoge todos los puntos fundamentales. Yo le llamo «El aperitivo para la discusión general sobre el tema de la independencia financiera», y se lo recomiendo.

Nuestros actos y nuestras compras dicen mucho respecto de nuestra forma de ser. Revelan nuestro concepto de la vida, nuestras actitudes, conocimientos e ideas, —incluso nuestro carácter. Estos actos externos reflejan nuestro mundo interior y proporcionan una constante referencia de nuestra capacidad de percepción y valoración de la vida.

Hay un proverbio que dice: «¿Por qué hablas tan alto? No oigo lo que dices.»

Es inevitable. Todas las cosas son señal de algo. Son síntomas de algo correcto o de algo equivocado. Por eso es prudente no ignorar los síntomas. Si algo en su vida no funciona bien, los síntomas actúan como alarma previa anunciando, a quien quiera escucharlos que debe cambiarse.

Por ejemplo, puede analizar su forma de vivir y su relación con sus ingresos. Si está gastando más de lo que gana lleva camino de suicidarse lentamente en el plano económico. Su próximo «capricho», pagado a plazos naturalmente, puede ser sólo una nueva dosis de veneno servida, eso sí, en bandeja de plata.

Analice lo que hace con sus actuales ingresos. ¿Los emplea de forma prudente, no gastando más del 70 % del total? ¿Está viviendo a un nivel de cientos o miles de dólares superior al de sus ingresos? Preste atención a los síntomas antes de que sea demasiado tarde.

Recuerdo que una vez le dije a Mr. Shoaff: «Si tuviera más dinero podría hacer mejores planes.» Y él me respondió con rapidez: «Yo lo diría de otra manera: si hicieses mejor tus planes tendrías más dinero.» ¡Esta es una frase fundamental! ¡Ya ve! Lo que importa no es la cantidad; lo que importa es el plan. Lo fundamental es cómo invertir, no cuánto.

DIVISIÓN DEL PASTEL FINANCIERO

¿Cuándo le han explicado por última vez cómo funciona nuestro sistema económico? No me refiero a una explicación teórica de libro de texto, sino en términos de la vida y de la economía diaria. ¿Le ha explicado alguien la manera más racional de invertir cada dólar que gana? A mí, desde luego, nadie me explicó nada de eso hasta que Mr. Shoaff me cogió pacientemente de la mano y me lo explicó todo.

La economía de la vida real es seguramente una de las omisiones más evidentes de nuestro sistema educativo. Y lo digo porque, en mis viajes por todo el mundo como conferenciante, me he encontrado con personas con grandes conocimientos, —médicos, abogados, altos ejecutivos, incluso empresarios—, absolutamente incapaces de administrar sus propios recursos financieros.

Estas personas, expertas en otras materias, son capaces de entender complejos informes anuales, pero la economía cotidiana es un enigma para ellos; son incapaces de asimilar esa economía financieramente hablando de una manera estable, continua y práctica.

Su misma ignorancia les impide enseñar esa economía básica a sus hijos; de esa manera, generación tras generación, continúan ignorantes del milagro que representa el sistema de libre empresa.

Perdónenme, ustedes, por dedicar algún tiempo a revisar la forma en que debe invertirse el dinero para crear riqueza.

IMPUESTOS

Soy consciente de que el tema de los impuestos puede parecer un inicio un tanto raro para una discusión sobre la creación de riqueza. Sin embargo, durante toda nuestra vida, tanto en la juventud como en la vejez, debemos comprender la necesidad de pagar los impuestos. Y nuestros hijos, desde el momento en que disponen de dinero, deben aprender también que cuando lo gastan se convierten en consumidores. Y todos los consumidores, por jóvenes que sean, deben pagar impuestos.

Si un niño de seis años va por primera vez a una tienda a comprar una chuchería de un dólar, el tendero le cobrará seis centavos adicionales. El niño mirará el precio marcado en la etiqueta y preguntará al tendero por qué debe pagar seis centavos más. Es el momento de darle una explicación. Si el tendero le cobra seis centavos más de lo marcado ¿no debería explicar al niño el destino de ese pago adicional? Porque, en realidad, los seis centavos son del niño. Éste podría preguntar al tendero, que se queda con ellos, el motivo de esa exigencia. Y el tendero le explicará que ese dinero es un impuesto, que él no lo guarda para sí, sino que se limita a recogerlo y entregarlo al Estado.

Las dos preguntas siguientes que obviamente podría hacer el niño se referirían a quién se queda con el dinero y para qué lo emplea. Y estas preguntas traerían consigo otro tipo de respuestas muy importantes también. Se le explicaría al niño que los hombres que desean y acuerdan vivir unidos, constituyen una sociedad. Y la sociedad tiene a su cargo la realización de ciertas tareas que los hombres no podemos realizar individualmente.

Por ejemplo, cada vecino no puede construir un trozo de calle y acera. La maquinaria a emplear resultaría muy cara y además tardaría mucho tiempo en aprender a utilizarla. Para eso tenemos Estado. Y el Estado se crea para realizar aquellas tareas que nosotros mismos queremos o deseamos hacer. Hemos acordado aumentar ligeramente el precio en cada compra que hacemos a fin de tener recursos suficientes para pavimentar las calles, las aceras, pagar a la policía, y a los bomberos.

Comprender esto es de gran importancia. Nuestros hijos deben aprenderlo, y nosotros también.

A continuación vienen los impuestos federales. Hay una forma muy clara de explicar los impuestos federales. Yo la denomino «el cuidado y la alimentación de la gallina de los huevos de oro». Es importante alimentar la gallina, pero hay que alimentarla y cuidarla bien a la vez, sin maltratarla ni arrancarle las alas.

¿Qué dice usted? ¿Que la gallina come mucho o incluso demasiado? Probablemente es verdad, pero ¿no comemos todos demasiado? Si es así, un glotón no puede acusar a otro. Si usted se pesa y tiene cinco kilos de más, debe pensar: «El gobierno y yo tenemos cinco kilos de más cada uno; parece que los dos comemos demasiado.» No hay duda al respecto. Todos debemos moderar nuestro apetito y disciplinario, ustedes, yo, y el gobierno. ¡Podríamos ponernos todos a dieta!

Mr. Shoaff me rogó que aceptase siempre con alegría el pago de los impuestos. Debo admitir que me costó bastante tiempo hacerme a la idea, pero finalmente conseguí convencerme de que debía pagar mis impuestos con agrado. Parte de ese cambio de actitud se produjo cuando comencé a comprender la función de los impuestos y que es justo que cada uno pague su parte.

Finalmente decidí que no me importaba aportar mi granito de arena para la defensa del país. ¡Es tan necesario para la seguridad de nuestro país mantener alejados a los

enemigos internacionales! Sin embargo, algunos opinan: «Por qué armarnos con unos equipos tan costosos? Los enemigos no llegarán nunca aquí.» Se ve que esas personas no han leído libros de historia.

Otros dicen: «No estamos dispuestos a contribuir a los gastos de defensa». Les suelo sugerir que se vayan a Otro país en donde los gastos de defensa no se pagan con los impuestos, o no entran en el presupuesto de defensa. Si se desea disfrutar de las ventajas, es necesario estar dispuesto a compartir su costo.

Jesús, el maestro entre los maestros, dio su consejo claramente cuando dijo: "Dad al César lo que es del César". Está clarísimo; paga primero al César. Por algún motivo especial Jesús no hizo ninguna puntualización, ni tampoco quiso criticar al gobierno. Todo lo que dijo, es: «Paga primero al César». No creo que haga falta ningún profeta para explicarnos el significado de este mandato de Jesús.

Ahora bien, antes de salir corriendo a despedir a su asesor fiscal, déjeme añadir algo: No pague más de lo que le corresponda. Aprovechese de todos los incentivos fiscales, ya que se ofrecen como una recompensa por canalizar el dinero hacia sectores que el gobierno considera beneficioso para la economía general del país.

Lo que quiero decir es que cuando haya anotado todos los gastos e ingresos, haya descontado todas las deducciones y haya llegado a la última línea del impreso del impuesto sobre la renta, resultará una cantidad; y sea grande o pequeña, páguela. Y páguela con alegría, convencido de que está alimentando la gallina de los huevos de oro, los huevos de oro de la libertad, de la seguridad, de la justicia, y de la libre empresa.

Incluso añadiría, que todos deberían pagar, hasta las personas más pobres. No me importaría si sólo pagasen un dólar al año. Sería suficiente. La cuestión es permitir a cada uno disfrutar de la dignidad de pagar la parte que le corresponde.

Hay un pasaje en el Evangelio en el que Jesús y varios de sus discípulos observaban a la gente que iba al templo a ofrecer su contribución, Algunos entregaban grandes sumas. Otros daban cantidades más pequeñas. Llegó una pobre mujer que sacó sólo dos monedas y se las entregó al tesorero. Jesús señaló a la mujer y dijo a sus discípulos: «Mirad a esa maravillosa mujer que ha dado sus dos monedas.» Los discípulos se quedaron estupefactos. «Dos monedas», exclamaron. «Después de las magníficas donaciones que se han hecho hoy ¿por qué pones a esa mujer como ejemplo?» Y Jesús les respondió: «No lo comprendéis, pero esa mujer ha dado más que todos los demás.» Entonces los discípulos le dijeron: «Dos monedas ha dado esa mujer, y ¿es más que todo lo que han dado los otros? Explícanoslo, maestro.» Y él les contestó: «Sí, porque dos monedas es todo lo que tenía esa mujer.» ¡Sencillamente, admirable!

Pero, sigamos analizando este pasaje. A veces, lo que no se dice, contiene una lección más profunda que lo que se ha dicho. Analicemos lo que Jesús no hizo. Jesús no cogió las dos monedas y se las devolvió a la mujer, diciendo: «Buena mujer, sabemos que eres pobre y digna de conmiseración, de manera que te vamos a devolver las dos monedas.» ¡Esto hubiese sido una afrenta! Seguramente la mujer le hubiese contestado: «¿Qué es lo que pasa con estas dos monedas? ¿No es mi dinero lo suficientemente bueno⁹ Son todo lo que tengo. ¿Me vas a privar también de mi dignidad?» Desde luego no sucedió así, y por eso nos proporciona una mayor lección.

LA NORMA DEL 70/30

Después de pagar sus impuestos, debe aprender a vivir con el 70 % de lo que le quede. Esta decisión es importante debido a la forma en que va a emplear ese 30 %. El 70

% lo gastará en cosas necesarias y también en superfluas. ¿Y el otro 30 %? Lo invertirá de la siguiente manera:

Caridad

De ese 30%, una tercera parte debe destinarse a obras de caridad, Caridad es el acto de devolver a la comunidad parte de lo que ha recibido de ella, con la intención de ayudar a los que necesitan auxilio. Yo creo que contribuir con un 10 % de los ingresos libres de impuestos es una cantidad muy a tener en cuenta. Puede elegir un porcentaje mayor o menor, eso dependerá de su plan. Algunas personas prefieren hacer obras de caridad a través de su iglesia, u organización municipal; a otros les gusta hacerlo personalmente. Tanto si lo hace por su cuenta, como si entrega su dinero a una institución de caridad, no olvide separar una parte de sus ingresos para repartirlo entre los necesitados.

Debemos aprender a dar desde nuestra más tierna infancia. La mejor ocasión para enseñar a un niño a ejercer la caridad, es cuando obtiene su primer dólar. Llévelo a pasear y vayan por algún barrio donde viva gente verdaderamente necesitada, a fin de que aprenda a compadecerse. Si el niño comprende la situación, no le costará esfuerzo desprenderse de diez centavos. Los niños tienen un gran corazón.

También hay otro motivo para enseñar a ser generoso y a dar cuando las cantidades son pequeñas: Es bastante fácil dar diez centavos y quedarse sin ellos, pero desprenderse de cien mil dólares se hace durísimo a pesar de que los ingresos sean de un millón. «Si tuviese un millón de dólares diría usted, no me importaría nada dar cien mil». Yo no sé si lo haría. Cien mil dólares es mucho dinero. Es mejor empezar desde pequeño, a fin de adquirir la costumbre de hacer caridad antes de empezar a manejar dinero en grandes sumas.

Inversión

Con otro 10 % de sus ingresos intentará crear riqueza. Con ese dinero comprará, colocará a plazo, fabricará, o venderá. El secreto está en dedicarse a algún tipo de negocio, aunque sólo le dedique parte de su tiempo.

Creo que en éste país todos deberíamos dedicarnos a algún tipo de actividad capitalista. Porque nosotros creemos que el capital pertenece al pueblo, a la gente, a las personas.

El comunismo, por contra, enseña que el capital pertenece al Estado.

Es un gran contraste de ideas. El comunismo confía poco en la capacidad de los individuos para decidir inteligentemente. Y los que detentan el poder necesitan centralizarlo todo en manos del gobierno. En nuestro país, como en el resto de las naciones que defienden la libertad de empresa, creemos que la sabiduría reside en el pueblo. Son los individuos, no el Estado, los que mejorarán e innovarán los bienes y servicios. La búsqueda del beneficio es un incentivo poderoso para crear una vida de abundancia para todos.

Entonces, ¿cómo se puede crear riqueza con ese 10 % de sus ingresos reservados a tal efecto?

Hay muchas maneras. Deje vagar libremente a su imaginación. Tenga presente esas facultades y habilidades que desarrolla en su trabajo o en sus aficiones; es posible que pueda organizarse y hacer de ellas una empresa rentable.

Además de esto, siempre puede aprender a comprar un producto al por mayor y venderlo al por menor. También puede adquirir un terreno y explotarlo hasta mejorar su

valor. Y si tiene la suerte de trabajar en una empresa que prima la productividad, puede esforzarse y obtener más ingresos para invertirlos en un negocio, o en comprar acciones.

Emplee ese 10 % en comprar maquinaria, productos o acciones, e inicie su negocio. Es posible que dentro de usted permanezca dormido el genio financiero y para despertar sólo necesite la chispa de una oportunidad.

Le propongo ahora una idea apasionante: ¿Por qué después de trabajar ocho horas, no dedica un poco de tiempo a labrar su fortuna? ¿Sabe la satisfacción que sentirá cuando pueda decir con toda sinceridad: «Trabajo para llegar a ser rico, no sólo para pagar las facturas»? Cuando elabore un plan para hacerse rico, se sentirá tan motivado que por las noches no querrá irse a la cama.

Ahorro

El último 10 % se debe destinar al ahorro. Considero que es la parte más estimulante del plan para hacerse rico, al proporcionarle la tranquilidad espiritual de saber que está bien preparado para los «inviernos» de la vida. Y gracias a la magia del interés compuesto, apoyado por los nuevos programas de jubilación libre de impuestos que en este país están al alcance de todo trabajador asalariado, al cabo de los años puede acumular un capital importante.

ECONOMÍA PARA NIÑOS

El mejor momento para enseñar a un niño en qué consiste el capitalismo es cuando descubre que puede ganar un dinero extra a base de hacerse útil a los demás. Después de darles la paga a sus hijos, les puede enseñar también la forma de entrar en el reino de la libre empresa.

Por ejemplo, los niños deberían tener dos bicicletas, una para andar ellos y otra para alquilarla. De esta manera podrían comenzar a entender el mundo del comercio. Realmente, no es preciso mucho pa-a hacer negocios; todos los negocios no tiene i por qué ser de un millón de dólares. Y lo interesante es que el niño pueda aprender los principios básicos de los negocios, como para dirigir la General Motors, mediante un pequeño y rentable negocio de alquiler de bicicletas.

¿Desea otra idea? Enséñele a su hijo cómo puede comprar una botella de champú por dos dólares y venderla por tres en la misma vecindad.

Eso es capitalismo en acción, beneficios, productos y servicios, puestos a disposición del mercado. Este es el material con el que se han amasado las grandes fortunas.

Enséñele también las ventajas de ser niño. Cuéntele cómo algunas personas le comprarán a él, precisamente por el hecho de ser un niño...

Johnny sale de casa y unas calles más abajo llama a la puerta de Mrs. Jones. Sale Mrs. Jones, y Johnny le dice: «Mrs. Jones, tengo una botella del mejor champú del mundo. Mi madre utiliza esta marca, y conozco a muchas personas que no emplearían ninguna otra. Usted debería comprarme alguna. Sólo cuesta tres dólares, y como soy su vecino le cuidaré el jardín. Y además, no soy más que un niño.»

¿No es sencillo? Este es un pequeño ejemplo del comercio en acción, del capitalismo de base.

Mrs. Jones le contesta: «Johnny, aprecio mucho tu visita. Y creo que el producto es bueno, pero para serte sincera, ya tengo bastante champú en casa.»

«Déjeme entrar para comprobarlo», le replica Johnny metiéndose en la casa. (Los niños saben como vencer las objeciones. No se paran en formalidades.)

Mrs. Jones, sabiendo que todas sus objeciones van a resultar inútiles, tiene que conformarse: «Bueno, me haré tu cliente.»

Johnny corre a casa lleno de alegría y exclama: «Tengo tres dólares para gastar.»

«Si te gastas los tres dólares no podrás hacer más negocios», le advierte usted..

«¡Oh!», se queja Johnny un poco desilusionado, «ya entiendo lo que me quieres decir.»

Entonces, usted continúa explicándole: «Primero, debes reservar dos dólares para comprar otra botella de champú. No debes gastar el capital. Debes reservar tu capital con el máximo cuidado. ¿Qué pensarías de un agricultor que se come el maíz destinado para semilla? Que el agricultor es tonto, ¿no es verdad? Porque el capital, la simiente del dinero, debe ser guardado a todo trance. El capital es como la semilla la única esperanza de obtener una nueva cosecha.»

Johnny no puede discutir con usted, y después de reflexionar un rato dice: «De acuerdo; dejaré aparte estos dos dólares para continuar el negocio y sacar un dólar de ganancia. Pero, me puedo gastar el dólar ganado, ¿no es verdad?»

Ahora es la oportunidad de mostrar a Johnny la diferencia entre llegar a ser rico seguir siendo pobre. Explíquele: «Si gastas todas tus ganancias. terminarás pobre y desgraciado.»

Johnny no lo entenderá. De manera que llévele al bardo más pobre de la ciudad y pregúntele: «¿Quieres vivir de esta manera»

«¡NO!».

-Muy bien entonces, no puedes gastar el dólar entero.»

«¿Qué tengo que hacer con él?»

«Primero, debes pagar tus impuestos.» Para los niños esto es muy fácil. Cada vez que gastan pagan un impuesto, a no ser que comiencen a hacer dinero en cantidades serias, en cuyo caso deberá explicarle lo relacionado con los impuestos federales. ¿Recuerda? La gallina y los huevos.

A continuación recuérdale a Johnny la necesidad de hacer caridad. Johnny no lo ha olvidado y dice: «Aquí tienes diez centavos para los necesitados Ahora, ¿puedo gastarme el resto?»

«No, no», debes contestarle, «si lo gastas todo, terminarás arruinado igualmente, aunque un poco menos infeliz.»

«Bueno, ¿entonces qué?», Johnny se está impacientando.

«Necesitas guardar otros diez centavos para aumentar tu capital. Si guardas diez centavos, por cada dólar de beneficio, en algún momento tendrás dinero suficiente para comprar dos botellas en lugar de una,»

«¡Ah! ¡Claro!» Johnny está empezando a comprender. «Si puedo comprar dos botellas en vez de una, me ahorraría un viaje y podría vender más botellas.»

¡Qué inteligente!

Seguidamente debe explicarle que algunas empresas le cobrarán menos por cada botella al comprar dos. Si vende la botella a dos dólares, es posible que por dos botellas

cobren sólo tres dólares y ochenta centavos. Johnny se siente entusiasmado. «Estupendo!», exclama con alegría, «así cuando las venda, ganaré más.»

Y es cierto. Todo el mundo se beneficia con el incremento del capital. La empresa consigue vender dos botellas a la vez. Johnny se ahorra un viaje, y la botella le cuesta menos, de manera que puede ahorrar más, o utilizar parte en buscar un incentivo para que Mrs. Jones compre dos botellas en vez de una.

Ahora Johnny dice: «Bueno, lo que queda ya es beneficio neto. ¿Puedo gastarme el resto?»

«No, todavía vamos hacer una cosa más. Vamos a alquilar tu dinero en un banco. »

-¿Cómo se hace eso?»

Entonces, le explica: «Del total de tus beneficios, debes coger diez centavos e ingresarlos en una institución de crédito, como por ejemplo, un banco. Te pagarán una cantidad por dejarles el dinero. Ellos lo denominan interés.»

«¿Por qué va a querer el banco pagarme un interés por mi dinero?»

«Porque algunos proyectos, como la construcción de grandes edificios o empresas, requieren más capital del que pueden tener los individuos aislados. Por eso tenemos un sistema para invertir nuestro dinero en un banco, así el banco tiene dinero suficiente lo presta para realizar grandes proyectos. Con esto se facilita la creación de más empleo y es beneficioso para todos. Mientras tanto, el banco te pagará intereses por el tiempo que tengas depositado tu dinero.»

«¿Qué interés pagan a los niños?»

«Lo mismo que pagan a los adultos.»

A Johnny le costó un buen rato creérselo. «¿Quieres decir que me pagarán el mismo interés que a una persona mayor, a pesar de ser un niño?», preguntó luego con incredulidad.

-Efectivamente. Tu dinero puede crecer con la misma rapidez que el de los demás.»

-¿Y puedo retirar mi dinero cuando quiera?»

«Naturalmente, y siempre sacarás más de lo que ingresaste.»

«Bueno, me parece estupendo; y ahora, ¿puedo gastar lo que me queda?»

«Sí, Johnny, vamos a dar un paseo y comernos un helado de fresa.»

Apostaría a que usted ya conocía todo esto. Pero cuando yo me encontré con Mr. Shoaff a la edad de veinticinco años, era tan ignorante como Johnny. Me pregunto a cuántos adultos se les niega la oportunidad de aprender por sí mismos a elaborar un plan para hacerse ricos.

Si tiene hijos, preocúpese por enseñarles en qué consiste un plan para enriquecerse. Muéstreles cómo, si empiezan a usar la fórmula 70/30 desde jóvenes, llegarán a ser independientes financieramente a la edad de cuarenta años. En ese momento, podrán dedicar el resto de su vida a hacer lo que más les apetezca.

Permítame que le dé la definición de «rico» y «pobre». La gente pobre gasta su dinero y ahorra lo que le queda. El hombre rico ahorra su dinero y gasta el resto. Es la misma cantidad de dinero, pero con una filosofía diferente de la vida

Hace veinte años, dos personas ganaban por igual mil dólares al año y tuvieron siempre idénticos aumentos de sueldo. Uno de ellos, gastaba el dinero y ahorra lo que

le quedaba; el otro ahorra primero y luego gasta el resto. Si conociera a esas personas, a uno de ellos lo llamaría pobre y al otro rico.

Pero además, el ahorro, como cualquier otra forma de disciplina, tiene un efecto más profundo. Al terminar el día, la semana o el mes, apenas si se perciben los resultados. Pero cuando han transcurrido cinco años, las diferencias son ya muy grandes y al finalizar los diez años, esas diferencias son ya dramáticas.

Hay una gran lección que todos debemos aprender de uno de los más pequeños miembros del reino animal. Se le llama la «filosofía de la hormiga». Ya sabe lo que son las hormigas. Existe una frase en la Biblia que nos aconseja a todos, en especial a los perezosos, a analizar la vida de las hormigas. Estas tienen dos particularidades.

En primer lugar, una hormiga nunca abandona. Si se dirige a un lugar determinado y su le pone un obstáculo, la hormiga intentará pasarlo escalándolo por encima, o excavando por abajo, o desviándose lateralmente. Si se le quita el obstáculo, la hormiga seguirá rápidamente. Y si de nuevo le pones otro obstáculo en su camino, la hormiga buscará la salida por arriba, por abajo, o por los lados. ¿Cuánto tiempo seguirá intentándolo? hasta la muerte. Una hormiga nunca abandonará.

¡Qué gran lección!

¿Cuál es la segunda particularidad de las hormigas? ¿Adivina lo que las hormigas están planeando y preparando durante todo el verano? Correcto... preparan el invierno. ¿Y cuánto recogen en el verano para pertrecharse de cara al invierno? «Todo» lo que pueden. ¡Qué inteligentes!

¿Recuerda la fábula de la cigarra? Se reía de la hormiga que pasaba todo el verano almacenando granos, mientras ella cantaba y saltaba entre la abundante hierba sin preocuparse por el futuro. Cuando el crudo invierno hizo su aparición, la pobre cigarra pasó mucha hambre y se murió sin nada que llevarse a la boca, mientras la hormiguita vivía en la abundancia.

Rico o pobre la diferencia no proviene de cuánto se gana, sino de cómo se usa lo que se ha ganado. Y la elección, le corresponde a usted.

CORRECCIONES A MITAD DE CAMINO

¿Cuál es su opinión sobre las personas de edad avanzada? ¿Conoce a personas desamparadas y que apenas tienen recursos para vivir? Verdaderamente, en esa condición se encuentran la mayoría de los que conocemos por personas de la «tercera edad».

¿No sería maravilloso poder cambiar esa triste imagen? He elaborado una nueva definición de lo que los abuelos debieran ser. La gran área de los abuelos debe consistir en enseñar a sus nietos cómo ser rico, culto, y feliz, «como nosotros». Los abuelos no debieran tener que protestar: «He trabajado toda mi vida, y ahora me encuentro con que necesito ayuda.» Lo que deberían poder decir a sus nietos es: «He trabajado toda mi vida; y ahora puedo ayudar.»

Si para los cuarenta o cincuenta años no es usted económicamente independiente, no significa que vive en un mal país; tampoco quiere decir que su ciudad sea deficiente, ni tampoco que viva en una mala época o que su persona y carácter no es el adecuado. Su fracaso sólo quiere decir que está trabajando en un plan equivocado.

Y no es usted el único. La mayoría de nosotros fracasamos más de una vez.

Cuando envían un cohete a la Luna, saben que finalmente se desviará un poco de su

camino. Las instrucciones iniciales del sistema de dirección no son suficientes para todo el viaje. Es necesario corregir el rumbo a mitad de camino.

Usted y yo no somos diferentes. Cada cierto tiempo, nosotros también debemos corregir nuestros pasos si queremos llegar a ser financieramente independientes. Porque, ¿no desea ser la clase de abuelo que se pone como arquetipo de persona rica y feliz?

BALANCE DE SITUACIÓN

Poco después de encontrarme con Mr. Shoaff, me preguntó si había hecho mi balance de situación. Y yo le pregunté: «¿Qué es un balance de situación?» Mr. Shoaff me explicó pacientemente que es muy importante saber con exactitud la situación en que uno se encuentra, sin engañarse a sí mismo. Solamente cuando se conoce la situación actual es posible hacer un plan adecuado para avanzar hacia donde se desea llegar.

No es muy difícil de hacer. Basta con poner en una lista el valor de todos tus bienes, y en otra lista todas sus deudas y obligaciones. De manera que, restando de su activo todo su pasivo, le dará una cifra que representa su capital neto. Esa cifra no dice nada de su valor como persona, solamente refleja los valores netos que posee en términos monetarios.

Le dije a Mr. Shoaff: «Mi balance de situación no va a ser positivo.» Y él me respondió: «No importa el que no sea positivo ahora. lo importante es que lo hagas.»

De manera que realicé mi primer balance de situación. Tenía gran cantidad de deudas. Debía dinero a mis padres, a la entidad financiera por mi coche y a otras varias instituciones que confiaban en cobrar todos los fines de mes. Entonces, empecé con el activo, y apenas tenía nada de valor. Anoté todo lo que se me ocurrió, incluso mis zapatos, ya que al menos tenían algún valor. ¡Qué vergüenza tener tan poco después de seis años de trabajo!

Sin duda, usted estará en mejor situación. Pero aunque no sea así, también necesita realizar su propio balance. No hace falta que lo anuncie en el boletín oficial; tampoco es importante que lo dé a conocer a sus vecinos. Lo importante es que sepa el saldo que arroja su actual plan financiero.

Con su balance de situación establecido, comience a anotar en unos libros todos los ingresos y gastos. Habrá oído con frecuencia decir: «No sé por donde se me va el dinero.» Prepárese para que no le ocurra lo mismo. De ahora en adelante preocúpese de saber exactamente de dónde proviene el dinero y en dónde lo gasta.

Pero también he descubierto que no basta sólo con ganar dinero. Me he dado cuenta de que una persona puede ganar diez mil dólares al mes, y arruinarse. Se preguntará usted: «¿Cómo puede acabar en la miseria una persona que gana diez mil dólares al mes?» ¡Es muy sencillo! Gastando once mil. Y créame, cuando se gana diez mil dólares al mes, no resulta muy difícil gastar once mil. Tal como alguien dijo una vez: «Si los gastos superan a los ingresos, mantener esta situación significará ir a la ruina.»

De manera que conviértase en 'un experto de lo que tiene y de lo que es. Así es como se siembra la semilla de la grandeza: grandeza de bienes materiales, grandeza de salud, grandeza en los resultados, grandeza de influencia, grandeza de la forma de vivir. Esmérese por realizar bien las tareas pequeñas, y hágalas incluso con agrado. Le ayudará a ser una persona inteligente, una persona que conoce las estrategias fundamentales para alcanzar la riqueza y la felicidad.

Una frase bíblica dice que si uno se mantiene fiel a unas pocas ideas, algún día

llegará a dominar muchísimas cosas. Y así es; esta idea es la que cuenta. La vida no ofrece fortuna y responsabilidades a los que sólo se ocupan de su exigua paga mensual. Pero asuma la responsabilidad de contabilizar exactamente el saldo de su vida financiera y habrá dado un paso fundamental para que se le confíe una nueva vida de abundancia.

ACTITUD ANTE LA RIQUEZA Y LA FELICIDAD

Yo solía decir: «Odio pagar los impuestos. »

Y Mr. Shoaff me dijo: «Si lo deseas, puedes vivir odiándolos Es una de las actitudes que puedes adoptar.»

Me quedé un poco perplejo. Yo creía que ésa era la única actitud lógica. Y me preguntaba qué es lo que había querido dar a entender...

Yo solía decir: «Odio pagar facturas.»

Y Mr. Soaff me dijo: «Bueno, puedes vivir odiándolas, silo deseas. »

Y yo creía que ésa era la única manera de vivir.

Yo solía decir: «Detesto desprenderme de mi dinero.»

Y Mr. Soaff me dijo: «Esa es una de las actitudes que puedes adoptar al respecto. »

Por fin le pregunté: «Es que hay alguna otra manera de enfocar esos temas?»

Y Mr. Shoaff me respondió: «Creo que es mejor que te lo plantees así: Me gusta pagar los impuestos porque sé que de esa forma contribuyo a cuidar y a alimentar la gallina de los huevos de oro. ¿Qué te parece si te dijeras: deseo pagar mis facturas para reducir mis deudas y aumentar el valor de mi activo? ¿ Qué tal si lo enfocases así: me apasiona desprenderme de mi dinero y ponerlo en circulación, a fin de que sirva para dinamizar la economía del país? ¿ No sería mejor aprender a 'gustar', "desear", "apasionarse por esos temas, en lugar de "odiarlos"».

¡Qué forma tan increíble de enfocar la vida! Y aunque me costó bastante aprender a decir con toda sinceridad «me gusta, deseo hacerlo», mi vida cambió enormemente al pasar de una actitud de «odio» a una actitud de «amor» por esos conceptos.

Mr. Shoaff me mostró incluso la manera de pagar las letras del automóvil con entusiasmo. Me dijo: «La próxima vez, al pagar una letra del coche, adjunta con el talón una pequeña nota diciendo: les envío este talón con todo mi entusiasmo y agradecimiento». Y con una sonrisa amplia continuó: «No puedes imaginarte la conmoción que causarás en la entidad financiera. No están acostumbrados a recibir notas de esa clase. Pero lo más importante es el efecto que causará en ti. Sentirás que controlas la vida y que posees un concepto filosófico que proporciona alegría en vez de frustración.»

¿Independencia financiera? Usted también la puede conseguir. ¿Por qué no empezar desde hoy? Lo único que hace falta es disciplina para aplicar en su vida la regla del 70/30. Joven o viejo, nunca es demasiado tarde para encarrilarse por el buen camino.

QUINTA ESTRATEGIA

DOMINE EL TIEMPO

Capítulo 8. CÓMO ADMINISTRAR EL TIEMPO INTELIGENTEMENTE

Hace pocos años y durante una gira de conferencias por Sudáfrica cayó en mis manos un corto ensayo de Arnold Bennet sobre el tiempo. Me gustó tanto que deseo compartirlo con ustedes:

El tiempo es la inexplicable materia prima de todas las cosas; con él todo es posible; sin él, nada. El tiempo se nos ofrece diariamente de una forma milagrosa, es una cuestión genuinamente asombrosa, que si la examinas detenidamente te llena de estupor.

Te despiertas por la mañana y ¡ya está! Tu bolsa contiene por arte de magia veinticuatro horas del virginal tejido del universo de tu vida. Y es sólo tuyo. Es la posesión más valiosa... y nadie te la puede arrebatar. Nunca te lo podrán robar. Y nadie recibe ni más, ni menos, de lo que recibes tú.

En el reino del tiempo no existe ni aristocracia de riqueza, ni aristocracia de la inteligencia. Al genio no se le recompensa ni con una hora extra al día. Tampoco existe el castigo. Malgasta cuanto quieras ese precioso bien, y sin embargo, nunca se te negará el suministro.

Por otra parte, no puedes disponer del futuro. Es imposible incurrir en deudas con el tiempo. Solamente puedes gastar el momento presente. No puedes derrochar el mañana; está reservado para ti

He dicho que se trata de un milagro. ¿Y no lo es? Se te dan esas veinticuatro horas para vivir. Con ellas debes bordar la salud, el placer, el dinero, la satisfacción, el respeto y el desarrollo de tu alma inmortal.

Su empleo correcto y más eficaz es una cuestión de máxima urgencia y palpitante actualidad. Todo depende de esto. Tu felicidad, ese premio esquivo por el que todos luchamos, amigo mio, está subordinado a eso.

Si uno no consigue arreglárselas para cubrir con esas veinticuatro horas todas las tareas que debe realizar, su vida continuará enmarañándose indefinidamente.

Nunca conseguiremos tener más tiempo. Tenemos, y siempre hemos tenido el tiempo exacto, nuestro tiempo.

CUATRO ACTITUDES ANTE LA ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO

El tiempo es el bien más valioso que poseemos. Por lo tanto, la forma de emplearlo y administrarlo tiene unos profundos efectos sobre el desarrollo de nuestras vidas. Cada uno de nosotros adopta su propia actitud en relación al tiempo, a veces sin saberlo, otras conscientemente. Esta actitud determina la forma en que cada persona se plantea el reparto de su tiempo.

Se pueden dar cuatro actitudes distintas en relación con el tiempo. Cada una de ellas

da lugar a una forma diferente de vivir.

EL DESPREOCUPADO

No hace ni el más remoto caso del tiempo. Ha elegido una forma de vida con las menos ataduras posibles. Deja que su vida vague sin rumbo fijo, como la hojarasca que arrastra el viento, disfrutando de la espontaneidad e incertidumbre que proporciona ese género de vida.

Si trabaja alguna vez, lo hace de forma temporal, porque se rebela contra toda norma y contra todo intento de sujetar su vida. La típica persona despreocupada dirá: «Toda mi vida he sido impuntual. Me parece imposible sujetarme al tiempo. ¡Que se vaya todo al infierno! Yo me lo tomaré con calma, haré lo que quiera y me iré a donde quiera cuando me dé la gana.»

¿Hay algo malo en esta actitud? ¿Quién soy yo para decirlo? Se trata de su vida. Pero si se siente atraído por esta forma de vivir, tenga en cuenta que ese vagar por los caminos y vericuetos de la vida le apartará de cualquier oportunidad real de progreso. Vagando sin rumbo nunca encontrará su camino para una vida mejor.

EL TRABAJADOR «EN HORAS DE OFICINA»

Otro grupo de personas, quizá la mayoría, adopta en relación al tiempo una actitud intermedia entre el despreocupado y el adicto al trabajo. Estas personas parecen hacerlo todo mejor cuando tienen unas responsabilidades moderadas. Tienen capacidad para atender sólo unos pocos proyectos a la vez. Les gustaría tener todas las tardes libres «para oler las flores» a lo largo de toda su vida.

Un hombre trabaja en una empresa y decide crear un negocio propio. Pero, a medida que sus responsabilidades aumentan y ve que debe empezar a trabajar antes que nadie y marcharse después de que la señora de la limpieza termina su tarea, se pone a pensar: «Prefiero trabajar para otro. Que se queden ellos con la gloria y los quebraderos de cabeza.»

¿Está equivocado? Puede tener razón si sus dos únicas opciones son, o trabajar todas las horas del día en su negocio, o trabajar sólo de nueve a cinco de la tarde. (Pronto veremos, al tratar sobre la cuarta actitud frente al tiempo, que no sólo existen esas dos únicas opciones.) Cuando intentó llevar su propio negocio debía trabajar más horas de las que era capaz de aguantar. Y por eso toma la decisión de abandonar ese reto, convencido de que el coste del triunfo era demasiado elevado para él.

No todos pueden soportar el alto precio que hay que pagar por el éxito. Y esto es cierto; no sólo para los que intentan montar su propio negocio, sino que también se aplica a varios ejecutivos de grandes empresas que conozco. Les voy a relatar una anécdota que ilustra bien a las claras la necesidad de que algunas personas pongan un límite al esfuerzo que deben realizar.

Una niña preguntó cierta vez a su mamá: «¿Por qué papá no juega conmigo? Llega del trabajo y directamente se encierra en su estudio. Nada más terminar la cena se marcha rápidamente para dedicarse a otros trabajos. Yo quiero jugar con papá. ¿O es que ya no me quiere?»

Entonces la madre, ahogando las lágrimas de su propia soledad y angustia, intenta explicarle: «Cariño, papá está muy ocupado. Te quiere mucho y por eso se esfuerza en trabajar tanto. Tiene tanto que hacer en la oficina que parte del trabajo se lo trae a casa

para terminarlo.»

La niña recapacita un momento sobre lo que le ha contado su madre. De repente, sus ojos se iluminan y exclama contenta:

«Bueno, si no puede acabar su trabajo en la oficina, ¿por qué no le ponen en un grupo inferior?»

Y bien mirado, ¿por qué no? El éxito profesional y financiero tiene siempre un límite que la persona no debe sobrepasar. Este límite se produce cuando es preciso sacrificar otros valores importantes en aras del éxito material.

Yo lo sé muy bien... Yo también intenté alcanzar algunas cosas y era demasiado tarde cuando descubrí que había pagado demasiado caro por ellas. Si hubiera sabido todo lo que me iban a costar, nunca me hubiese comprometido a pagar tan alto precio.

EL ADICTO AL TRABAJO

El anticuado concepto del éxito, tal como lo encarna Willy Loman en *La muerte de un viajante*, se basa en que la persona trabaje más horas y más intensamente cada vez. Para el adicto al trabajo nunca es demasiado el trabajo. El, o ella, trabaja sin parar diez, doce, o catorce horas al día. Intentará obtener dos empleos, termina el trabajo en uno y se marcha al otro seguidamente. Su máxima satisfacción consiste en terminar cada vez más tareas, a base de vencer el sueño y rehusar toda diversión.

Todos sabemos los resultados que produce esta forma de actuar. A pesar de que frecuentemente provoca admiración, la conducta de estas personas produce normalmente un alejamiento de la vida familiar, una grave pérdida de salud y finalmente una crisis de los valores fundamentales.

Paradójicamente, este tipo de persona no siempre gana más dinero que los demás. Es debido a que él, o ella, normalmente se dedican más a realizar la tarea en sí, que a obtener resultados. Les atrae la tarea; el resultado no tanto.

Si me diesen a elegir entre esas tres actitudes anteriores sobre el tiempo, no me sería fácil determinar cuál es la menos mala. Afortunadamente hay otra actitud sobre el tiempo que yo considero la ideal:

EI.. ADMINISTRADOR INTELIGENTE DEL TIEMPO

La cuarta y más racional forma de enfocar la cuestión del tiempo recoge las características más aprovechables de las otras tres. El administrador inteligente del tiempo reserva momentos para todos los aspectos de la vida. Incluso guarda tiempo para el vagabundeo, dejando ratos libres para no hacer nada. Al igual que la persona que trabaja de nueve a cinco, sabe limitar su ocupación laboral y dedicar momentos específicos para atender otros valores, como la familia. Y como el adicto al trabajo, nunca le preocupará trabajar muchas horas seguidas, mientras sea necesario.

Lo que verdaderamente hace inteligente al administrador de su tiempo es su capacidad de programarse menos horas de trabajo consiguiendo más rendimiento. Pero ¿cómo hacerlo? Simplemente trabajando con mayor eficacia, no más horas, e intentando obtener mayor productividad, en lugar de trabajar horas y horas.

El administrador inteligente de su tiempo, busca nuevas formas de aumentar la productividad. Dicho con otras palabras, crea riqueza mediante el empleo de palancas.

La palanca permite multiplicar el valor del esfuerzo y sus recursos. Por ejemplo, puede accionar la palanca del dinero pidiéndolo prestado para invertir sabiamente en la compra de una propiedad o en instalar su negocio. Puede emplear la palanca del tiempo y multiplicar su esfuerzo contratando vendedores activos y expertos, o también delegando sus funciones menos importantes en otros empleados competentes.

EL DOMINIO DEL TIEMPO

Es una de las claves para comprender la administración del tiempo. O usted dirige el día o el día le dirigirá a usted. Realmente sólo es cuestión de estar alerta, de preocuparse. Es muy fácil abandonar el mando, soltar las riendas de la autoridad y perder la capacidad de controlar su tiempo.

Una de las mejores formas de recuperar el control sobre su tiempo es aprender a pronunciar la palabra más adecuada en estos casos. ¿Sabe cuál es? «No». Aprenda a decir «no».

Yo también tengo dificultades para pronunciarla. Es muy fácil decir sí a todo, ser un hombre «bueno». El resultado de decir sí es que nos pasamos largas horas intentando salir de compromisos que nunca debiéramos haber aceptado. Es una de las causas de que perdamos tanto tiempo. Finalmente, aprendí a decir «no» de una manera agradable. ¿Cómo? Lo que hago es decir:

«No, creo que no puedo. Pero si hay algún cambio, ya te llamaré». ¿No es mucho mejor llamar a una persona para darle la buena noticia de que puedes hacerlo? ¡Inténtelo! ¡Da resultado! A un amigo mío, Ron Reynolds, le gusta mucho decir: «No dejes que tu lengua sobrecargue tus espaldas.»

Otra forma de recuperar el control del tiempo consiste en lo siguiente: Cuando le toque trabajar, trabaje; cuando quiera divertirse, diviértase. Mezclar ambas cosas no suele dar resultado. Lo único que conseguirá es engañarse a sí mismo con las dos. Si trabaja, y quiere divertirse al mismo tiempo, no disfrutará del placer que proporciona un trabajo bien hecho, ni de la relajación total que brinda la diversión pura.

Yo lo sé bien. Pensando para mí me decía: «Tengo que llevar a mi familia a la playa. Les he prometido que iremos. ¿Qué pensarán de mí, si no les llevara?» De manera que mientras los llevaba me pasaba todo el rato murmurando: «Ahora debería estar en la oficina. ¿Por qué he venido a la playa? ¡Tengo tanto que hacer todavía! ¿Cómo me las arreglaría para sacarlos de aquí y volver al trabajo cuanto antes?» Y el resultado era que aquel momento, que podía ser estupendo, terminaba amargado por mi manía de pensar en el trabajo, cuando debía divertirme.

A veces hacía lo contrario. Me decía a mí mismo: «Hoy voy a salir de la oficina a las tres de la tarde a pasear con la moto por carreteras secundarias.» ¿Adivinan en qué me pasaba pensando las horas que faltaban hasta las tres? ¡Pues sí! En pasear con la moto por la carretera.

Ahora, cuando voy en una gira de conferencias por España, África, o Australia, me lo tomo como un viaje de trabajo. Todos los días están repletos de conferencias, entrevistas y charlas. Pero una vez cumplidas mis obligaciones, dedico el tiempo restante a divertirme, a explorar, a disfrutar. Aprendí una valiosa lección.

Un amigo mío, próspero constructor, se ha preparado un programa de trabajo, de manera que trabaja una semana y descansa otra. El le llama el plan de «trabajar una semana, descansar una semana». En realidad, y si contamos los fines de semana, trabaja cinco días y descansa nueve. Auténtico sibaritismo, ¿no? Sin embargo, déjenme que les

diga una cosa: Durante esos cinco días, trabaja a tope; trabaja en cuerpo y alma. Es increíble el remolino de actividad que crea a su alrededor. Levanta una auténtica polvareda mientras trata hora tras hora con arquitectos, contables, secretarios y capataces. Durante esos cinco días derrocha esfuerzo. Trabaja sin parar. Después se olvida de todo y se marcha a disfrutar con su familia. Asombroso, ¿no es cierto?

EL CONOCIMIENTO DE SÍ

Una de las reglas importantes para una administración creativa del tiempo es el viejo «conócete a ti mismo». Cada uno de nosotros lleva incorporado su propio reloj biológico que marca diariamente las crestas y los valles de nuestra productividad. Averigüe cuáles son sus momentos de mayor energía. Si es más activo por la mañana, aproveche esa cualidad programando los grandes proyectos para los primeros momentos del día. Por ejemplo, si su empleo consiste en convencer a la gente, arrégleselas para con-cenar las entrevistas para después del desayuno.

Pero si le ocurre lo contrario, y es incapaz de recordar su nombre hasta el mediodía, deje sus asuntos más serios para la tarde o la noche.

A continuación, analice su forma de ser y sus costumbres. Por ejemplo, si es incapaz de llevar mejor la contabilidad y hacer balances mensuales y todavía no lo ha realizado, acéptelo tal cual es, y contrate a una persona que le ayude. Porque probablemente, no va a cambiar su forma de ser.

Sus debilidades no tienen por qué perjudicarle, siempre que aprenda a delegar responsabilidades. Esto también puede incluir-se dentro de la administración creativa del tiempo.

Hace unos años mis empleados llegaron a la conclusión de que yo era un mal mensajero. Como viajaba constantemente, a menudo me pedían que entregase ciertos documentos a personas de las ciudades a las que iba. «Déjenlo de mi cuenta», respondía yo medio distraído, metiendo los papeles en el bolsillo de la chaqueta. Los empleados de la lavandería, al revisar los bolsillos de la ropa, son los que finalmente encuentran esos documentos que nunca fueron entregados.

Posteriormente, mis empleados me trataban como a un niño de cinco años. En cierta ocasión me dijeron: «Este documento debe llegar a Nueva York. ¿Está seguro de que podrá entregarlo?» Y yo les respondí: «Desde luego; pueden contar conmigo. No soy ningún mentecato.» Ni que decir tiene que el documento fue a Nueva York y volvió conmigo en el maletín.

De manera que se corrió la voz. Los empleados nuevos reciben la consigna de boca de los veteranos: «No le des ningún encargo al presidente. Para algunas cosas es bastante bueno, pero como mensajero es un desastre. Búscate a otro que te haga el recado.»

Y eso es lo que yo pienso. No es ninguna vergüenza admitir sinceramente que no eres el mejor en todo, siempre que seas lo bastante astuto como para evitar que tus flaquezas te impidan alcanzar tus objetivos. Ciertamente, el conocerse uno mismo es un aspecto crucial para administrar bien el tiempo.

EL TELÉFONO

Nos hemos acostumbrado a considerar el teléfono como algo imprescindible y siempre disponible en nuestras vidas. Es un aparato tan corriente hoy en día que, además de estar presente en cualquier casa lo ponemos en cada habitación, y dentro de poco

todos los coches tendrán también teléfono. A pesar de todo, poca gente se ha preocupado en analizar la forma de emplearlo para obtener la máxima eficacia. Y aunque debemos reconocer su potencial eficacia, el teléfono se ha convertido en el mejor sistema para hacernos perder tiempo en la vida.

Ya lo ve; así como el teléfono representa una herramienta de gran utilidad para usted, lo es también para los demás. De la misma manera que le permite comunicar con otras personas en segundos, ellos también pueden ponerse en contacto con usted al instante. Esta característica le hace capaz de sembrar el caos en sus planes o quehaceres diarios.

Por lo tanto, asegúrese de que el teléfono esté, en primer lugar, al servicio de sus necesidades. Establezca un control para conseguir que sólo comuniquen con usted los que usted quiera y cuándo usted lo desee. Si tiene la suerte de disponer de una secretaria instrúyala adecuadamente para que filtre las llamadas y le pase sólo las que le interesan. También puede emplear un contestador automático que le permita responder sólo a las llamadas que le interesan.

Recuerde que el teléfono también proporciona a los demás un medio de interferir en su tiempo, incluso cuando está en casa. Eso significa que, si no toma medidas precautorias, cualquiera podría entrometerse en su vida familiar y en sus ratos libres. No lo permita. Busque una fórmula para evitar tener que responder al teléfono cuando está con sus amigos o familiares, divirtiéndose, o atendiendo sus compromisos sociales. Puede poner a alguien que se encargue de contestar, o también conectar un contestador automático, o simplemente desconectar el teléfono. Su familia y sus amigos son demasiado importantes como para consentir que el impertinente repiqueteo del teléfono reduzca el tiempo reservado para ellos.

Además de mantener el control sobre las llamadas que recibe, hay una forma muy simple de realizar con más eficacia las que usted deba hacer: usar una agenda. Todos perdemos tiempo y dinero en cantidad de conversaciones telefónicas mal preparadas. Seguramente le ha tocado más de una vez decir: «Vamos a ver, había algo más que tenía que tratar contigo, pero en este momento no recuerdo lo que era. Te llamaré más tarde.» A todos nos ha ocurrido una u otra vez. Supone una gran pérdida de tiempo, y da una imagen de poca profesionalidad.

¿La solución? Antes de cada llamada escriba en un papel los puntos principales que desea tratar. De esta manera, todas las conversaciones serán más cortas, más eficaces y más profesionales. Y además, tendrá un resumen escrito de todas las llamadas efectuadas.

Si necesita hablar de nuevo sobre los mismos asuntos, dispondrá de toda la información sobre la llamada anterior. Por ejemplo, usted le dice a su interlocutor: «John, ¿cómo van aquellos cuatro asuntos que tratamos el otro día?» Y si John no recuerda los cuatro puntos, le bastará con repetirle los temas reunidos de la conversación anterior.

ORGANIZACIÓN Y AHORRO DE TIEMPO

Todos hacemos las cosas siguiendo costumbres inveteradas. Sin embargo, la rutina se puede convertir en un auténtico lujo si queremos aprovechar nuestro tiempo con mayor eficiencia. De manera que preocúpese por analizar sus procedimientos y sistemas de trabajo. ¿Está actualizado su sistema de archivos? ¿Lleva la contabilidad al día, con medios modernos? Hoy día disponemos de medios muy eficaces para aumentar la productividad gracias a los dispositivos electrónicos. En estos tiempos existen tremendas posibilidades para procesar gran cantidad de información de una manera rápida. A usted también le conviene aprovechar-se de ellas.

En mi despacho tengo un ordenador que puede hacer cosas asombrosas y me ahorra gran cantidad de tiempo. También llevo una máquina portátil para utilizarla cuando viajo. Una vez introducida la información me basta con transferirla por medio de un módem al ordenador principal. Eso me permite ganar mucho tiempo.

También es verdad que estos aparatitos pueden ser causa de mayores pérdidas de tiempo. Millones de personas compran ordenadores sólo para contrastar y controlar sus talonarios de cheques, o conservar números de teléfono. Es como coger el coche para visitar al vecino de enfrente. De manera que preocúpese en analizar con cuidado el empleo que da a esas nuevas herramientas electrónicas. Y si su negocio es más complicado, busque un experto que le ayude. Recuerde que no le hace falta ser el mejor en todo, si consigue que otros suplan sus puntos débiles.

HACER LAS PREGUNTAS ADECUADAS

Cuando se debe dirigir y controlar a muchas personas, uno de los mejores métodos para ganar tiempo es preguntar; para ser más exactos, hacer las preguntas adecuadas. La psicología de la conducta nos explica que todas las cosas son resultado de otras anteriores. Y cuando surge un problema, normalmente significa que existe otro problema quizá más importante pero que permanece oculto.

La mejor forma de llegar al fondo de la cuestión es hacer preguntas sobre ella, en lugar de sacar conclusiones al primer indicio.

Si María no consigue un buen nivel de ventas, podríamos tomar una decisión: «Bien, María debe hacer unos cursillos de ventas.» Pero también podríamos preguntar al jefe de su departamento: «¿Cuál es el motivo de que María no venda bien?» Su jefe nos podría contestar: «Es que hace pocas visitas.» De manera que profundizamos más el tema: «¿Y por qué hace tan pocas visitas?» Y entonces nos contesta su jefe: «Porque empieza a trabajar demasiado tarde.» Podríamos detenemos aquí e intentar motivar a María para que empiece a trabajar más temprano. Sin embargo, vamos a hacer una pregunta más: «¿Y por qué no sale a trabajar más temprano?» Ahora seguramente hemos llegado al fondo de la cuestión. Es posible que María tenga un problema de tipo personal. Quizá no sean sus cualidades de vendedora lo que debamos mejorar.

Normalmente las verdaderas causas de los problemas importantes son bastante profundas. Perfeccionando su habilidad para hacer las preguntas adecuadas, conseguiremos llegar a la raíz del problema más rápidamente y podrá ahorrarse una gran cantidad de tiempo.

CUATRO FORMAS DE PENSAR SOBRE EL PAPEL

Una de las mejores herramientas para administrar bien el tiempo se basa en nuestra capacidad de plasmar las ideas sobre el papel. Construir una empresa próspera es como construir una casa. Es preciso visualizar las ideas, pasarlas a papel y ejecutarlas. En mi empresa utilizamos un dicho: *actúe basándose en documentos, no en ideas.*

Para construir un día también se necesita pensar sobre el papel. Apenas le queda tiempo a la persona que, al levantarse por la mañana, se pregunta: «Vamos a ver. ¿Qué voy a hacer hoy?» Ya es demasiado «tarde». Lo mejor que esa persona puede hacer es aprovechar el día para planificar la tarea del día siguiente, o de la próxima semana, o del próximo mes.

Plasmar las ideas sobre el papel es un proceso creativo. Requiere mucho más

esfuerzo que la simple confección de una lista de propósitos o tareas a realizar. Existen cuatro métodos básicos esenciales que se pueden emplear para planificar la vida.

EL DIARIO

En mis conferencias y cursillos intensivos suelo dedicar bastante tiempo a promover la costumbre de llevar un diario. Y lo hago convencido de que es una valiosa herramienta para los que desean estudiar seriamente la forma de triunfar en la vida.

Un diario es el centro de recogida de toda la información y conocimiento que se pone a su alcance. Las ideas geniales pueden surgir en cualquier momento. Quizá se le ocurra asistir a una charla particularmente significativa. O leyendo, enterarse de unos datos que le pueden ser útiles. Incluso puede venirle a la cabeza una gran idea mientras conduce su coche.

La cuestión es: *no permita que se le escapen las buenas ideas*. Una buena idea puede cambiar toda su vida, si consigue aprehenderla bien. Lleve siempre el diario consigo, vaya donde vaya.

EL CUADERNO DE PROYECTOS

Usted es ambicioso, está muy ocupado, tiene en marcha varios proyectos, y debe tratar con muchas personas. La gente ocupada como usted, se siente a veces como los malabaristas que deben conseguir que todos los platillos giren a la vez. No es nada fácil.

Una de las mejores formas de mantener el control consiste en llevar un cuaderno de proyectos; un cuaderno de anillas con clasificadores bastará. Si mantiene contacto con varias personas, reserve una sección para cada una. En la hoja de cada persona apunte toda la información pertinente respecto a ella. Anote los estudios, experiencias, trabajos de cada una, sus objetivos, capacidad y necesidades, así como cualquier otro dato que considere de relevancia. En su condición de gerente de una empresa necesitará también datos sobre cifras de ventas, gráficos y cálculos de productividad y rendimientos. De esa manera, en caso de que le haga falta tener una valoración sobre la marcha de la empresa, dispondrá de una información concreta y útil.

Por otra parte, y dependiendo de su particular negocio o profesión, le interesará tener un fichero con datos de cada sección o departamento. O bien puede clasificar los conceptos en función de cada proyecto o departamento; debe encontrar la mejor forma de seleccionar los datos significativos. La clave de todo está en centralizar toda la información a fin de localizarla con facilidad y evitar pérdidas de tiempo buscando los datos en incontables archivos ya olvidados.

Esta idea del cuaderno de proyectos puede servirle también para sus asuntos personales.

Por ejemplo, puede abrir un separador para cada uno de sus hijos. ¿Le parece demasiado llevar un archivo con información sobre sus hijos? Entonces, déjeme que le haga las siguientes preguntas: ¿Recuerda sus últimas notas y evaluaciones escolares? En caso afirmativo, ¿observó alguna diferencia con relación a las anteriores? ¿Recuerda cuál fue aquel acontecimiento al que le pidió que asistiese? ¿Lo tenía escrito? ¿Se acuerda de la última conversación seria que mantuvo cara a cara con su hijo? ¿Qué es lo que verdaderamente le interesaba a su hijo?

Los niños recuerdan todas las conversaciones que mantienen con sus padres. Por desgracia, los padres estamos siempre ocupados y rara vez les prestamos atención.

Reservar una sección del cuaderno para cada uno de sus hijos, le ayudará a recordar los aspectos más esenciales y necesarios.

Naturalmente, sus asuntos financieros personales se beneficiarán también con este sistema, permitiéndole abarcar con una mirada todas sus inversiones, pólizas de seguro, etc.

Ahora bien, para seguir igual que hasta ahora no le hacen falta, ni diarios, ni cuadernos de proyectos. ¿Verdad? Ciertamente si lo que desea es seguir igual, tGdo eso le sobra. Pero para los que se quieren embarcar hacia la riqueza y la felicidad, estas técnicas pueden acelerar el progreso de una manera increíble.

LA AGENDA

Otra forma de organizar sus ideas y pensamientos sobre el papel es usar una agenda. Cuando digo una agenda no me refiero a ésas que justo dejan un pequeño espacio para anotar la fecha de una entrevista. La clase de agenda que a mí me gusta es la que tiene una página para cada día. Esta agenda será el soporte sólido de todas sus entrevistas y programas. Pero es algo más que eso. En ella encontrará sitio para anotar los gastos del negocio, los resultados de las reuniones, conversaciones telefónicas y la lista de lo que debe hacer cada día.

La agenda se puede emplear como centro de recogida de los puntos fundamentales de cada día o semana, que desea pasar a su diario o a su cuaderno de proyectos. Considérela como el archivo central desde el que va a valorar y procesar toda su información diaria, semanal, mensual e incluso anual.

EL PLAN DE JUEGO

Un plan de juego puede suponer una enorme diferencia respecto a la forma en que se desarrolle el juego de su vida. El término «plan de juego» puede sonar un poco extravagante, porque a pesar de que parece comprensible la importancia de marcar una estrategia para el fútbol, pocos creemos en la necesidad de establecer un plan de actuación en nuestra vida.

Ésta es la primera y más importante regla para el plan de actuación de su vida: *no empiece el día hasta que no lo haya planeado*. Como cada día es un precioso mosaico en su continua estrategia por alcanzar la riqueza y la felicidad, no empiece sin haberlo planificado completamente. Y hágalo así todos los días. Si, ya lo sé, todo este esfuerzo de escribir puede llegar a cansar. Pero recuerde que la riqueza, la capacidad, son los fructíferos resultados del esfuerzo, no de la esperanza.

Una vez dominado el arte de planificar sus días (cada día), está ya preparado para acceder al siguiente nivel hacia el éxito. La clave es: *no empiece la semana hasta que la haya planeado*.

Planifique su semana antes de iniciarla. imagínese lo que sería de su vida si llegase el domingo a la noche y se empezase a preguntar: «¿Qué es lo que quiero hacer esta semana?» Sí, ya lo sé, es forzar un poco las cosas; pero si aprende a planificar sus días como una parte de su plan de juego general para la semana, todos los elementos encajarán mejor. Y el resultado será que cada día podrá planificarlo con una mayor eficacia.

Una vez que sea capaz de planificar la semana, podrá planificar su vida mes a mes. Por tanto, la siguiente clave es: *no empiece un mes hasta haberlo planeado*.

Siguiendo esta regla, sus semanas y sus días se convierten en secciones de un esquema más amplio. Desarrollará una visión a largo plazo de su vida, porque usted la establecerá y aprenderá a coordinar sus objetivos diarios, mensuales o semanales con sus objetivos a tres meses, semestrales, o anuales.

Esto exigirá una gran disciplina por su parte. Pero cuando lo consiga le considerarán un experto, un «maestro». Es posible que resulte dura la carrera hasta el dominio del tiempo, pero estoy seguro que disfrutará de la perspectiva que desde allí se divisa, le agradecerá la experiencia, y le alegrará la compañía de otros expertos como usted.

Cómo preparar un plan de juego

Hay dos aspectos que debe comprender bien en relación con la elaboración de planes de juego. En primer lugar, el plan de juego es como una hoja de cálculo, que en lugar de desarrollarse con números, lo hace con listas de actividades. En segundo lugar, la técnica del plan de juego se puede emplear para definir un único proyecto, y también para varios proyectos concurrentes.

Ésta es la forma de hacerlo: En una hoja de papel cuadriculado se marcan tantas columnas como días debe cubrir el plan. En la parte izquierda de la hoja escriba un encabezamiento llamado «actividades». Bajo ese encabezamiento anote todas las actividades que deben realizarse durante ese periodo de tiempo.

Por ejemplo, supongamos que está preparando el lanzamiento de una campaña publicitaria para un nuevo producto. Para cada una de las actividades necesarias (conferencias sobre ventas, soporte publicitario, embalaje, estudios de mercado) determine el momento límite, antes del cual deben estar terminadas y señálelo con un punto sobre la hoja. A continuación calcule los días que costará realizar cada tarea y márquelos con una línea hacia la izquierda a partir del punto límite. El resultado final será una clara visualización de todas las tareas a las que deberá enfrentarse.

La elaboración de un plan de juego puede resultar frustrante. Es posible que tenga que tirar a la papelera más de uno antes de conseguir el idóneo. Pero es frustrante sólo si le es difícil establecer el orden de prioridad entre los diferentes proyectos. Sin embargo, cuando consiga encajar todo el plan de juego se sentirá enormemente satisfecho. Conserve su plan de juego donde pueda verlo. Coloque en la pared de su oficina, o llévelo en su cuaderno de proyectos. Le servirá como recordatorio continuo de las tareas que tiene entre manos.

Los planes de juego son apasionantes y penosos a la vez. Son penosos porque insisten en recordarle a uno que debe continuar con sus planes. También son desagradables cuando uno comprueba que va retrasado con el programa. Pero también son apasionantes porque se siente la magia de los sueños y planes que se van haciendo realidad. Esta sensación proporciona una inmensa alegría y recompensa. Es el placer que siente un gran pintor al contemplar la obra terminada. Es la increíble sensación de saber que se domina lo que se está haciendo.

Un día bien definido, con un principio y un final, con un propósito y un contenido, con un color y un carácter, con un sentimiento y una textura, destaca entre todos los demás días y su recuerdo se convierte en un valioso tesoro. Y a medida que un día bien definido desemboca en otro, resulta una vida que es una obra maestra con un gran saldo positivo de experiencia y espiritualidad. Porque, tal como alguien dijo en cierta ocasión: «Los alados mensajeros se acercan a medianoche y recogen todas estas piezas para llevarlas a donde se guarda el mosaico». Y seguramente, cuando llega el momento adecuado, uno de los mensajeros susurra al otro: «Espera hasta que veas esta pieza»

SEXTA ESTRATEGIA

RODÉESE DE TRIUNFADORES

Capítulo 9. EL PRINCIPIO DE ASOCIACIÓN

Uno de los principales factores que van a moldear la persona que desea triunfar es un concepto muchas veces mal entendido y mal interpretado. Se *trata* de la asociación con otra: personas, es decir, de las personas que introduce en su vida. ¿Alguna vez ha caído en la cuenta de cómo los otros van moldeando su vida? Ni se me había ocurrido esa idea, hasta que Mr. Shoaff me dijo: «Jim, nunca subestimes el poder de la influencia.»

Desde luego, tenía, toda la razón. La influencia de los que nos rodean en la vida es tan poderosa, tan sutil, y se ejerce de una manera tan gradual, que a menudo ni nos damos cuenta de cómo nos afecta.

Reflexione sobre esto. Si vive entre personas que gastan todo lo que ganan, tiene muchas probabilidades de convertirse en un derrochador. Si sus amigos y conocidos van más a ver combates de lucha libre que a oír conciertos, lo normal es que usted también acabe como ellos pasando las veladas en los estadios; tal es el poder del ejemplo y la persuasión de los compañeros.

Pero el efecto es más profundo. Si anda entre gente que considera normal y corriente hacer trampas, engañar y timar, es muy posible que le persuadan a usted también para actuar a su manera. Algunas personas intentarán avisarle, pero será inútil, y al cabo de veinte años de rodar pendiente abajo se despertará preguntándose a sí mismo: ¿Cómo he podido llegar a esta situación?

Y no será un momento agradable...

Para evitar el derroche de tiempo entre malas compañías, es preciso se haga estas tres preguntas básicas:

1. ¿Con quién paso el tiempo?
2. ¿De qué forma me afecta su compañía?
3. ¿Es buena para mí esa asociación o la compañía de esas personas?

No eluda hacerse esas preguntas. Observe y analice el tiempo que pasa con sus principales compañeros. ¿Es positivo y constructivo para usted, o es negativo y le perjudica?

¿No está muy seguro? Entonces piense en los siguientes aspectos:

- ¿Qué es lo que le obligan o le inclinan a hacer?
- ¿Qué es lo que le hacen escuchar?
- ¿Qué es lo que le inducen a leer?
- ¿A dónde le llevan o a dónde le hacen ir?
- ¿De qué forma le hacen pensar?
- ¿Qué conversaciones suelen tener, o de qué le hacen hablar?
- ¿Cuáles son los sentimientos que despiertan en usted?
- ¿Qué le inducen a decir?

Finalmente, después de haber reflexionado seriamente sobre estas cuestiones, plantéese la última pregunta: ¿Mis actuales compañías o socios me ayudan a avanzar en la dirección elegida al plantearme mis objetivos? Si tiene la fortuna de poder dar una respuesta afirmativa, le felicito. Pero si la respuesta no es afirmativa, ha llegado el momento inaplazable de que realice una valoración a fondo de su relación con los jugadores clave de su vida.

Es muy sencillo evitar plantearnos el efecto de la influencia de otros en nuestra vida. Puede decir tranquilamente: «Yo vivo aquí, pero no importa; vivo entre estas personas, pero no me molestan, ni me afectan». Bueno; está equivocado. ¡Todo importa, todo le afecta! La siguiente es una frase que conviene recordar:

Todo importa.

Este libro es distinto de los demás porque trata sobre la realidad de las cosas, no sobre pensamientos o ideas voluntariosas. De hecho, uno de los principales propósitos de este libro es conseguir que se haga el siguiente planteamiento: «Se acabaron los días de engañarme a mi mismo. Quiero y necesito saber exactamente en qué me he convertido y qué es lo que quiero llegar a ser. Necesito saber cuál es mi capacidad, cuáles son mis puntos fuertes y débiles, y qué factores me influyen, qué es lo que tiene poder para dominarme, y de qué manera he consentido que afecten a mi vida».

De manera que analícelo una vez, y vuelva a analizarlo. Todo lo que tiene valor merece un segundo examen, especialmente si está relacionado con esos poderes que le dominan e influyen en su vida.

Quizá haya oído alguna vez el cuento de la pequeña golondrina...

En cierta ocasión, una golondrina lloraba amargamente mientras se tapaba un ojo con una de sus alas. Una lechuza pasaba volando y al verla le preguntó: «¿Qué te pasa, pajarito?» La golondrina retiró el ala y dejó al descubierto una horrible herida en el lugar donde antes tenía el ojo. «Ahora lo comprendo», ululó la lechuza parpadeando «lloras porque el cuervo te ha picado en un ojo.» «No», le replicó la golondrina tristemente, «no lloro porque me haya picado el cuervo; lloro por haber permitido que me picara.»

¿Alguien le está picando a usted también y le quita o distorsiona la visión de las cosas? ¿Alguien le está cegando para impedirle vislumbrar y alcanzar sus ilusiones? Es muy fácil permitir que las influencias vayan moldeando nuestra vida, especialmente las influencias negativas. Es muy sencillo dejar que los socios marquen nuestro rumbo, permitir que su persuasión nos confunda y abandonarnos a la marea que nos lleva, para acabar al fin moldeados por las presiones exteriores. Pero, ahora debe preguntarse: ¿Es eso lo que quiero?

¿Está alcanzando, consiguiendo, o adquiriendo lo que quiere? ¿Se está convirtiendo en la persona que desea ser? O bien, ¿está permitiendo que otros le roben sus ilusiones?

RUPTURA DE RELACIONES

Si después de analizar sus actuales relaciones personales o de negocios descubre cizaña en el jardín de sus compañías, debe hacer lo siguiente:

Para empezar, sepárese de las personas que le afectan negativamente y perjudican su bienestar. Admito que puede ser una decisión muy dura, sobre todo si se trata de un miembro de su familia. Pero si existe alguien que encuentra gran placer en entrometerse y destruir sus ilusiones, objetivos, o creencias, aléjese de su influencia. Recuerde que de esta elección depende que salve sus objetivos y su calidad de vida.

Desde luego, la vida no es tan simple. A veces tenemos que compartir nuestro tiempo con personas desagradables —compañeros de trabajo, socios de negocio, etc.—. En estos casos, en los que no puede separarse por completo, intente limitar sus relaciones a lo imprescindible.

También se dan otras situaciones donde una relación superficialmente agradable puede ocasionar efectos negativos a largo plazo en su vida. Si todas las semanas tiene por costumbre salir un par de noches a beber con sus amigos, es posible que su vida se vaya desviando peligrosamente hasta desequilibrarse. Las consecuencias las notará dentro de cinco, diez, veinte años, y pueden ser lamentables.

Es fácil mantenerse en la mediocridad. Lo único que hace falta es pasar el mayor tiempo posible dedicándose a pequeñeces con personas de rango inferior. Los hombres inteligentes sopesan bien todas sus acciones. Saben lo que es importante y lo que es secundario, y pocas veces se confunden al valorar las cosas.

Es cierto que las personas inteligentes tienen también amigos ocasionales. Pero, en vez de pasar con ellos mucho tiempo, sólo comparten momentos relajados e irrelevantes y ésa es la gran diferencia. No desperdician su tiempo en amistades superficiales o con amigos «graciosos».

Se trata de su vida. Puede pasar el tiempo con quien quiera y como quiera. Pero no creo que se gastó un dinero en la compra de este libro por simple capricho. Debe revisar y analizar sus valores y prioridades, y hacer una valoración sobre ellas, incluyendo sus relaciones personales, profesionales y mercantiles. Su tiempo en este mundo es demasiado corto como para no administrarlo racionalmente.

AMPLIACIÓN DE RELACIONES

Comentado el tema de la ruptura de relaciones, vamos a considerar otro tema más agradable: la ampliación del círculo de relaciones. La norma para aumentar las relaciones es la siguiente: *pase más tiempo con las personas idóneas*. ¿Y quiénes son esas personas idóneas? Dependerá de sus metas y objetivos. Pero normalmente, busque a personas de empuje y cultura, gente que dedica cierto tiempo para reflexionar sobre el significado de la vida, y que consiguen realizar grandes obras a base de disciplina y perseverancia.

Eso es lo que me aconsejó Mr. Shoaff al poco tiempo de conocernos. «Si verdaderamente quieres triunfar», me dijo, «debes rodearte de la gente adecuada». Y luego con un gesto irónico añadió: «Desde luego, en tu situación actual te harán falta todas tus ideas y estratagemas para conseguirlo». Y así fue. Tuve que movilizar todos mis recursos para conseguir rodearme de la gente que me convenía.

En aquellos primeros días, cuando una gestión comercial me exigía hacer una visita al cliente, solía aparcar mi destartado y estruendoso automóvil un par de manzanas más adelante. Y cuando alguien me preguntaba: «A propósito, ¿cómo has venido?», yo respondía: «Me ha traído un amigo». Naturalmente, el amigo era yo trayéndome a mí mismo en mi petardeante vehículo.

Realmente, no es tan difícil relacionarse con personas que triunfan. Empiece actuando en su barrio o ciudad. Una amiga mía puso en marcha una red comercial. Entonces, se tuvo que asociar a la cámara de comercio de la ciudad, demostró su eficiencia en algunos comités, y antes de que se diera cuenta se encontró con que le invitaba a jugar al tenis la gente más influyente de la ciudad. Ya lo ve; no es tan arduo establecer nuevas relaciones.

También es conveniente, como ya dijimos en un capítulo anterior, invertir dinero en satisfacer el apetito de un millonario. Invite a comer a un hombre muy rico. Es incalculable lo que se puede aprender en una o dos horas de conversación centrada en la forma de hacer dinero, y en las vicisitudes de amasar riqueza. Al ampliar el círculo de sus amistades, no pierda de vista las prioridades que ha establecido en su vida. Es lo que se llama relaciones interesadas.

Por ejemplo, busque a una persona que está triunfando, para que le ayude a desarrollar su plan para triunfar; busque a personas sanas y dinámicas para que le animen a comenzar un plan de ejercicios físicos y nutrición adecuada; busque a alguien que sepa vivir bien, para que le enseñe los secretos de la vida sibarita y gratificante. Y no sienta vergüenza por cultivar la amistad de estas personas. A la mayoría de la gente próspera le encanta compartir sus conocimientos con otros. (Probablemente sea ése uno de los motivos de que triunfen.)

Las personas que triunfan buscan la amistad de la gente que admiran. Comprenden que una relación adecuada les puede proporcionar inspiración y conocimientos. Yo no soy una excepción a esta regla. Tengo una relación de ese tipo con una persona y me gusta pasar con ella el mayor tiempo posible. Mi amigo es un gran aficionado a la caza mayor, millonario, viajero, y próspero empresario. También es uno de los mejores pensadores y filósofos de nuestro tiempo. Este amigo posee muchas cualidades, y gran capacidad para muchas cosas, pero hay dos facetas suyas que son realmente increíbles...

En primer lugar, tiene la capacidad de asimilar los sucesos diarios con minuciosidad. Creo que es capaz de recordar todos los días de su vida adulta. No se le ha olvidado ningún libro de todos los que ha leído. Parece que goza de la capacidad de retener todos los hechos de los que tiene noticia. Si me diesen a elegir entre viajar a un país extranjero, o dejar que mi amigo lo visitase para luego contarme sus impresiones, creo que elegiría la segunda opción. ¿Por qué? Porque él tiene la capacidad de no omitir nada importante. Absorbe los acontecimientos como una esponja.

Su segundo talento es la capacidad de expresión. Cuando vuelve de viaje, describe con vivo detalle los sonidos y colores del país, las costumbres y preocupaciones de sus gentes, los pequeños sucesos y los grandes acontecimientos de su viaje. Tiene la capacidad de traducir en vibrantes y apasionadas palabras todo lo que ha visto, palpado, o sentido. Empieza a relatar su viaje y los que le escuchan se estremecen ante el estruendo de la catarata, el frío helado de los vientos del norte, los colores y aromas de las ciudades y del campo. Conocerle representa el mayor privilegio y recompensa para sus amigos. ¿Cómo podría valorar una relación tan especial? No lo sé, pero puedo asegurar que su amistad me ha permitido ampliar y mejorar, multiplicándolos, mis conocimientos, aptitudes, percepción, espíritu emprendedor y mi coram de vivir.

¿Dónde celebrará su ágape intelectual? Desgraciado del hombre que tiene su restaurante favorito, pero no un pensador preferido. Esa persona cuida su cuerpo, pero no su mente ni su espíritu.

Hoy, gracias a Gutenberg, Marconi y otros pioneros en el campo del arte de conservar información, podemos mantener relaciones a través de los mares y a lo largo de los siglos. Quizá no pueda saludar a la persona, pero leerá sus palabras y escuchará su voz en una grabación. Churchill, Aristóteles y Lincoln ya no viven, pero sus palabras todavía pueden inspirar, instruir o causar admiración.

Las relaciones, la asociación, es una de las siete estrategias para alcanzar la riqueza y felicidad. Destierre de su vida la cizaña de las malas compañías. Y en su lugar cultive las semillas de la influencia constructiva. ¡Le parecerá increíble la cosecha que recogerá!

SÉPTIMA ESTRATEGIA

APRENDA EL ARTE DE VIVIR BIEN

Capítulo 10. EL SENDERO HACIA UNA VIDA MÁS RICA

En su papel de maestro, Mr. Shoaff buscaba continuamente nuevos retos para mí. En cuanto conseguía aplicar sus ideas en un campo, me presentaba inmediatamente otro principio nuevo de fundamental importancia.

Cuando comencé a abrirme camino en el mercado y a ganar más dinero, me dijo: «Jim, no aprendas sólo a ganar dinero; aprende también a vivir.»

Yo no entendí lo que quería decir. La verdad es que tampoco estaba prestándole mucha atención. «Aquí estoy yo», pensaba intentando concentrarme, «trabajando mucho, esforzándome por alcanzar mis objetivos y triunfar. ¿Qué querrá decirme? ¿En qué estoy fallando? ¿Qué más debo hacer? ¿Todavía me falta algo?»

Adivinando mis pensamientos, Mr. Shoaff sonrió y me dijo:

«Jim, hay mucha gente que vive rodeada de cosas maravillosas, y sin embargo no se siente feliz; otros han acumulado grandes sumas de dinero, pero son pobres de espíritu y no encuentran satisfacción en su vida. Quiero que aprendas el arte de proyectar tu propia forma de vida, el arte de vivir y disfrutar de la vida.»

«Bueno», le respondí, «ya lo pensaré cuando tenga realmente mucho dinero. Por el momento, me conformo con aprender a ganarlo, ¿no te parece?»

«No, Jim», me replicó moviendo la cabeza, «el arte de disfrutar de la vida se aprende mucho mejor cuando se tiene poco dinero. En realidad se debe empezar cuando se tiene medio dólar. »

«¿Medio dólar?», exclamé. «¿Cómo se puede proyectar una nueva forma de vida con medio dólar?»

Mr. Shoaff sonrió divertido. Como consumado vendedor, sabía que por fin había conseguido captar toda mi atención. «Imagínate que un limpiabotas está lustrando tus zapatos, y lo hace muy bien. En realidad está dando a tus zapatos el lustre más brillante del mundo. Al ir a pagarle te pones a pensar la propina que vas a darle. ¿Le daré medio dólar, o un cuarto de dólar? Si se te ocurren dos cifras, da siempre la mayor; conviértete en un hombre que da propinas de medio dólar.»

«Me he debido perder algún razonamiento», pensé. Y perplejo, le pregunté: «Pero, ¿qué diferencia puede haber entre un cuarto de dólar y medio dólar de propina?»

«La diferencia es fundamental. Si decides darle sólo un cuarto de propina, te afectará durante todo el día. Comenzarás a sentirte culpable, inseguro. Y en algún momento del día mirarás tus brillantes zapatos y te dirás: verdaderamente soy un pobre hombre. ¡Sólo un cuarto de dólar por un brillo como éste!»

«Por el contrario», continuó Mr. Shoaff, «si le das medio dólar, te sentirás generoso y confiado durante toda la jornada. No te imaginas el cambio de mentalidad que puede producir un cuarto de dólar.»

Años más tarde, en Detroit, se me acercó un hombre después de acabada mi conferencia y me dijo: «Mr. Rohn, usted me ha animado hoy con su charla sobre la actitud del cuarto de dólar. He decidido cambiar toda mi vida. Algún día oír hablar de mí.» Y se marchó.

Unos meses más tarde y cuando estaba dando unos cursillos en Detroit de nuevo, aquel, hombre se acercó a la tarima y con una gran sonrisa de satisfacción me dijo: «¿Se acuerda de mí?»

«Claro que me acuerdo», le respondí. «Usted es el hombre que iba a cambiar su vida para siempre.»

El hombre asintió con la cabeza y me dijo: «Tengo que contarle algo. Después de su anterior conferencia empecé a pensar la manera de cambiar mi vida y decidí hacerlo primero con mi familia. Tengo dos hijas adolescentes, las mejores hijas que uno puede desear. Nunca me han causado ningún problema. Sin embargo, siempre las había tratado con severidad. Una de sus mayores aficiones es acudir a conciertos de rock para presenciar la actuación de sus cantantes preferidos. Pero, antes, yo siempre les fastidiaba la diversión. Venían a pedirme permiso y yo les contestaba: “No. No quiero que vayáis a esos conciertos. La música es demasiado ruidosa y os estropeará los oídos. Además, la gente que va a esos conciertos no es la más adecuada para vosotras.”

»Y siempre ocurría lo mismo. Me lo rogaban: “Por favor, papá, queremos ir. Somos buenas hijas, nos portamos siempre bien. Por favor, déjanos ir.”

»Después de mucho rogar y suplicarme les daba el dinero mostrando todo mi disgusto y diciendo: “Bueno, sí os vais a poner así...”

»Y entonces es cuando decidí introducir algunos cambios en mi vida. Hice lo siguiente: estaba anunciada la actuación de uno de los grupos rockeros favoritos de mis hijas, y sin decir nada a nadie fui a la taquilla y yo mismo compré las entradas.

»Cuando llegué a casa les di los billetes envueltos en un sobre y les dije: “Aquí tenéis unas entradas para el próximo concierto de rock. Ya sé que es uno de vuestros conjuntos preferidos.”

»Jim —continuó el hombre con lágrimas de emoción en sus ojos— tenias que haber visto su cara de asombro. Les dije que ya no les haría falta pedir y suplicarme permiso. ¡Me abrazaron como locas! Luego les hice prometer que no abrirían el sobre hasta la hora del concierto.

»¿Y sabes cuál era el motivo? Les había conseguido las mejores entradas, en la zona centro de la fila diez. Estuve toda la tarde más contento casi que ellas, imaginándome su sorpresa y alegría.

»Pero mi verdadera recompensa la recibí cuando llegaron a casa. Una de ellas se echó en mis brazos y la otra me ciñó el cuello con toda su alegría mientras me decían: Papá, eres maravilloso.»

¡Sencilla y maravillosa historia! ¡Y qué ejemplo tan aleccionador de cómo es posible, con sólo un pequeño cambio de actitud, transformar toda nuestra forma de vivir! Es sólo cuestión de aprender a ser generosos de espíritu, y desarrollar y practicar una mentalidad de medio dólar en un mundo gris y mezquino dominado por la mentalidad del cuarto de dólar.

EL MISMO DINERO, PERO DISTINTA FORMA DE VIVIR

La siguiente es una idea importante: *Sé feliz con lo que ahora tienes mientras*

persigues lo que deseas.

Todos los días de mi vida he intentado seguir esta máxima.

Realmente no es difícil aprender el arte de vivir bien. Incluso las personas de escasos medios económicos pueden disfrutar de una existencia agradable y sibarita. Basta simplemente con que ahorren el dinero de la gaseosa para comprarse una botella de buen vino. O dejar de ir al cine unos días para acudir a una función de teatro. O ahorrar durante todo el año a fin de tener dinero suficiente para realizar un viaje por Europa, o comprarse una obra de arte.

No gaste todo su dinero, asignando para cada día una cantidad fija. Ahorre parte y compre algo especial, algo hermoso, perdurable, y valioso, o algo que le proporcione bellos recuerdos de un momento de su vida. Recuerde lo que «el dinero de caramelos» puede significar para una persona de pocos recursos. Y para una persona inteligente es mucho más importante la calidad que la cantidad. Es mucho mejor un pequeño tesoro que una casa llena de oropeles.

Una vida agradable, placentera, supone una serie de conocimientos, valores, educación, y gusto disciplinado. Es un arte que se practica con placer. La meditada decisión de saborear y disfrutar de todas las experiencias y posibilidades de la vida.

Una buena vida, una vida placentera, requiere una ampliación de los propios conocimientos y experiencia aprovechando las enseñanzas e influencias de libros, personas, películas y nuevos viajes y aventuras. De manera que intente siempre aprender y disfrutar de todas las cosas y de todas las personas con las que entre en contacto.

Piense lo que puede hacer hoy para sentirse más rico y conforme consigo mismo y con su forma de vivir; llame por teléfono y reserve la entrada para un concierto, cómprese discos de buena música, envíe flores a algún ser queridos escriba una nota de agradecimiento y mándesela a su protector planee un viaje, empiece a leer una obra clásica.

¿Aún no se le ocurre nada? Juraría que en un radio de cien kilómetros de donde vive hay sitios donde nunca ha estado, manjares que no ha saboreado, o posibilidad de nuevas experiencias.

A mí me ha ocurrido eso. Nací en Idaho, donde se encuentra el Parque Nacional de Yellowstone y todavía no lo he visitado. Increíble, ¿no? Millones de personas de todo el mundo vienen a ver las grandes extensiones parduscas y el Old Faithful, y yo, que he nacido en Idaho, jamás he estado allí. He estado en Africa, pero no en Yellowstone

¿A usted le ha pasado igual? ¿Es usted un neoyorkino que nunca ha estado en la Estatua de la Libertad? ¿O un tejano que no ha visto El Álamo? ¿O un canadiense que no ha visitado nunca Otawa? Entonces, como yo, está desperdiciando maravillosas oportunidades de disfrutar de nuevas experiencias y enriquecer su forma de vida.

Vamos a marcarnos el objetivo de no desperdiciar nada bueno, especialmente si se encuentra a nuestro alcance. Requerirá un poco de iniciativa de nuestra parte pero nos espera una gran recompensa. Todo lo que necesitamos es que una idea feliz se abra camino en nuestra mente y nos lleve a realizar un acto agradable conscientemente. Y este acto enlazará nuestras ilusiones con la realidad de la nueva experiencia.

A estas alturas ya debe saber que siento un saludable respeto por la riqueza material y por su valor e importancia en la vida. Pero el dinero puede ser estimado en exceso, a veces incluso idolatrado. A menudo se le otorgan al dinero capacidades y poderes de los que simplemente carece.

Recuerdo que en cierta ocasión le dije a Mr. Shoaff: «Si tuviese más dinero podría

ser feliz.» Pero él me respondió: «El secreto de la felicidad no está en el “más”. La felicidad es un arte que se debe estudiar y practicar. Más dinero sólo serviría para resaltar las virtudes y defectos que ahora tienes. El “más” sólo hace que llegues a tu destino con mayor rapidez. Si eres proclive a la infelicidad, con más dinero te convertirás en un desgraciado de lujo. Si eres intratable, con la riqueza serás el terror de la gente. Y si te gusta beber más de la cuenta, tener más dinero sólo te permitirá destrozarte a ti mismo con las borracheras.

»Sin embargo, si dominas el arte de la buena vida y de la felicidad, el tener más dinero te ayudará a alcanzar la felicidad y aumentar tu riqueza interior.»

La felicidad es más cuestión de estilo que de cantidad. Y ese estilo es arte, el arte de vivir bien. No se puede comprar estilo con dinero. El buen gusto no es algo que se compra. Son conceptos de calidad, y con dinero sólo se compra cantidad, el dinero sólo proporciona «más».

La buena vida es cultura, saber apreciar la música, la danza, el arte, la escultura, la literatura, las obras de teatro. Es el gusto por lo bello, lo refinado, lo incomparable.

Mortimer Adier, el filósofo, dijo: «Si no vamos en busca de los placeres elevados, nos tendremos que conformar con los rastreros. »

De manera que no se olvide de buscar. Consiste simplemente en disfrutar lo mejor que se nos ofrece en cada momento. Y no se trata de cantidad, sino de calidad.

El estilo de vivir significa también saber recompensar lo bueno cuando lo descubrimos, incluso las pequeñas cosas de la vida, sin considerarlas como seguras y garantizadas. Voy a contar una anécdota personal que aclarará esta idea.

Una amiga y yo habíamos ido a Carmel, California, a ver la ciudad y hacer algunas compras. En el camino paramos en una gasolinera. En cuanto aparcamos frente al surtidor, un joven de unos dieciocho o diecinueve años se acercó solícito y con una gran sonrisa nos preguntó: «¿Puedo ayudarles en algo?»

«Sí», le contesté. «llene el depósito, por favor.»

Pero no me esperaba lo que vino a continuación. En estos tiempos de autoservicio y pésima atención al cliente, aquel muchacho revisó todos los neumáticos, lavó los cristales e incluso el techo, cantando alegremente y silbando sin parar. Estábamos asombrados ante aquel cuidadoso servicio y el afán que ponía el muchacho en su trabajo.

Cuando me trajo la nota de lo que debía pagar, le dije al joven: «Me ha gustado mucho el cuidado con el que nos ha atendido.»

Y el contestó: «Yo disfruto trabajando. Para mi es divertido y me gusta tratar con personas educadas como ustedes.»

¡Aquel muchacho era una joya!

Entonces le dije: «Vamos hacia Carmel y queremos tomarnos unos batidos de leche. ¿Nos puede decir dónde está el restaurante más próximo de la cadena Baskin-Robbins?»

«Tienen un Baskin Robbins a pocas manzanas de aquí», nos dijo explicándonos con exactitud la forma de llegar hasta allí, y luego añadió, «pero no dejen el coche en la parte delantera, aparquen a uno de los lados del restaurante y así el coche no se les ensuciará con el polvo del camino.»

¡Caramba con el muchacho!

Cuando llegamos al restaurante fuimos al puesto de helados, pero en lugar de dos, pedimos tres batidos. Luego volvimos a la gasolinera. Nuestro joven amigo se apresuró

de nuevo a saludarnos: «Vaya, veo que ya han conseguido los batidos.»

«Claro, y éste es para ti.»

Se quedó con la boca abierta: «¿Para mí?»

«Naturalmente. Después de la forma fantástica con que nos has atendido, no podía olvidarme de ti y dejarte sin saborear uno de esos batidos.»

«¡Gracias!», fue su asombrada réplica.

Según nos alejábamos, todavía podía ver por el espejo retrovisor su amplia sonrisa mientras de pie en medio del camino nos miraba agradecido.

Y sin embargo, ¿cuánto me había costado ese pequeño acto de generosidad? Sólo dos dólares. (Parece que esta cifra da buenos resultados, ¿verdad?) Ya lo ve; lo que importa no es la cantidad de dinero, sino el estilo, la forma de emplearlo.

Creo que aquél era uno de mis días inspirados. Al llegar a Carmel me dirigí a una tienda de flores. Entré en la floristería y le dije a la dependienta: «Déme una rosa de tallo largo; quiero que mi amiga la lleve mientras hacemos las compras en Carmel.»

La florista era de esa clase de personas poco románticas, y me contestó: «Las rosas se venden por docenas.»

«No quiero una docena», le respondí, «me basta con una.»

«Bueno», me replicó con altanería, «le costará dos dólares.»

«Espléndido», exclamé, «no hay nada más triste que una rosa barata.»

Elegí la rosa con deliberada lentitud y se la ofrecí a mi amiga. ¡Se quedó agradablemente impresionada! ¿Y el coste? Dos dólares. Sólo dos dólares. Poco después, mi amiga levantó los ojos ilusionada y mirándome dijo: «Jim, seguramente soy la única mujer que lleva una rosa en Carmel hoy.»

Además de la lección del cuarto de dólar, Mr. Shoaff me enseñó otra más original sobre la propina. Me indicó que *la palabra propina viene de propiciar a los demás para que nos sirvan, y se debe emplear para asegurarnos un rápido servicio.*

«Entonces», me dijo, «sí la propina se da para asegurar la rapidez del servicio, ¿cuándo se debe dar la propina?»

Yo sabía hacia donde quería llevarme, pero todavía mi mentalidad era de «persona normal», y le contesté: «Cuando vas a un restaurante y te sirven correctamente, das una propina; si el servicio es malo, no hay propina.»

«No, Jim, no lo has entendido. Las personas inteligentes no dejan al azar el recibir un buen servicio. Se aseguran el servicio dando el dinero siempre por adelantado.»

Inténtelo. La próxima vez que celebre una comida especial en un restaurante, llame al camarero o camarera, y cuando venga a su mesa dígame con toda confianza: «Aquí tiene cinco dólares. ¿Se cuidará usted de darnos un buen servicio?»

Y Mr. Shoaff decía: «El efecto será increíble. Estará pendiente de tu mesa. No tendrás que esperar a que te sirvan una segunda taza de café, ni tendrás que pensar, ¿dónde se han metido? »

¿Ha captado el mensaje? El mismo dinero, pero diferente estilo.

AMOR Y AMISTAD

Vivir una buena vida, una vida con estilo, significa también vivir una vida equilibrada. Uno de los más importantes factores de una vida equilibrada es tener a alguien a quien amar y que te ame. Lo más valioso de este mundo es tener a alguien a quien cuidar, alguien a quien amar, alguien de quien preocuparse. Una persona cuidando y preocupándose de otra representa la vida en toda su plenitud.

Proteja el amor con toda su alma. No permita que nada se interponga en su camino. Si su puesto o cargo o el trabajo suponen un obstáculo para el amor, le sugiero que abandone el trabajo. No consienta que nada obstaculice su amor.

Hace tiempo que se dijo con gran sabiduría: «Hay muchos tesoros, pero el más valioso es el del amor.» En otras palabras. es mejor vivir en una tienda de campaña en el desierto compartiendo el amor, que vivir en una mansión completamente sólo. Pregúntemelo a mí... yo lo sé bien. Debe cuidar su familia y su amor como si se tratasen de un jardín. Tiempo, esfuerzo e imaginación son necesarios de continuo para mantenerlo vigoroso y floreciente.

Después del amor, lo más importante es la amistad. Su valor es incalculable. Los amigos son esas maravillosas personas que lo saben todo sobre ti y sin embargo, te siguen amando. Los amigos son esas personas que vienen a ti cuando todos los demás te abandonan. Y como la vida no ofrece muchas seguridades, asegúrese, en su camino ascendente, de hacer la clase de amigos que le aceptarán también en la desgracia. La vida tiene muchos altibajos, y los amigos los verdaderos amigos. Harán más regocijantes los éxitos y menos desoladoras las desgracias.

Yo soy un hombre afortunado, tengo un amigo de éstos. Si me encerrasen injustamente en una cárcel extranjera, sería a él a quien llamaría en primer lugar pidiendo ayuda. ¿Sabe por que le llamaría a él precisamente? Porque sé que acudiría a mí. Ese es un amigo, alguien que conseguiría librarme de una cárcel lejana. Y sé que si el sacarme de la cárcel costase una fortuna, él la gastaría. Y si fuese necesario mucho tiempo, él se tomarla todo el tiempo necesario. Así es el verdadero amigo. Deseo que ustedes también tengan un amigo como éste.

También tengo amigos casuales, conocidos, que a veces me dicen: «Hazme una visita cuando vuelvas a los Estados Unidos.» Me imagino que todos tenemos amigos de ese tipo. El problema surge cuando confundimos su función en nuestra vida con la verdadera amistad.

Para concluir, recuerde lo siguiente: la vida agradable, la buena vida, no es una cuestión de cantidad; es una actitud, una idea un descubrimiento, un acto, una búsqueda. La buena vida emana de un estilo de vida que se desarrolla en su integridad, sin tener en cuenta las cifras de la cuenta corriente del banco; un estilo de vida que proporciona una continua alegría de vivir; un estilo de vida que alimenta los deseos de convertirse en una persona de valores profundos y grandes obras. Después de todo, ¿qué es la riqueza sin el carácter, la industria sin el arte, la cantidad sin la calidad, el negocio sin la satisfacción, la posesión sin el disfrute?

Usted puede llegar a ser esa persona que añade cultura y conocimiento a la cultura anterior. Puede ser esa persona forjada con el material adecuado que posee el estilo y la individualidad de la que se beneficiarán nuestros hijos y los hijos de nuestros hijos.

Capítulo 11. EL DÍA EN QUE CAMBIARÁ EL RUMBO DE SU VIDA

Hemos hecho un largo camino juntos. En este libro he compartido una larga lista de ideas con usted, estrategias que con toda seguridad satisfarán su apetito por la riqueza y la felicidad. Pero todavía debo compartir con usted una inquietud.

Si asimila toda la información de este libro, podría considerarse experto en los fundamentos de la riqueza y la felicidad, incluso podría dar una conferencia sobre los aspectos filosóficos del éxito, y no dudo que conseguiría impresionar a la audiencia.

Pero no basta con dominar la teoría y saber cómo se supone que van a funcionar las cosas. En el sistema de libre empresa se debe actuar para conseguir que las cosas ocurran. Lo único que vale es la ciencia aplicada, el conocimiento empleado para un fin.

¿Cómo se las va a arreglar para cubrir ese vacío entre conocimiento y acción? ¿Existe un tercer componente capaz de producir la catálisis? Afortunadamente hay uno: los sentimientos.

LOS SENTIMIENTOS

Los sentimientos representan nuestra más poderosa fuerza interior. Bajo su efecto, los seres humanos pueden llegar a realizar las más heroicas —o las más crueles— acciones. En gran medida, la civilización también puede ser definida como el encauzamiento inteligente de las pasiones humanas. Los sentimientos son el combustible y la mente es el piloto: entre ambos conducen la nave humana hacia el progreso civilizado.

¿Qué sentimientos impulsan a actuar a las personas? Básicamente, cuatro. Uno, o varios combinados, pueden desencadenar la más increíble de las actividades.

DISGUSTO

Normalmente imaginamos que la palabra disgusto no se puede relacionar directamente con una actividad positiva. Y sin embargo, canalizado correctamente, el disgusto puede cambiar la vida de una persona.

La persona que siente disgusto ha llegado a un punto en el que no hay retorno. Él o ella, están dispuestos a lanzar el reto a la vida misma y piensan: ¡Basta ya!

Es lo mismo que me dije yo después de mi humillante experiencia con la niña scout y sus pastelitos de dos dólares. «Basta ya. No puedo seguir así ni un minuto más. Estoy harto de asfixiarme en la ruina. Estoy harto de avergonzarme continuamente y estoy harto de mentir.»

Sí, de esa manera surgen los sentimientos positivos, desde el disgusto, cuando una persona dice: «Ya he tenido bastante: estoy harto.»

El «compañero» se ha hartado de ser siempre un perdedor. Está harto de su mediocridad. Ya está harto de sus enfermizos sentimientos de miedo, pena y humillación. Se imagina a su mujer pasando por delante de la estantería de conservas en el supermercado en busca de una lata de judías y sabe lo que va a ocurrir. Sabe que su mujer elegirá entre dos marcas, una cuya lata vale 69 centavos y la otra que vale 66 centavos. Y sabe que, aunque a su mujer le gusta la marca de 69 centavos, comprará la

de 66. Y conoce también demasiado bien, la razón por la que ha comprado la más barata: para ahorrar dos centavos. ¡Dos centavos! Nuestro «compañero» se siente casi enfermo por el disgusto y se dice: «Ya me he hartado de arrodillarme en el polvo por unos pocos centavos. No podemos vivir así ni un día más. »

¡Alégrese! Ése puede ser el día en que su vida -cambie por completo. Llámelo como quiera; el día del «estoy harto», el día del «nunca jamás» el día del «ya basta»; de cualquier manera, es un día crucial. Nada hay que impulse tanto a cambiar de vida como un profundo sentimiento de disgusto consigo mismo.

Y a la inversa, no hay nada más lamentable que un «manso disgusto». Si alguien dice: «Casi estoy ya un poco harto de...» ¡qué patéticos qué pusilánime! Con ese combustible no se puede propulsar ni siquiera un barquito de juguete en una bañera.

DECISIÓN

La mayoría de nosotros necesitamos vernos acorralados contra la pared para tomar una decisión. Y una vez alcanzado ese punto, nos debemos enfrentar a los contradictorios sentimientos que la toma de decisiones produce. Nos encontramos en una encrucijada.

Ahora bien, esa encrucijada puede ser el punto de partida de dos, tres o cuatro caminos diferentes. No es de extrañar que la toma de decisiones nos ponga un nudo en la garganta nos haga despertarnos en mitad del sueño o nos produzca escalofríos.

La toma de unas decisiones importantes que van a cambiar nuestra vida es comparable a una guerra civil. Ejércitos de sentimientos encontrados, cada uno con su propio arsenal de razones, luchan entre sí por obtener la supremacía en nuestra mente. Y nuestras decisiones, derivadas de esta lucha, sean valientes o tímidas, bien meditadas o impulsivas pueden unas veces lanzarnos a la acción y otras paralizarla.

No tengo grandes consejos que darle a usted en relación con la toma de decisiones, excepto el siguiente: pase lo que pase, no se quede parado en la encrucijada. Tome una decisión. Siempre es mejor tomar una decisión equivocada que no decidir nada.

Cada uno debe enfrentarse a su guerra interior y ordenar sus sentimientos.

Como me dijo un joven empresario después de haber decidido arriesgarlo todo e iniciar un nuevo negocio: «He desistido de librarme de las mariposas que tengo en el estomago *. Pero ahora al menos, he conseguido que vuelen en formación casi todo el tiempo.»

“Tener mariposas en el estómago” es una expresión utilizada en inglés para significar la sensación de “vacío en el estómago” que acompaña a los sentimientos de temor o ansiedad. (N. del R.)

Seguro que usted posee una poderosa herramienta para facilitar la toma de decisiones. Naturalmente que sí; se la han proporcionado los ejercicios para el planteamiento de objetivos. (Hizo esos ejercicios, ¿verdad? Si no los ha hecho, todavía está a tiempo.) Los objetivos le permitirán establecer un plan a largo plazo y un plan a corto plazo en su vida. Ya solamente le falta decidirse a actuar mostrando el empeño adecuado.

DESEO

¿Cómo surge el deseo? Creo que no existe una contestación clara a esta pregunta, porque existen muchas maneras de producirse los deseos. Sin embargo, conozco dos

aspectos del deseo:

1. el deseo surge en nuestro interior, no en el exterior;
2. el deseo puede ser estimulado o impulsado por causas exteriores.

Casi todas las cosas pueden generar un deseo. Es una cuestión de edad y de preparación o cultura. Puede ser una simple canción que nos conmueve el corazón. Puede ser una conferencia inolvidable, una película, la conversación con un amigo, la lucha contra el enemigo o una experiencia amarga. También un libro como éste puede disparar el mecanismo interior para que algunas personas se digan: «Lo quiero hacer ahora».

De manera que, mientras busca su punto sensible de deseo bruto, acepte en su vida toda experiencia positiva. No levante un muro para protegerse de las experiencias de la vida. Ese muro, que quizá nos resguarda de desengaños, también evita que nos llegue la luz de nuevas experiencias gratificantes. Permita que la vida tenga contacto con usted. El próximo toque, el nuevo contacto, puede ser el que cambie su vida definitivamente.

RESOLUCIÓN

Resolución es decir: «Lo haré». Estas dos palabras son las más potentes del lenguaje. «Lo haré».

Benjamin Disraeli, el gran estadista británico, dijo una vez:

«Nada es capaz de resistir a la voluntad del hombre que apuesta hasta su vida por cumplir un propósito.» En otras palabras, cuando alguien toma la resolución de «conseguirlo o morir en el intento», no existe nada capaz de detenerlo.

El alpinista se dice a sí mismo: «Escalaré la montaña. Me han dicho que es muy alta, el camino largo y de gran pendiente, todo roca, demasiado difícil. Pero es mi montaña. La escalaré. Pronto me veréis saludaros desde la cima o nunca más sabréis de mí, porque si no alcanzo la cumbre no volveré.» ¿Quién intentará argumentar ante tal resolución?

Confrontados con tan férrea determinación puedo imaginarme al Tiempo, a la Fortuna y a la Circunstancia, reuniéndose con celeridad para deliberar y decidir: «Tendremos que dejarle conseguir lo que desea. Está dispuesto a alcanzar su meta o a morir en el empeño-»

La mejor definición que he escuchado sobre la «resolución» la oí de boca de una estudiante de Foster City, California. Como de costumbre, estaba dando yo unas charlas sobre el éxito a un grupo de jóvenes brillantes de un colegio. Y les propuse la siguiente cuestión: «¿Cuál es el significado de “resolución”?» Varios jóvenes levantaron la mano y me dieron definiciones bastante buenas. Pero la última fue la mejor. Una tímida muchacha de las filas del fondo se levantó y expresándose con tranquila emoción, dijo: «Yo creo que **resolución significa prometerse a sí mismo no desistir jamás.**» ¡Eso es efectivamente! Es la mejor definición que he oído: ***prometerse a sí mismo no desistir jamás.***

Piense en ello. ¿Durante cuánto tiempo debe un niño intentar aprender a andar? ¿Cuánto tiempo se debe conceder a un niño antes de decidir: «Ya basta, se te ha dado la oportunidad de aprender a andar y no lo has conseguido. Se terminó»? ¿No le parece ridícula esa actitud? Naturalmente, porque lo es. Cualquier madre del mundo le respondería: «¡Mi hijo va a seguir intentando aprender hasta que consiga andar!» Por eso andamos los hombres, por la determinación de las madres.

Se puede sacar una gran lección de todo esto. Si usted se pregunta: «Cuánto tiempo voy a seguir trabajando para convertir mis sueños en realidad?», le sugiero que la respuesta sea: «Tanto tiempo como haga falta». En eso consiste la resolución.

ACCIÓN

El conocimiento impulsado por el sentimiento produce la acción. La acción es la última parte de la fórmula. Es el factor que asegura el resultado. Sólo la acción puede originar una reacción. Más aún: sólo una acción positiva puede generar una reacción positiva.

Acción. El mundo entero observa con adoración a los que hacen cosas, y, agradecido por las oleadas de actividad productiva que generan, les ofrece su recompensa.

Y quiero recalcar la importancia y necesidad de la acción, porque hoy en día mucha gente está convencida de alcanzar el éxito sólo con palabras. «La fe, sin obras, no sirve para nada» ¡qué gran verdad!

No tengo nada en contra del empleo de las frases de afirmación, de la palabra fortalecedora de la voluntad como herramienta para generar la acción. Repetidas para apoyar un plan disciplinado, las frases de afirmación pueden ayudar a producir maravillosos resultados.

Sin embargo, entre la fe y la locura sólo hay una finísima línea de separación. Esas frases afirmativas, si no van seguidas de la acción adecuada, son el inicio del autoengaño. Y nada es peor que engañarse a sí mismo. Es como el vendedor que sale pletórico de una reunión de ventas diciéndose: «Voy a ser el mejor vendedor del mercado», pero luego no respalda sus palabras ni con ideas ordenadas, ni con acción. Sería igual que mirar hacia el oeste para intentar ver la salida del sol.

CUATRO PREGUNTAS

Al acercarnos al final de este viaje que hemos realizado juntos, hay cuatro preguntas que deseo medite con atención.

La primera es: «¿Por qué debo intentarlo?» Los niños preguntan a menudo el porqué de las cosas- Y ésta es una de las preguntas más importantes. ¿Por qué levantarme tan temprano⁹ ¿Por qué trabajar tan duro? ¿Por qué leer tantos libros? ¿Por qué hacer tantas amistades? ¿Por qué irme tan lejos? ¿Por que ganar tanto? ¿Por qué dar tanto?

La mejor respuesta a «¿por qué debo intentarlo?», es otra pregunta: «¿Por qué no?» ¿Qué otra cosa puedo hacer con mí vida? ¿Por qué no comprobar hasta dónde puedo llegar? ¿Por qué no comprobar cuánto puedo ganar o leer o dar? ¿Por que no comprobar lo que puedo llegar a ser, o cuánto puedo crecer? ¿Por qué no? Después de todo, tendrá que vivir en este mundo hasta que se vaya. Mientras esté aquí, ¿por qué- no vivir con estilo y elegancia?

La tercera pregunta va más allá- Es muy simple: «¿Por que no yo?» Algunas personas han conseguido cosas increíbles con medios y conocimientos muy limitados. Algunas personas se las arreglan tan bien, que intentan triunfar en todo- ¿Y por qué no yo?

Por qué no puedo admirar la bruma matutina en las islas Hébridas? ¿Por qué me va a estar prohibido impregnarme de historia en la Torre de Londres, o descubrir los profundos misterios de España? ¿Por qué no puedo disfrutar de una agradable comida en uno de esos encantadores restaurantes de los Campos Elíseos de París? ¿Por qué no yo?

No hay nada más delicioso que un paseo por la Sala de los Espejos del palacio de Versalles, o contemplar a Mona Lisa en el Louvre.

¿Por qué no voy a navegar en una goleta por el mar Caribe? ¿Por qué no voy a ir de compras por la Quinta Avenida de Nueva York, o vivir en el Waldorf Astoria, el Plaza, o el Carlisle, y degustar un asado de oca sobre lecho de pastel de manzana en el restaurante Luchow?

¿Por qué no voy a disfrutar todo lo que ofrece la vida, sabiendo que ése es el premio al esfuerzo disciplinado y constante?

¿Por qué no yo?

Y en este momento, amigo mío, le propongo la última pregunta: «¿Por qué no ahora?» ¿Por qué posponer ese futuro mejor, cuando todas esas maravillas aguardan impacientes una orden suya? Empiece hoy. Cómprase unos buenos libros, elabore un plan detallado de objetivos, invite a comer a un millonario, busque nuevas formas de aumentar su productividad, inicie un nuevo estilo de vivir con más amor y generosidad, haga un esfuerzo más para aumentar la confianza en sí mismo. Empiece a actuar hoy.

Por último, pida ayuda al Señor. Si, ya sé que nuestro éxito futuro dependerá sólo de nosotros. Pero también sé que todos necesitamos el sustento espiritual, especialmente cuando nuestra fuerza de voluntad flaquea ante las adversidades.

Hay una historia que cuenta la aventura de un hombre que convirtió un desierto de rocas en un hermoso jardín lleno de flores tras dos años de duro trabajo. Cierta día apareció por allí un ermitaño. Había oído hablar del jardín, ya que su fama se había extendido en muchos kilómetros a la redonda. El ermitaño quería asegurarse de que el jardinero no había olvidado al Creador de todo, y le dijo: «Jardinero, el Señor te ha bendecido con un jardín verdaderamente hermoso.» El jardinero entendió lo que quería decirle, y le respondió: «Tienes razón, ermitaño. Si no hubiese sido por el sol, la lluvia, la tierra y el milagro de las semillas y de las estaciones, no existiría este jardín. Pero tenias que haber visto este lugar hace dos años, cuando el Señor se ocupaba de él.»

A usted y a mí se nos ha concedido la gracia de la vida, pero nos toca a nosotros decidir si vamos a utilizar las leyes de Dios para crear y prosperar.