

Cómo superarse a sí mismo

ART WILLIAMS

Introducción

¿Conoce usted a esas personas?

Proceden de un medio ambiente privilegiado. Son la “elite” de la sociedad. Sus padres son profesionales educados en la universidad. Han ido a las mejores escuelas.

Son altos, delgados, elegantes. Visten esos hermosos trajes hechos a medida, con las corbatas que representan el último “poder”.

Tienen una dentadura perfecta, unas sonrisas maravillosas y unas personalidades carismáticas con las que obtienen inmediatamente el respeto y la admiración.

Tienen éxito en todo aquello que hacen, desde jugar al tenis a los negocios.

Sus esposas aparecen en las portadas de las revistas, y sus hijos son perfectos.

Todo lo que les rodea es perfecto.

Estoy seguro de que reconoce usted a esas personas. Incluso es probable que haya conocido personalmente a alguna de ellas. Son las personas *afortunadas*, las que configuran las historias de éxito del mundo. Hasta se sabe que van a ser alguien cuando todavía son jóvenes, porque son la clase de personas que *se supone* alcanzará el éxito.

Pero ¿sabe lo que resulta descorazonador en toda esta imagen?

Que esas personas no son en nada como usted y como yo.

Permítame presentarle una imagen diferente. Imagínese a una persona normal y corriente. Tiene un aspecto muy ordinario, si la viera usted por la calle, nada en ella le llamaría la atención. Es la clase de persona corriente como puede serlo usted mismo, una persona de tipo medio. El pelo se le está volviendo un poco gris... al menos lo que le queda, que no es mucho. Siempre ha vigilado su peso, pero le encanta comer, sobre todo dulces. Está en buena forma física, pero no tendría nada que hacer en el concurso de mister Universo. Fue un estudiante de tipo medio, no muy bueno en matemáticas y tampoco en composición literaria. Procede de una familia media y nació y se crió en una pequeña ciudad del sur de Georgia. Fue un atleta bastante bueno en la escuela secundaria, pero ni siquiera sabe jugar al tenis.

Conoce usted a una persona así, ¿verdad?

No es en modo alguno tan excitante como la primera persona que he descrito, pero usted se sentiría algo más cómodo en su compañía, ¿verdad? Por la descripción que acabo de hacerle, se parece más a cualquiera que usted conozca bien... incluso a usted mismo.

Pero ¿sabe una cosa? Resulta que el tipo al que acabo de describir –Art Williams– dirige en la actualidad una de las empresas de crecimiento más rápido en todo Estados Unidos, con unas ventas de miles de millones de dólares en seguros de vida individuales, con oficinas en cuarenta y nueve estados. Empezó su propia compañía a la edad de 33 años y se convirtió en millonario a los 37. Su empresa, la A. L. Williams, ha producido más ejecutivos con ingresos de seis cifras y más millonarios que cualquier otra empresa estadounidense.

¿Cómo puede ser? ¿Cómo fue posible que alguien como yo, que hasta hace tan sólo unos pocos años no era más que el entrenador de un equipo de fútbol en Columbus (Georgia), que un modesto sueldo, haya logrado “introducirse” en los negocios en Estados Unidos?

De eso precisamente trata este libro. Es un libro que explica cómo prosperó un hombre que no parecía estar destinado a ello. Pensé en titularlo *Cómo ganar... si se parece usted a mí.*

¿Quién dijo que Art Williams no estaba destinado a convertirse en un ganador? Bueno, prácticamente todo el mundo. La sociedad, mis amigos y vecinos, e incluso mis parientes. Pero, y esto es lo más importante, resulta que yo estaba de acuerdo con ellos. De donde yo procedo las personas como Art Williams no se convierten en millonarias; no conducen grandes coches ni dirigen grandes corporaciones. Son personas que hacen las cosas a lo pequeño. En realidad, nadie habría esperado otra cosa.

¿Por qué? ¿Por qué estaba Art Williams destinado a ser una persona corriente de tipo medio? ¿Por qué sólo se le suponía capaz de alcanzar un estándar de vida modesto, y sentirse satisfecho con lo que la vida pudiera proporcionarle?

Esa es la pregunta que pretendo contestar en este libro. Y quiero explicar por qué Art Williams lo consiguió, a pesar del punto de vista mantenido por la mayoría de la gente sobre el aspecto que se supone que tiene el éxito.

Escribí este libro porque me da náuseas y me cansa ver a la gente martilleada por los mensajes que transmite la sociedad.

Sentí náuseas y me cansé de ver cómo los chicos a los que yo solía entrenar se graduaban con grandes esperanzas y sueños, para dejarse amilantar en el mundo hasta el punto de abandonar sus sueños y esperanzas antes de empezar siquiera.

Sentí náuseas y me cansé de ver a la gente que venía a trabajar a nuestra empresa, deseando a toda costa hacer algo especial con sus vidas, pero sintiéndose mortalmente asustados por el hecho de no tener lo que ellos consideraban como la educación, los antecedentes familiares o la imagen correcta.

Han transcurrido veinte años desde que me introduje por primera vez en el mundo de los negocios como representante a tiempo parcial para una empresa que vendía seguros e inversiones a plazos. Durante ese tiempo descubrí algunas cosas asombrosas que quiero compartir con otras personas como yo. Descubrí que no se necesita poseer habilidades extraordinarias para tener éxito. Se puede ser la persona más normal y corriente del mundo y, sin embargo, hacer algo insólito con la propia vida.

Analiqué algunos secretos para ganar, y descubrí algunos métodos que funcionaban para personas ordinarias como yo, personas cuyas únicas credenciales reales son la voluntad de trabajar y un ardiente deseo de “ser alguien”. Quiero compartir esos secretos con aquellos de ustedes que están sentados ahí, del mismo modo que yo lo estaba hace no tanto tiempo, anhelando hacer algo especial con su vida y sin saber por dónde empezar.

Muchas de las obras motivacionales que contienen consejos de autoayuda me dejan con una sensación de vacío. Muchas de ellas han sido escritas por personas que han experimentado el éxito individual en un aspecto u otro, que son grandes narradores y se muestran capaces de motivar a los demás. En otras ocasiones tales libros han sido escritos por “cerebros” en el mundo de los negocios que han desarrollado teorías bastantes elaboradas sobre el éxito.

Me molesta el hecho de que, aun cuando muchas de esas personas hayan alcanzado el éxito personal, una buena parte de ellas no pueda aportar datos de haber ayudado a otros a alcanzar el éxito. Este grupo de personas puede contar su historia personal, pero ello no es una indicación real de que su método para conseguir el éxito funcione en la vida de los demás.

Con esto sucede como con los libros de dietas. Alguien se dedica a ello y consigue perder peso, y a continuación escribe un libro de dietética. Puede usted ir a la librería y allí verá cientos de ellos. Pero luego resulta que la mayoría de las dietas que indican sencillamente no funcionan. Las estadísticas gubernamentales demuestran que sólo una de entre doscientas personas que se someten a dieta logra perder el peso que intentaba perder un año después de comenzada la dieta.

Eso mismo puede suceder también con los libros de autoayuda. Creo que sólo unas pocas de las personas que leen esta clase de nuevos libros obtiene de ellos un beneficio a largo plazo. ¿Por qué? Porque los métodos que describen no han sido comprobados a gran escala; sucede a menudo que tales libros no contienen más que frases altisonantes y teorías que son como castillos en el aire.

Lo diferente de este libro es que los principios que se exponen han sido probados; el sistema se ha probado, no sólo en *mi* propia vida, sino en las vidas de literalmente *miles* de otras personas. Este sistema no funcionó únicamente en el caso de una sola persona en un momento y un lugar determinados; ha funcionado para muchas personas, en situaciones muy diferentes, y ha resistido la prueba del paso del tiempo.

Todas esas personas le dirían que estos principios funcionan. Y funcionarán en cualquier aspecto de la vida al que se apliquen. Los principios expuestos en este libro le ayudarán a crear un negocio de éxito, o a tener una familia feliz.

No importa que usted sea hombre o mujer, que tenga educación universitaria o no, que sea joven o viejo. Estos fundamentos ganan *en la vida*.

Ahora bien, no nos equivoquemos. No estoy afirmando que éxito es igual a dinero. Es posible ser un campeón en su negocio y en su vida personal sin tener por ello grandes cantidades de dinero. Y también es posible ser un multimillonario y, a pesar de ello, ser un fracaso como persona, a menos que el éxito se haya construido sobre una base de integridad, buen carácter y trato honesto con la gente. Para mí, el éxito consiste en alcanzar los objetivos y sueños que uno se ha propuesto en la vida, sean cuales fueren tales objetivos. El éxito consiste en convertirse en alguien de quien uno mismo se sienta orgulloso, algo capaz de marcar una diferencia en su vida.

Si es usted como yo, si tiene la sensación de estar aquí para hacer algo especial con su vida, si se siente siempre encendido, si no puede soportar el ser una persona ordinaria y común, si quiere “ser alguien” hasta el punto de no poder casi soportarlo, aunque todo el mundo le diga que uno no debe sentirse de ese modo, este libro está destinado a usted. Acepte sus principios de todo corazón y prepárese para cambiar su vida.

No se trata de castillos en el aire. No estoy diciendo que sea nada fácil. Nunca lo es cuando se trata de cambiar su forma de pensar y actuar. Pero sí afirmo que vale la pena.

Aquí se hace referencia a una de las mayores revelaciones que he descubierto a lo largo de mi camino para convertirme en alguien especial: *Todo lo que uno puede hacer es todo lo que puede hacer, pero eso es suficiente*. Parece algo muy simple, pero he tardado años en aprenderlo (supongo que eso demuestra que, después de todo, no soy tan astuto). Esa frase está en el mismo corazón de mi programa para ganar. Esas palabras cambiaron mi vida. Representan mi toma de conciencia de que no hay que ser ningún genio para hacer algo grande con la vida de uno y para alcanzar la independencia financiera. No tiene uno por qué ser la persona que aparece en las revistas. Uno tiene que ser uno mismo, pero debe ser todo lo mejor que pueda llegar a ser. Me di cuenta de que todo lo que uno puede hacer es todo lo que puede hacer. Pero también descubrí que eso es suficiente.

La única razón por la que le pido que me crea es porque yo mismo lo he hecho así, y sé muy bien que este sistema funciona. Y créame, si funciona para alguien como yo, también funcionará para alguien como usted... independientemente de sus circunstancias actuales.

Empiece ahora mismo. Todo lo que puede hacer es todo lo que puede hacer, pero eso es suficiente, incluso ahora mismo, en este instante de su vida.

Y... el hacer todo lo que puede hacer cambiará su vida.

Todo el mundo quiere ser alguien

Todo el mundo quiere ser alguien. Es un hecho de la vida. Creo que el deseo de ser alguien es inherente a toda alma viviente de este planeta. No importa ni quiénes somos ni de dónde procedemos, el caso es que en lo más profundo de nosotros mismos todos creemos ser especiales, ser diferentes.

Todo el mundo crece con esta clase de sentimientos. Cuando somos jóvenes y jugamos a indios y vaqueros, todos quieren ser el sheriff. Los chicos que ven la televisión quieren ser astronautas, o delanteros del equipo, o bailarina de ballet, o médico. Ven los juegos olímpicos en la televisión y quieren ser esquiadores o figuras destacadas y ganar una medalla de oro. Todos los chicos son soñadores. Para ellos es algo tan natural como respirar.

No hay nada insólito en las aspiraciones de los jóvenes. Todos ellos juegan a “cuando yo sea mayor”. Mientras son jóvenes, nunca se les ocurre pensar que existan obstáculos o barreras que se opongan a sus sueños. Sus mentes están llenas de posibilidades. Aún no han tenido tiempo para aprender gran cosa sobre responsabilidad. Aún no han descubierto que la sociedad es amable con las personas que no rompen la armonía existente. No han aprendido todas las cosas que se *supone* uno debe decir y pensar.

Sus mentes son libres para fraguar los sueños más grandes que puedan abrigar sus corazones. No saben nada de obstáculos; simplemente, conocen cuál es su deseo. Contemplan su futuro y ven una enorme puerta abierta que conduce hacia él.

¿Y por qué no? Todo lo que les rodea son fuentes positivas de estímulo. Se encuentran protegidos en una especie de capullo, rodeados de padres, tíos, tías y maestros que no hacen otra cosa que decirles lo especiales, lo inteligentes, lo guapos y lo maravillosos que son. Se sienten como si fueran el centro del universo.

LA SENSACIÓN DE LA NOCHE DEL VIERNES

Enseñé en la escuela secundaria durante siete años, y fue una época maravillosa. Como entrenador, me encantaban las noches de los viernes. Los muchachos del equipo de rugby se preparaban y estaban absorbidos por la excitación del juego. Las chicas que vitoreaban al equipo saltaban continuamente; la banda tocaba el himno de lucha; los aficionados gritaban. Todo el mundo estaba pendiente de nosotros y nos alentaba por nuestro éxito.

Creo que eso era lo que más me encantaba de entrenar a muchachos de aquella edad. Me gustaba ver a aquellos chicos rebosantes de grandes planes y sueños, justo en los años anteriores a la época en que se aprende lo dura que puede ser la vida.

En esa época, las vidas de aquellos chicos estaban llenas de excitación y nuevas experiencias. Empezaban entonces a tener sus primeras citas con chicas, y sus ojos eran tan grandes como platos. Estaban aprendiendo a conducir y estudiaban para conseguir los permisos correspondientes. Se apuntaban a los equipos de atletismo o a los clubes o grupos sociales. En conjunto, se sentían contentos consigo mismos y con sus vidas. La vida era como un cuenco lleno de posibilidades.

LA MUERTE DEL SUEÑO

De jóvenes, todos hemos tenido esa misma sensación de los viernes por la noche.

¿Qué sucedió? ¿Qué funciona mal cuando esos mismos chicos se convierten en adultos? ¿Por qué se desilusiona tanta gente?

En realidad, es algo bastante simple.

Estudian en la escuela secundaria o en la universidad, y luego el grande y perverso mundo se encarga de propinarles una buena bofetada en la cara. Cambian de trabajo tres o cuatro veces. Las empresas les prometen de todo y no les ofrecen nada. Y después se sienten más y más frustrados. Se casan y tienen un par de hijos. Asumen más responsabilidades.

Entonces, un buen día, se despiertan, se levantan de la cama y piensan: “La vida ha pasado junto a mí y me ha tratado mal”. Ya no son seres humanos vibrantes, excitados, llenos de entusiasmo. Las personas que antes quisieron salir a conquistar el mundo han abandonado sus sueños.

En lugar de tener la sensación de que en sus vidas hay oportunidades y opciones, desarrollan la actitud propia de quienes se limitan a aceptar lo que la vida les presenta. Empiezan a admitir que son personas ordinarias y comunes. Y con ello permiten que la vida pase a su lado.

Sé exactamente cómo funciona ese proceso porque así ocurrió en mi propia vida. Fui el chico más afortunado del mundo porque tuve unos padres maravillosos. Siempre tenían una actitud positiva. Mi padre era entrenador de rugby, y me ayudó y estimuló a lo largo de todos mis años de crecimiento.

Cuando llegué al instituto, tuve a los dos mejores entrenadores del mundo. Esos dos hombres me ayudaron y me estimularon y me hicieron sentir como si yo fuera la persona más especial del mundo. Mi pequeña ciudad de Cairo, en Georgia, era algo insólito, pues aunque sólo contaba con unos diez mil habitantes, todo el mundo estaba comprometido con la gente joven de un modo difícil de creer. Toda la ciudad apoyaba los programas para la juventud, proporcionando a los jóvenes de Cairo las mejores experiencias que se puedan imaginar.

Yo fui uno de aquellos jóvenes que creció con la sensación de que la vida era una experiencia maravillosa. Fui al instituto y me casé con la novia de mi infancia, Angela. Y me sentí bendecido por ello.

Entonces empecé a experimentar un poco de lo que tenía que ofrecer el mundo real. Mi padre murió inesperadamente de un ataque al corazón, a la edad de cuarenta y ocho años. Mi madre tuvo que esforzarse mucho para que las cosas continuaran como estaban. A mí me resultó difícil ganarme la vida. Logré alcanzar mi sueño de convertirme en entrenador, pero, desgraciadamente, los entrenadores de un instituto no ganan mucho dinero, y yo tenía una familia, una esposa y dos hijos a los que mantener.

Soñaba con alcanzar la seguridad financiera para mi familia, e intenté toda clase de cosas para ganar algún dinero extra. Pero las grandes oportunidades que yo me imaginaba estarían esperándome allí no llegaron a materializarse. Intenté convertirme en árbitro de baloncesto. Acudía al estadio el viernes por la noche y corría de un lado a otro de la cancha, durante dos horas, mientras los padres y los entrenadores de los equipos me gritaban desafortunadamente... por doce dólares la noche.

Después, vi en el periódico un anuncio que decía: “Maestros y entrenadores, grandes ingresos por trabajo a tiempo parcial”. Se trataba de vender enciclopedias. Me dieron un ligero cursillo de entrenamiento y empecé a llamar a las puertas de las casas. Me cerraron en las narices más puertas de las que habría creído posible. Yo era un desastre haciendo aquel trabajo. Cada vez que me dirigía hacia una de aquellas puertas

sentía verdaderas náuseas. El estómago se me convertía en un manojito de nudos. Finalmente, logré vender dos colecciones, una a mi esposa y la otra a un amigo.

Sin embargo, me sentí realmente excitado un buen día que acudí a un gimnasio y me encontré con un compañero que empezaba a propagar un nuevo instrumento. Se suponía que era el último grito en cuanto a máquina de ejercicios para atletas. Me prometió un acuerdo en exclusiva, a base de franquicia. Me sentí enormemente estimulado. Pensé que había logrado encontrar algo realmente grande. Compré cientos de aquellos instrumentos, sólo para descubrir que todo el mundo en el sur parecía haber obtenido el mismo tipo de “franquicia” que yo. Una vez más, intenté superar el rechazo y esa sensación de náusea que me abordaba cada día. La línea de partida seguía siendo la misma. El “instrumento” no tuvo el menor éxito, y terminé por ganar entre 200 y 300 dólares a cambio de todos los rechazos que tuve que soportar.

¿Le suena familiar? ¿Recuerda usted mismo alguna de esas experiencias? Apuesto a que sí. Todos nosotros pasamos por ellas. Se trata de la clase de experiencias que hace añicos las esperanzas y los sueños. Uno trata de hacer lo mejor que puede, y le pegan cada palo que ya no quedan ganas de intentar nada más.

Aun cuando ya había experimentado el éxito en la venta de seguros a tiempo parcial cuando decidí fundar la A. L. Williams, apenas si podía creer en los sacrificios que tuve que hacer. Me daban un palo tras otro.

Recuerdo una ocasión en la que estábamos buscando una compañía capaz de procesar el negocio que estábamos vendiendo. Resultaba duro conseguir que los dirigentes de las compañías de seguros hablaran conmigo. Una vez tuve una entrevista con una conocida compañía de Boston, y me sentí bastante bien después de la reunión. Poco después de eso, el presidente de esa compañía llegó a Atlanta y pidió tener una entrevista conmigo. Me sentí muy excitado; pensé que era para darme la noticia de que habían decidido hacerse cargo de nuestro negocio. Me reuní con él en el centro de la ciudad para cenar.

El hombre me diró directamente a los ojos y dijo:

– Art, no me cabe la menor duda de que vas a fracasar.

Me trató bastante mal, y eso me dolió. Sólo deseaba regresar a casa, meterme bajo las sábanas y no asomar la cabeza.

Pero no lo hice así. Al final, la reacción de aquel hombre hizo que me sintiera más decidido que nunca a ganar. Tomé la determinación de no dejarme derrotar por la opinión que cualquier otra persona pudiera tener sobre mí o sobre mis ideas.

¿HAY ALGUNA BUENA NOTICIA?

La buena noticia es la siguiente: uno no tiene por qué aceptarlo. No tiene uno por qué continuar su vida de esta forma. No tiene uno por qué seguir siendo ordinario y normal. No tiene uno por qué permitir que nadie le desanime.

Creo que tenemos un problema. En este país los pensamientos se han hecho muy confusos a lo largo de los últimos años. Nos hemos salido del camino. Hemos perdido nuestra fe en Estados Unidos como el país de las oportunidades, donde uno puede hacer lo que desea en la vida y ser aquello que anhela. Quizá ya no podamos contar más con Estados Unidos como el país de las oportunidades. Pero hay algo con lo que cada uno de nosotros puede seguir contando.

Puede seguir contando con *uno* mismo.

Si quiere ganar, he aquí el primer paso que debe dar: tiene que empezar a creer en usted mismo.

EL PODER DE CREER

Lo primero que debe comprender es el poder de creer en usted mismo como alguien especial, el poder de creer que es usted diferente, el poder de creer en sus propias habilidades.

Si quiere ganar, tiene que conseguir creer *de nuevo* en usted mismo.

- Tiene que recuperar esa capacidad infantil para soñar... *de nuevo*.
- Tiene que empezar a creer que es usted alguien especial... *de nuevo*.
- Tiene que verse a sí mismo ganando... *de nuevo*.
- Tiene que verse a sí mismo haciendo algo especial con su vida, siendo alguien, siendo diferente... *de nuevo*.

Creo que el problema número uno que le impide a la gente ganar es la falta de confianza en sí misma. Una vez que uno se hace mayor y permite que el mundo le oprima, pierde la confianza que tenía en sí mismo cuando era un joven en fase de crecimiento. Pero eso se puede recuperar, y debe usted recuperarlo si quiere cambiar su vida.

Si cree usted en sí mismo, es más rico que los Rockefeller.

Podría usted decir: “Art, las cosas no son así en el mundo real. Cuando uno se convierte en adulto, hay que aceptar las cosas tal y como son. Las personas como yo no podemos ganar”.

¡Eso es ridículo!

No tiene usted por qué aceptar nada por el estilo. ¿De acuerdo? Eso sólo es palabrería de perdedores. Así es cómo piensan los perdedores. Esa es precisamente la razón por la que la gente pierde, porque acepta las cosas tal y como son. La vida le proporcionará todo aquello por lo que luche.

A todo el mundo le encantaría tener éxito. A todos les gustaría ser financieramente independientes y manejar un negocio de éxito. Pero eso no es suficiente. Uno tiene que mostrarse y luchar por ello.

PREPÁRESE PARA LUCHAR POR LO QUE QUIERE

Muchas personas se sienten como si sus vidas les pertenecieran a otros. Se sienten como si hubieran perdido el control, como si no fueran más que marionetas cuyos hilos están siendo manejados por otros.

¡Qué error! Ahora mismo, en este instante, debe abandonar ese pensamiento si quiere tener éxito.

NORMA PRÁCTICA

La vida le proporcionará aquello que usted mismo acepte

- Si usted acepta ser ordinario y normal, la vida le convertirá en alguien ordinario y normal.
- Si acepta ser infeliz, la vida le hará infeliz.
- Si acepta tener problemas financieros, eso será lo que le proporcionará la vida.

Pero si no está dispuesto a aceptar esas cosas podrá alcanzar todo aquello que desee en la mayor parte de los aspectos de la vida. Si lo que espera es felicidad, éxito y realización, eso será precisamente lo que conseguirá.

Pero también hay otra norma práctica:

NORMA PRÁCTICA

La vida se convertirá en aquello que usted quiera que se convierta

Eso es una realidad. La gente se ha sentido tan incómoda que todo lo que ve es fracaso, desilusión e infelicidad. Y exactamente en eso se convertirá la vida para usted si es así como la ve.

Debe empezar a ver felicidad, éxito y realización en su vida.

Si adopta la posición de que su vida no ha funcionado bien, entonces no tiene nada que hacer, porque ya ha abandonado. El siguiente paso que tiene que dar consiste en sentarse y renunciar a todo.

Eso es lo que actualmente hace la mayoría de las personas.

Si se encuentra ahora en una situación en la que dos o tres empresas no le han querido contratar, y se siente frustrado e infeliz, como si fuera el mayor de los fracasos... aún tiene esperanza.

Si tiene las ganas suficientes como para conseguirlo, aún puede cambiar y convertirse en todo aquello que deseaba ser cuando era mucho más joven.

Para conseguirlo, debe meterse en la cabeza estos principios de poder.

Primer principio de poder: debe exigir para sí mismo felicidad y éxito

El mundo no le va a regalar nada. Nadie se le va a acercar, darle un golpecito en el hombro y ofrecerle una oportunidad. La gente le dará un golpecito en el hombro y quizá le saque todo lo que pueda en cuanto se dé media vuelta. Eso es todo lo que se puede esperar.

Pero eso es algo que ya sabe la mayoría de la gente. Lo que sucede es que, como piensa que nadie va a ayudarlo, ya no tiene ninguna oportunidad.

¡Eso es un nuevo error!

Nadie se le va a acercar para ofrecerle una gran oportunidad, pero ¿sabe una cosa?, usted no necesita a nadie porque posee el poder de alcanzar el éxito. Todo lo que necesita es creer que se merece un lugar en este mundo y poseer la determinación de conseguirlo. Tiene que exigirse eso a sí mismo.

Segundo principio de poder: tiene que aprender a volver a soñar

Deje de decirse a sí mismo lo que no puede hacer. Empiece a pensar en aquello que desea realmente de la vida. Abra su mente a las posibilidades, tal y como solía hacer en el instituto. Recupere aquellos viejos sueños y quíteles el polvo. Practique cada día el soñar despierto. Podrá sentirse tal y como se sentía en aquellos tiempos si deja su imaginación en libertad.

Crea en usted mismo. Las dos terceras partes de la batalla se libran dentro de su propia mente. Henry Ford dijo: "Tanto si usted piensa que puede hacerlo como si piensa

que no puede... en cualquier caso tiene usted razón". Es cierto, amigos. Creer en uno mismo es un poder.

Tercer principio de poder: tiene usted que competir

Además de soñar, los jóvenes salen ahí fuera y luchan. Pertenecen a equipos de instituto o de universidad, y salen a la cancha para competir. Quieren ser alguien. Y no están dispuestos a renunciar. Por eso van a luchar.

La última vez que la mayoría de las personas participaron en una competición fue en el instituto o en la universidad. En el mundo adulto, uno tiene que conservar esa buena sensación acerca de uno mismo, se tiene que ver uno como ganador, y para eso hay que salir ahí fuera y competir. Se tiene que poner uno a trabajar. Hay que calzarse los guantes de boxeo, salir fuera y luchar.

Cuarto principio de poder: usted puede cambiar

No es demasiado tarde para cambiar. Esté a la altura que esté de su vida, aún le queda tiempo para regresar al juego, para esperar de la vida mucho más de lo que ha esperado hasta el momento.

No es demasiado tarde para que usted sea alguien. Aún dispone de tiempo. Puede usted hacerlo.

Todo lo que tiene que hacer es *reconocer el poder de creer en sí mismo y en su potencial*. ¿Sabe usted lo que sucederá? Tal y como verá en el siguiente capítulo, es muy probable que nadie más le crea. Probablemente, la sociedad no le creerá. Sus amigos y parientes es muy probable que tampoco le crean. Incluso es posible que ni siquiera le crea su propia pareja.

Pero ¿sabe una cosa? Si *usted* lo cree, nada de todo eso importará lo más mínimo.

Advertencia: anticipar los mensajes de fracaso

¿Se ha preguntado alguna vez por qué la gente pierde los sueños de su infancia, como el llegar a ser famoso o vivir en una mansión, o ser propietario de su propio negocio, o ganar mucho dinero? No creo que nada de eso suceda por casualidad. He descubierto que hay una razón concreta por la que la gente parece simplemente autodestruirse.

Permítame darle un ejemplo de lo que me sucedió a mí. Mi padre fue entrenador y, de joven, no podía dejar de soñar en llegar a ser entrenador de rugby. Me casé con una chica de la que me enamoré en el segundo curso, y que ha sido la única novia que he tenido. Nos casamos durante mi primer año en la universidad y tuvimos nuestros dos hijos antes de graduarnos.

Dos años después de graduarnos, conseguí mi primer trabajo como entrenador en un instituto y alcancé bastante éxito. Dos años más tarde me convertí en primer entrenador y director atlético de un gran instituto en la mayor liga de Georgia. Y fui nombrado entrenador del año dos de los cinco años que ejercí como tal. Todo parecía indicar que me dirigía apresuradamente hacia lo más alto. Mi vida era una especie de sueño convertido en realidad. Mi esposa era maestra de escuela. No estábamos ganando mucho dinero, pero éramos felices. Vivíamos con comodidad, y yo había logrado mi título de profesor de educación física, pensando que, como sucede con la mayoría de entrenadores, podría convertirme en director en algún momento de mi carrera. Eso era todo aquello en lo que había soñado.

Y, sin embargo, me sentí frustrado. Art Williams estaba algo desilusionado. Quería obtener algo más de la vida que sentirme simplemente a gusto. Quería “ser alguien”. Quería establecer una diferencia. De modo que cuando encontré una compañía dedicada a vender un concepto muy diferente sobre seguros de vida e inversiones, me sentí muy entusiasmado. Me dije a mí mismo: “¡Vaya hombre! ¡Eso es! ¡Esta es mi oportunidad! ¡La posibilidad de ser realment alguien!”. Cuando regresé a casa para contárselo a mi esposa, le dije:

–¡Angela! Quiero dedicarme a vender seguros de vida.

Angela quedó conmocionada y se mostró preocupada. Me miró y me dijo:

–Art, nuestra vida es tan estupenda. A las personas como tú se las respeta. Tenemos una casa muy bonita. Tenemos una familia maravillosa. Estamos ahorrando un poco de dinero. Todo marcha muy bien. ¿Por qué quieres abandonar todo eso y tirar todos nuestros sueños por la ventana?

Estaba recibiendo de Angela lo que denomino un “mensaje de fracaso”. Durante los seis primeros meses que estuve en el negocio, Angela ni siquiera se atrevió a contarle a sus padres lo que yo estaba haciendo. “Trabaja en inversiones”, decía casi conteniendo la respiración.

Mensajes de fracaso... Son los más difíciles de superar, sobre todo cuando proceden de la familia y de los amigos. Y eso es lo que la gente experimenta a lo largo de su vida: mensajes negativos acerca de sus sueños, mensajes capaces de aniquilar esos mismos sueños.

NEGATIVAS EN TODOS LOS FRENTES

Piense en el mundo en que vivimos. Es imposible mantenerse alejado de los mensajes de fracaso. En la actualidad, se nos bombardea continuamente con negativas, con la clase de negativas que les inducen a abandonar sus sueños y renunciar a sus esfuerzos.

Las noticias de la televisión, por ejemplo, plantean un grave problema.

Nos están bombardeando con un noventa y nueve por ciento de mensajes negativos. Ahora ya no tenemos que preocuparnos sólo por nuestros propios problemas y los de nuestras familias, lo que ya es más que suficiente como para hundir a la mayoría de la gente, sino que además tenemos que preocuparnos por los problemas de todo el mundo. Y eso nos golpea cada día.

Una persona media contempla la televisión durante varias horas al día, y el espectador se llena la mente con esta basura.

Y como si eso no fuera poco, hay otra serie de mensajes de fracaso con los que tenemos que enfrentarnos. Creo que la gente que se parece a usted y a mí tiene que luchar contra una conspiración empeñada en programar a la gente para que piense que si uno ha nacido rico y en el lado correcto del camino, uno es un privilegiado que va a la universidad y consigue buenos puestos de trabajo. Pero que si uno nace pobre o procede de un ambiente familiar mediocre, más vale que abandone los grandes sueños y ambiciones. O bien que si uno tiene un alto cociente de inteligencia, se es automáticamente brillante y se merece los mejores puestos de trabajo. Pero si se tiene un cociente de inteligencia bajo o incluso normal, no le queda a uno más remedio que aceptar los trabajos de más bajo nivel y peor pagados.

Eso es un error.

La mayoría de las grandes empresas dispone de comités que juzgan a los aspirantes sólo por los títulos universitarios que estos aportan, las puntuaciones obtenidas, la experiencia, el ambiente familiar, las referencias, las recomendaciones, etcétera.

Estúpido. Estúpido. Estúpido.

Las grandes empresas prestan demasiada atención a las etiquetas. Si uno ha fracasado alguna vez en los negocios, le etiquetan a uno como perdedor.

¡Ridículo!

Las pruebas se han convertido en un hecho incontrovertible de la vida en los negocios. Se juzga a las personas por la puntuación obtenida en las pruebas de aptitud, por las pruebas de personalidad y las de evaluación.

Nuevamente erróneo.

Esa actitud es equivocada y puede ser muy nociva.

No existe ni existirá jamás ninguna prueba capaz de mirar en el interior de una persona y asegurar que es lo que aparenta ser. Nadie puede juzgar a otra persona observando su procedencia. Los títulos universitarios y los cocientes de inteligencia no son en modo alguno el secreto. La clave para tener éxito en los negocios radica en lo que uno lleva dentro como persona. El carácter y las habilidades de las personas son lo más importante de que dispone cada cual. El sentido común es mucho más importante que el sentido de los libros.

He recibido mensajes de fracaso a lo largo de toda mi vida. Un día, cuando era entrenador, leí un anuncio en un periódico: "Se busca ejecutivo. Llame a este número". Me dije a mí mismo: ¿Por qué no? Tengo mi título. Quizá debiera hablar con ellos y ver qué sucede. De modo que acordé una cita y estuve conduciendo todo el día para ir hasta Atlanta. Me metí en un ascensor y subí dieciséis pisos. Me hicieron sentar y me presentaron todas aquellas pruebas de aptitud. Después de hacerlas me marché y jamás volví a saber de ellos. Ni siquiera tuvieron la amabilidad de llamarme para decirme si

había pasado la prueba o fracasado en ella. Yo tampoco me molesté en saberlo. Todo lo que vieron fue un simple entrenador de rugby con un título de educación física. ¿Cómo cree usted que me hizo sentir aquello? Fue como una bofetada en pleno rostro.

De pronto, surgió dentro de mí algo que me dijo: “Art, eres un estúpido. Pero ¿quién te crees que eres? No estás destinado a dirigir ninguna empresa. No puedes competir con esos tipos con los trajes de raya planchada”. Pero ¿sabe usted una cosa? Tomé una decisión. Creo que fue la decisión más importante de toda mi carrera. Decidí no escuchar jamás aquellos mensajes de fracaso.

Mire, creo que hay dos clases de personas. Una está compuesta por la gente abatida y lúgubre que permite que los demás influyan sobre ellos. La otra está compuesta por las personas que han decidido contemplar la vida como si fuera un desafío. Y este es el grupo que yo he elegido.

LA ELECCIÓN DEPENDE DE USTED

Amigos, los mensajes de fracaso les van a llegar desde todas direcciones. Proceden de la sociedad, de su familia, de sus amigos, y todos ellos dicen lo mismo: “No puedes”. “Imposible”. “Eso no es para ti”.

Pero lo verdaderamente interesante es que sí tiene usted una oportunidad: la de ignorar lo que dicen.

MENSAJE DE FRACASO

No eres “listo”

No eres “guapo”

Abandona

La vida no es justa

Son malos tiempos

MI DECISIÓN

Sentido común

El carácter ganará

No abandones nunca

Acepta la responsabilidad por el éxito y el fracaso

El mejor momento para el éxito es la actitud positiva

También puede usted aceptar los mensajes de fracaso y convertirse en un amargado lleno de excusas. O puede elegir ser feliz y positivo, y sentirse entusiasmado con la vida.

¿Se encuentra usted en ese momento de su vida en que se pregunta todavía qué habría pasado si...? ¿Acaso piensa que ya es demasiado tarde?

A pesar de todos los problemas cada año hay una gran cantidad de personas que alcanzan el éxito financiero.

Usted bien podría ser una de esas personas. Pero para conseguirlo debe sentir entusiasmo por su vida. Y cuando su familia y sus amigos le miren y le digan: “¿Tú?” “¿Hacer eso tú?”, o simplemente abran mucho los ojos y digan: “Bueno, esta es la décima vez que te oigo decir algo así”, precisamente entonces es cuando debe tener valor y considerar esos mensajes de fracaso como lo que son en realidad.

Creo que este es el momento perfecto para tomar la decisión de cambiar su vida. A las personas resistentes les resulta ahora mucho más fácil conseguirlo.

Piense en los pequeños problemas cotidianos que permitimos nos derroten. Creo que la gran mayoría de la población ha dejado de intentarlo. Han abandonado sus esfuerzos, permitiendo que los mensajes de fracaso dirijan sus vidas.

¿La clave? Usted no tiene por qué ser de ese modo. Puede aprovechar la ventaja de tener sueños propios, y buscar las oportunidades que se le ofrecen para realizarlos.

Sí, los mensajes de fracaso le acosarán por todas partes. Y tiene usted que ser duro y estar preparado para resistirlos.

¿Sabe usted cual es la mayor y mejor competición? Su propia vida. No existe nada más grande que su propia vida. Y sólo tiene una a su disposición. Estamos aquí sólo durante un brevísimo espacio de tiempo. Es casi inconcebible lo corta que es la vida en realidad.

¿Qué va a suceder con la suya? ¿Escuchará los mensajes de fracaso y dejará que destruyan sus esperanzas?

El secreto para ganar

Ha descubierto por qué ha dejado usted de soñar, y está en camino de creer en sí mismo. Ahora ya sabe qué *no* es el secreto para ganar. No se trata de talento, ni de apariencia, ni de títulos académicos o procedencia familiar privilegiada.

Entonces, ¿de qué se trata?

Se lo puedo explicar con una sola palabra.

¿Está usted preparado?

El secreto para ganar es *deseo*.

En ocasiones lo denomino “querer”. En otras lo llamo “querer ganar”. Pero no importa como lo llame, lo cierto es que se trata del secreto que la mayoría de la gente pasa por alto porque está demasiado preocupada por las cosas que no cree tener.

Deseo. Eso es más poderoso que cualquier otro ingrediente en la fórmula para ganar. Algunas personas experimentan tanto anhelo por ganar que apenas si lo pueden resistir. Se levantan cada mañana y se acuestan cada noche soñando con ganar. Aun cuando sus cabezas les dicen que no pueden hacerlo, hay algo dentro de sí mismos que les dice permanentemente que deben conseguirlo.

Ahora, detengámonos un instante. Piense en ello. Amigos, el deseo no es que lo sea casi todo, es que lo es todo.

Si alguien le dice que el secreto para ganar es cualquier otra cosa, le está engañando.

- Si tiene usted una buena educación, ¡estupendo! Pero no ganará si no tiene el deseo de hacerlo.
- Si tiene talento, ¡maravilloso! Pero el talento no le servirá de nada si no tiene el deseo.
- ¿Ha dicho que su apariencia es buena? ¡Fantástico! Pero seguirá fracasando si no tiene el deseo.
- ¿De modo que no tiene ni mucho talento ni una gran educación? ¡Muy bien! Si tiene el deseo puede conseguir ganar.
- ¿Que no tiene usted buena apariencia? ¡Terrible! Pero si tiene el deseo, podrá ganar a pesar de todo.

El secreto es el deseo. Puede tener cualquier otra cosa en el mundo a su favor, pero si no tiene el deseo de ser alguien, si no quiere salir ahí fuera y cambiar su propio destino, no hay esperanza para usted. Ahora bien, si lo tiene, si lo quiere conseguir, ningún obstáculo puede detenerle.

¿Lo he dejado perfectamente claro? *La clave es el deseo*. Si tiene usted el deseo, puede ser cualquier cosa que ansíe ser, *siempre y cuando tenga otras dos cosas*: un objetivo específico y un plan.

No se trata de ningún truco. El deseo lo es todo, pero esos dos elementos también son esenciales para proporcionarle a su deseo la dirección que tiene que seguir para que ocurran las cosas que usted desea.

LA LECCIÓN MÁS REVOLUCIONARIA DE MI VIDA

Cuando acababa de empezar a vender seguros de vida a plazos sucedió algo que cambió mi vida. En ese momento descubrí el seguro a plazos y me dediqué a hacer campaña por la causa. Siempre había sentido un ardiente deseo de alcanzar el éxito, pero en ese momento, finalmente, mi recién descubierta cruzada me proporcionó una causa por la que creí valía la pena luchar. Estaba preparado para “hacerlo”, pero no sabía como empezar.

Entonces ocurrió algo realmente revolucionario. Acudí a un cursillo de ventas y el profesor dijo: “Si no han leído *Piense y hágase rico*, vayan a la librería más cercana y compren un ejemplar” En aquellos momentos, yo estaba buscando cualquier clase de ayuda, de modo que seguí el consejo y fui a una librería en cuanto terminó el cursillo.

Soy un lector lento, de modo que sólo llegué hasta la página 36. Pero lo que encontré en esa página de *Piense y hágase rico*, de Napoleón Hill, cambió literalmente mi vida. Ahora no estoy de acuerdo con las opiniones y creencias de Hill en numerosos aspectos, pero su consejo sobre el éxito es poderoso.

Hill se pasó la vida estudiando a las personas de éxito, buscando el “denominador común” compartido por todas ellas. Descubrió que *toda* persona de éxito a la que estudiaba –no cualquier otra persona– tenía estas dos cosas en común: se había propuesto alcanzar un objetivo específico y había diseñado un plan para lograrlo.

Hill desarrolló su propio plan de seis pasos. Yo seguí el plan y me mantuve fiel a él. ¿Y saben que pasó? Pues que funcionó. No estoy bromeando en absoluto. Creo firmemente que esos seis pasos me condujeron al éxito. Yo siempre había tenido el deseo, pero el plan de Hill definió ese deseo que yo había estado buscando toda mi vida.

Aquí modifico las palabras de Hill para mostrarle cómo funcionó específicamente ese plan para mi vida, pero estos son los pasos básicos.

Primer paso: debe tener usted un objetivo específico

En aquellos momentos yo ganaba 10.700 dólares al año como director de atletismo y entrenador jefe del equipo de rugby de un instituto. Me pasaba la mayor parte del tiempo angustiado y decidí que, para mí, una de las cosas más importantes era alcanzar la independencia financiera para mi familia. Calculé que eso significaba ganar por lo menos 30.000 dólares al año para vivir. (Hoy en día eso no parece precisamente muy ambicioso, pero en aquella época a mí me parecía una verdadera fortuna). Si lograba reunir 300.000 dólares en efectivo y obtenía un diez por ciento de interés, podría retirar 30.000 dólares anuales sin tocar el capital.

Segundo paso: debe establecer un tiempo específico en el que alcanzar ese objetivo

Yo tenía entonces ventiocho años, de modo que me fijé un período de diez años para conseguirlo. Sería financieramente independiente cuando cumpliera los treinta y ocho años. Durante diez años haría cualquier trabajo y cualquier sacrificio que fueran necesarios para conseguirlo.

Tercer paso: debe usted escribir su objetivo

Todo parece mucho más importante si está escrito. Cuando establezca su compromiso con un objetivo específico, escríbalo y póngalo allí donde pueda verlo con frecuencia.

Cuarto paso: debe desarrollar un plan para alcanzar su objetivo

Yo llevaba dos años y medio vendiendo seguros a tiempo parcial. Había ahorrado todo el dinero conseguido de ese modo, hasta tener 42.000 dólares en mi cuenta de ahorros. Si lograba unos intereses del diez por ciento sobre mis ahorros, alcanzaría más de 100.000 dólares en diez años.

Eso era estupendo, pero aún me faltaban 200.000 dólares para alcanzar mi objetivo.

A un diez por ciento de interés, tendría que ahorrar aproximadamente 1.000 dólares mensuales durante diez años para obtener esos 200.000 que me faltaban.

Desarrollé mi plan. Invertiría mis 42.000 dólares durante diez años, e invertiría igualmente 1.000 dólares mensuales durante esos mismo diez años, y de ese modo al final tendría los 300.000 dólares que me proporcionarían 30.000 dólares al mes durante el resto de mi vida.

Quinto paso: debe decidir qué precio está dispuesto a pagar por ello

Ahorrar 1.000 dólares mensuales de los ingresos por comisiones iba a ser duro. Pero nadie había dicho que alcanzar la independencia financiera fuera fácil. Sólo era una cuestión de determinar la importancia que tenía para mí la libertad financiera.

Sabía que no podía conseguirlo dependiendo únicamente de mi salario como entrenador. Contaría con una mejor oportunidad si me dedicaba todo el tiempo al negocio de los seguros. Creía en lo que estaba haciendo, pero también me gustaba ser entrenador. Sin embargo, no había forma de conseguir mi objetivo si continuaba en aquel trabajo.

En consecuencia, el precio que debía pagar por ello era abandonar el puesto de trabajo como entrenador. Fue la decisión más dura que tuve que tomar en toda mi vida, incluso mucho más que las que se me plantearon más tarde. Había crecido queriendo ser entrenador, y me había preparado para serlo. Había tenido bastante éxito. Era un trabajo estupendo para mí. Pero los sueños que abrigaba para mí y para mi familia estaban antes que nada, de modo que quemé las naves y me dispuse a empezar de nuevo en pos de mis sueños.

Sexto paso: debe pensar todos los días en alcanzar su objetivo

No pasó un solo día sin que dejara de soñar y pensar en el objetivo que me había propuesto alcanzar. Pensaba en lo maravilloso que sería alcanzar la independencia financiera total, y eso me permitió continuar en la brecha cada vez que sentía deseos de abandonar. Alguien dijo: “Los obstáculos son esas terribles cosas que se ven en cuanto uno aparta la mirada de sus objetivos”, y es cierto. Mis sueños me permitieron continuar, pero mis objetivos me mantuvieron en el camino correcto.

Amigos, les aseguro que no deben pasar superficialmente por este apartado del libro. Aquí estamos hablando de algo capaz de ayudarle a cambiar su vida. Sé muy bien que esos seis pasos funcionan. Si usted se toma realmente en serio eso de hacer algo especial con su vida, siéntese *hoy mismo* y empiece a redactar los seis pasos que debe seguir. No es algo que se pueda hacer de la noche a la mañana. Es posible que tarde días, en incluso semanas, pero la cuestión es: ¿hasta qué punto quiere usted ser alguien?

LOS CUATRO PRINCIPIOS DEL DESEO

El deseo tiene un gran poder propio. No se trata simplemente de una racha de buena suerte. El deseo es una fuerza tan poderosa que, una vez que se actúa en el sentido del deseo propio, se desarrolla un modelo de actuación que le conducirá a lo largo del camino que lleva hasta el éxito.

Primer principio: el deseo se fortalece cuando adquiere una forma concreta

Napoleón Hill reconoció una verdad importante. El establecimiento de un objetivo es la clave para enfocar su deseo de una forma práctica. No hay ningún misterio en ello. El establecimiento de un objetivo consigue tres cosas muy importante:

Primero, *establecer un objetivo le obliga a decidir exactamente cuál es su sueño*. Hay mucha gente que sueña con llegar a ser rica o famosa. Esa clase de sueños está muy bien, pero son tan vagos que no hay por dónde tomarlos. El obligarse a sí mismo a trazarse objetivos le hará considerar en concreto qué es lo que desea realmente de la vida.

Segundo, *los objetivos transforman el “querer” en “hacer”*. A ningún entrenador se le ocurriría entrar en los vestuarios antes de un partido y limitarse a decir: “A por ellos, muchachos”. Para ganar se tiene que haber establecido previamente un plan de juego específico. Una vez que haya decidido lo que quiere, y elaborado una estrategia razonable para conseguirlo, sabrá exactamente lo que debe hacer cada día cuando se levante.

Tercero, *tener un objetivo le ayudará a calibrar su progreso*. En otras palabras, evitará que se engañe a sí mismo. Una cosa es decir: “Hoy voy a mejorar”. No hay medio de medir eso al final del día. Eso le permite apartarse ligeramente de su propósito sin sentirse muy mal por ello. Pero si su objetivo consiste en hablar con cuatro nuevos clientes en el día de hoy, dispone de un medio muy claro para medir su nivel de éxito... o de fracaso. Psicológicamente eso establece una enorme diferencia.

Segundo principio: el deseo se convierte en obsesión

Una vez que haya determinado su objetivo específico, tiene que mantenerlo frente a usted durante todo el tiempo. Tiene que convertirlo en una *obsesión*. Escríbalo. Léalo cada día. Piense en él hasta que incluso llegue a formar parte del aire que respira.

Las personas que se han impuesto un objetivo empiezan con un sueño, luego convierten ese sueño en un objetivo y finalmente ese mismo objetivo perseguido con intensidad, se transforma para ellos en una verdadera obsesión. Comen, duermen y

respiran con su objetivo, casi durante las veinticuatro horas del día. El suyo es un esfuerzo constante por convertir su objetivo en una realidad.

Tercer principio: el deseo se convierte en compromiso

Una vez que su deseo se halle tan firmemente enraizado en su mente que se pase todo el tiempo pensando en él, ese deseo se convierte para usted en un compromiso. Entonces está preparado para ir más allá del pensamiento y el sueño y adquirir realmente el compromiso de dedicar todo su tiempo y energía a la obtención de su deseo.

Cuando uno establece un compromiso, tiene que quemar todas las naves. Una vez que usted se haya comprometido, obtendrá esa pequeña cantidad adicional de valor que necesita para mantener el paso cuando las cosas se ponen feas.

Durante todos los años que llevo en los negocios he visto un modelo definido sobre la forma en que actúa el compromiso. No es algo instantáneo. No es algo que se desarrolle inmediatamente. Incluso cuando uno cree que lo ha conseguido, normalmente no es así. He observado que casi todas las personas pasan por tres fases antes de alcanzar el nivel de compromiso capaz de permitirles superar toda clase de desilusiones y penas.

La fase de las mentiras

En lo más profundo, no está usted seguro de poder conseguirlo. Pero eso es algo que no puede admitir ante nadie, ni siquiera ante sí mismo. Durante los primeros meses, miente a todo el mundo. Simplemente miente, y miente, y miente. Actúa usted de un modo apasionado y busca desesperadamente una oportunidad, una idea nueva, un giro de los acontecimientos capaz de animarle hasta el punto de pegar un salto. Les dice a su cónyuge y a todos sus parientes cómo va a hacer que se sientan orgullosos de usted. Les dice a sus amigos que vean lo que se dispone a hacer. Está usted preparándose para hacer algo realmente grande.

Pero entonces sucede. Regresa a casa por la noche, se mete en el cuarto de baño y cierra la puerta. Mira a esa persona que ve en el espejo y se dice a sí mismo: “¿A quién estás engañando? ¿Acaso crees que alguien como tú va a poder conseguirlo? ¿Qué otra cosa has hecho jamás en la vida?”

Después se mete usted en la cama y anhela quedarse dormido inmediatamente porque no lo puede soportar.

Pero no puede confiar en abrirse camino hasta lo más alto.

La fase del abandono

Una vez que ha pasado por la fase de las mentiras, entra en la segunda fase: la del abandono. Ha salido usted ahí fuera y ha pagado por ello un precio durante, dos, tres, quizás cinco meses. Entonces pierde un cliente, o escucha una larga cadena de negativas. Y empieza a decirse: “Ya está bien. Me siento cansado de todo esto. Voy a dejarlo y a buscar un buen trabajo”. Sigue saliendo ahí fuera durante dos o tres días más y mira a su alrededor. Quizás acude incluso a alguna entrevista. Y entonces toma

conciencia de lo que sucede: no existen puestos de trabajo para las personas que quieren ser alguien.

De modo que se dice a sí mismo: "Bueno, creía que estaba trabajando duro. Creía haberme comprometido con mi objetivo. Pero no lo estaba. No voy a permitir volver a verme en un punto tan bajo. Esta vez lo voy a conseguir sin que nada me importe". Vuelve a salir afuera y trabaja más duramente que antes durante unos pocos meses. Después, no encuentra una buena perspectiva, o alguno de sus planes se hace añicos. Y entonces se dice: "Ya estoy harto de todo esto. Voy a conseguir un trabajo y dejaré de romperme la crisma contra la pared".

Pero, una vez más, descubre que la gran oportunidad que desea encontrar no existe ahí fuera, en el mundo de las grandes empresas. De modo que se dice: "Estoy tan harto de sentirme así, y de tener problemas financieros, y de ver cómo los demás progresan, que ya no puedo soportarlo. Ahora mismo voy a empezar todo de nuevo. Trabajaré tres veces más."

La fase de "hazlo"

De pronto, se encuentra con que ha pasado ya la fase del abandono. Establece el compromiso final, el que realmente cuenta. Ahora se halla en el camino que conduce a la grandeza. No espere reconocer la verdadera fase del compromiso cuando halla penetrado en ella. Probablemente pasarán sesenta o noventa días antes de tomar conciencia de que ha establecido un compromiso final, y eso sucederá cuando su compromiso empiece a dar los primeros resultados.

Todo esto puede parecerle una tontería, pero le aseguro que así va a suceder. Estas tres fases son tan reales como un día de lluvia. Reconozca la fase de las mentiras y la del abandono como algo muy normal.

El mensaje que se desprende de todo esto es que resulta muy duro establecer un compromiso total. No se trata de una decisión que se pueda tomar de la noche a la mañana. Se trata de un proceso largo.

Cuarto principio. El deseo se transforma en resistencia

Una vez que haya establecido usted un compromiso real, el deseo se transforma en resistencia. Ese es el ingrediente extra que mencioné antes.

Deténgase por un momento y piense en la siguiente norma práctica:

NORMA PRÁCTICA

*Durante los primero dieciocho meses
en los negocios, todo aparece revuelto*

Según mi experiencia, se necesitan de tres a cinco años para lograr que un negocio –cualquier negocio– despegue del suelo. Durante los primeros dieciocho meses de ese negocio, todo lo que pueda salir mal, saldrá mal. Si no posee usted la cualidad de la resistencia, será mejor que abandone ya al principio.

La vida no es una carrera; es un maratón. La capacidad para continuar cuando todo parece estar desmoronándose a su alrededor es lo que establece la gran diferencia existente entre los ganadores y los perdedores.

Es necesario tener grandes sueños y objetivos para alcanzar el éxito, pero un soñador sin resistencia está destinado al fracaso. Uno de mis proverbios favoritos es: “Soñadores hay uno por docena, pero maratonianos sólo hay uno entre un millón”. Es cierto. Y el deseo es lo único que le proporcionará la resistencia suficiente como para correr su maratón.

Deseo. Ese es el ingrediente que induce a las personas a dedicar sus vidas a un sueño, mantenerse fieles a él y moverse siempre hacia él, sin que les importe lo duro que eso pueda llegar a ser. Esa es la cualidad intangible que ejerce un mayor impacto sobre el éxito, mucho más que el talento, la educación o el cociente de inteligencia. El deseo es algo que no se puede ver, pero uno puede sentir su presencia y ver sus resultados en la vida de la gente que ha logrado el éxito.

Todas las personas de verdadero éxito han conocido la magia del deseo.

Podemos expresarlo de un modo simple: “Allí donde hay una voluntad, se encuentra un camino”, o “querer es poder”.

Advertencia: no hay almuerzo gratuito

Los seis capítulos siguientes configuran lo que yo denomino “los seis fundamentos para ganar”. Después de haberme pasado la vida estudiando por qué una personas ganan y otras pierden, creo profundamente que todos los ganadores tienen en común un dominio de todos estos aspectos.

Pero... antes de que usted se pueda aprovechar de estos secretos, tiene que comprender una cuestión crítica: tiene que comprender la “fórmula mágica” para ganar, y debe dominar los aspectos fundamentales.

LA FÓRMULA MÁGICA PARA GANAR

Es algo tan simple que resulta “revolucionaria”. Lo cierto es que esta fórmula o principio se malinterpreta o se pasa por alto con tanta frecuencia que, en realidad, quienes la comprenden pueden considerarla “mágica”.

¿Está preparado? Ahí va:

- Puede usted superar al 50 por ciento de la gente trabajando duro.
- A otro 40 por ciento lo puede superar siendo una persona honesta e íntegra y creyendo en algo.
- El último 10 por ciento plantea un pelea muy reñida en el sistema de la libre empresa.

He descubierto que lo más duro consiste en lograr que la gente comprenda estos conceptos. Pero yo sé que son ciertos. Así lo he visto demostrado una y otra vez.

Tómese un momento y piénselo. Puede superar a la mitad de la gente trabajando duro. No importa que se dedique usted a crear un equipo deportivo, actuar en los negocios o fundar una empresa, lo cierto es que superará a la mitad de la gente *en cualquier nivel* simplemente trabajando duro de un modo constante y durante un largo período de tiempo.

Me enfurezco cuando veo en el mercado uno de esos libros que hablan de cómo llegar a ser rico con rapidez. En ellos se habla de cómo se necesita trabajar con astucia, no con dureza, para tener éxito. ¡Eso es un error! Nadie desea hablarle del trabajo que cuesta tener éxito, pero le puedo asegurar una cosa: no va a conseguir nada si no está dispuesto a trabajar más duramente de lo que jamás haya trabajado en su vida.

¡Qué sorpresa! El trabajo no mata a nadie.

No creo que la gente se muera por trabajar duro. La gente se muere a causa del estrés, las preocupaciones y el temor... es decir, las emociones negativas. Esas sí que matan, pero el trabajo duro, jamás. Lo cierto es que en nuestra sociedad actual la mayoría de la gente no comprende lo que significa trabajar duro.

La gente de éxito es especial... ¿o no lo es?

Resulta que cuando alguien alcanza el éxito, todo el mundo dice: “Ese sí que ha nacido bien dotado. Si yo fuera como él, si tuviera su carisma (o antecedentes familiares, o estilo, o don de palabra o lo que sea), también podría llegar a ser alguien”.

Ese es uno de los mayores mitos que existen sobre el éxito. No hay nada más falso.

La gente suele mirarme a mí como si las cosas siempre me hubieran ido igual de bien. Nada más lejos de la realidad. Los dos primeros años que pasé en el negocio de los seguros fueron terribles para mí. Yo tengo esa clase de personalidad que me hace desear gustarle a todo el mundo y conseguir que todos estén de acuerdo conmigo. Simplemente, no puedo soportar el rechazo. Cuando empecé a trabajar, quise abandonar casi cada día durante dos años.

Durante el sexto año de trabajo, seguía ganando apenas 30.000 dólares anuales y trabajaba seis días a la semana. Todo el mundo me decía que estaba loco. Me decían que aquello no valía la pena. Me decían que debía dejarlo y regresar al trabajo de entrenador. Pero yo sentía en mi interior un deseo tan ardiente que simplemente no podía soportar la idea de ser una persona ordinaria y común. Seguí al pie del cañón, y cuatro años más tarde ya me había convertido en millonario.

La mayor parte de la gente no se concede el tiempo suficiente para sí misma. Tiene usted que trabajar duro no durante unas pocas semanas, o unos pocos meses, sino durante unos cuantos años. Se necesitan de tres a cinco años para establecerse en cualquier negocio. Los dos primeros años de cualquier negocio no son más que un período de supervivencia.

Aun cuando lo esté haciendo bien, tiene que seguir trabajando duro si es que quiere mejorar y mantener su negocio en crecimiento y en proceso de desarrollo hasta convertirlo en algo grande. Si está dispuesto a trabajar duro, ya habrá superado a la mitad de la gente. Por lo menos la mitad de la población simplemente no está dispuesta a trabajar lo bastante duro.

A otro 40 por ciento lo puede superar viviendo correctamente y creyendo en algo. No quiero decir con ello que tenga que ser perfecto. Me refiero a que debe intentar vivir una vida decente y moral, y encontrar algo en lo que creer.

La mayoría de la gente se levanta cada mañana sin tener ningún propósito definido en la vida. Tiene usted que encontrar algo con lo que se pueda comprometer (más adelante volveremos a tratar el tema), y vivir una vida decente.

Fíjese, puede usted superar al 90 por ciento de la gente –sin que importen los problemas y estrecheces con que se pueda encontrar– simplemente trabajando duro y siendo una persona íntegra con firmes creencias.

El diez por ciento restante planteará una lucha reñida porque está compuesto por personas tan duras y decididas como usted. Y así es como deber ser en el sistema de la libre empresa.

DOMINAR LOS ASPECTOS FUNDAMENTALES

Los aspectos fundamentales son la clave para ganar. A menudo me siento frustrado en mi vida profesional al ver que hay tantas personas incapaces de darse cuenta de ello. No importa lo inteligente que pueda ser usted. A lo largo de mi experiencia en los negocios he descubierto que las personas más astutas del mundo comenten exactamente los mismos errores que las personas no tan astutas. Y el mayor error que cometen *todos* es no reconocer la importancia de los aspectos fundamentales.

Se gana con los aspectos fundamentales

Hay muchas personas que buscan un sistema capaz de garantizarles el éxito, pero la clave del éxito no está en descubrir un sistema. Ocurre lo mismo que con el deporte. Los equipos utilizan diferentes sistemas, pero el equipo ganador es aquel que juega mejor, que está en mejores condiciones físicas y mentales que su oponente. Un equipo gana porque ha logrado dominar los aspectos fundamentales del juego.

¿Sabes una cosa? La diferencia entre ganar y ser ordinario y común es tan pequeña, que resulta casi increíble. Se puede hacer correctamente el 99 por ciento de las cosas y no hacer las pequeñas cosas que son la clave para ganar y, en tal caso, el fracaso está garantizado. Este pequeño aspecto del que estoy hablando es una clase especial de dureza mental. Yo lo considero como el margen para ganar. Y todo se reduce a tener en cuenta los aspectos fundamentales para ganar.

NORMA PRÁCTICA

Palmo a palmo se llega a la meta

Cuando empezamos la A. L. Williams nos encontramos compitiendo contra grandes gigantes en el negocio. Estas compañías gastaban millones en publicidad, y disponían de todo lo que uno pudiera creer necesario para ganar.

Comenzamos con ochenta y cinco personas. No teníamos dinero, ni renombre. Fue difícil encontrar a alguien dispuesto a aceptar nuestro negocio. Tuvimos muy poco apoyo. No había ninguna razón para creer que podríamos competir con los grandes gigantes del sector. Pero, en mis tiempos de entrenador, había aprendido que los aspectos fundamentales son la clave y que a la meta se llegaba avanzando palmo a palmo.

Uno no llega a un sitio y se encuentra inmediatamente instalado en una situación de ganador. Si uno no ha ganado hasta entonces o si sale a la calle en busca de la primera oportunidad, no se encuentra de pronto compitiendo con los grandes gigantes, teniendo ingresos gigantescos o alcanzando un éxito enorme.

No es así como funcionan las cosas. Primero se tiene que comprender que hay que establecer un compromiso durante un período de tiempo de ocho a diez años. Se tiene que comprender que el primer año y medio todo aquello que uno toca parece deshacerse entre las manos. Se necesitan de tres a cinco años sólo para establecer un negocio en el que uno esté haciendo las cosas de modo correcto y consistente, y pueda empezar a competir permanentemente.

La forma de ganar, de crear un equipo dominante, o de crear un negocio dominante en el que uno alcance la independencia financiera y donde otras personas puedan alcanzar también el éxito, es haciéndolo poco a poco, dando un paso tras otro. Se tienen que dominar estos aspectos fundamentales y para eso uno ha de ponerse a trabajar en ello. Se considera la situación y casi todo parece imposible. Cuando uno mira hacia los grandes gigantes que dominan el negocio, el ganarles parece un sueño inalcanzable.

En nuestra industria algunas empresas estaban en el negocio desde hacía cien años. Se trataba de algunas de las empresas más poderosas y mejor conocidas. En realidad, estábamos desafiando a una institución, y les puedo asegurar que estas grandes y poderosas compañías utilizaban todos los márgenes competitivos que tenían a su disposición.

Pero la forma en que se consigue crear un equipo campeón nacional es haciéndolo paso a paso. En lugar de considerar las cosas que surgen en la competición y aquellas de las que no disponemos y por las que nos sentimos deprimidos, lo que hay que hacer es concentrar toda la atención en los seis aspectos fundamentales.

Los aspectos fundamentales

En aquella época creía, y sigo creyendo ahora, que sólo hay una forma de crear un grupo campeón en cualquier aspecto de la vida –ya se trate de un equipo de rugby, una familia o un negocio–, y es dominando estos seis aspectos fundamentales:

1. Convertirse de nuevo en un soñador.
2. Tener una cruzada.
3. Soñar a lo grande... pero seguir siendo sencillo.
4. Ser siempre positivo.
5. Tratar “bien” a la gente.
6. No abandonar nunca.

He descubierto que no puede uno pasarse la vida comparándose con los demás, especialmente con personas que ya lo han conseguido, porque eso crea una tremenda depresión y una sensación de impotencia. Hay que comprender lo que se debe hacer para ganar, y la clave de ello es tener en cuenta los aspectos fundamentales. Si establece usted un compromiso a largo plazo (por ejemplo, de ocho a diez años), y se dice a sí mismo: “Bien, ahora voy a empezar a trabajar en esos seis aspectos”, se encontrará usted por delante de los demás. Es posible que no sea inmediatamente bueno en su intento de mantener una actitud positiva. Ha sido negativo porque se ha permitido serlo demasiadas veces. Pero tiene que intentarlo.

Tampoco va a transformarse de la noche a la mañana en una persona positiva. Tiene que comprender que eso es un proceso que se recorre paso a paso. Tiene usted que cambiar lentamente, a lo largo de un período de tiempo.

Tiene que trabajar constantemente en ello. Tiene que decirse a sí mismo: “Hoy voy a salir ahí fuera y voy a ser positivo”. Entonces, es posible que se vaya a trabajar y, en efecto, sea positivo, al menos durante unos pocos minutos o unas horas y luego, de pronto, su pasado se le va a echar encima de nuevo. Va a caer de nuevo en la vieja trampa. Lo que tiene que hacer entonces es decirse: “Quiero ganar. Quiero ser alguien. Estoy fracasando en este aspecto y tengo que ponerme a trabajar en ello. Eso es lo que hacen los ganadores”. Palmo a palmo se llega a la meta.

Usted es la clave

Si jamás ha ganado hasta este momento de su vida, ya va siendo hora de despertar y darse cuenta de que nadie va a perforar un pozo de petróleo en el patio de su casa. Nadie va a llamar a su puerta para decirle: “Aquí tiene su oportunidad. Le nombro presidente de la compañía”. Eso no les sucede a personas como usted y como yo, que proceden de donde usted y yo procedemos.

Tiene usted que cambiar; en el futuro tiene usted que hacer algo que sea diferente de lo que ha estado haciendo en el pasado. Eso es un hecho que tiene que aceptar incluso antes de empezar.

Bueno, sé que probablemente se estará diciendo: “¡Palabrería!”.

Todo lo que puedo decirle es: “Vaya a mirarse al espejo”. Contemple en el espejo a ese hombre o mujer y piense en los últimos cinco o seis años de su vida. Le aseguro que si no cambia, los cinco o seis años siguientes serán exactamente iguales.

¿No le parece una perspectiva deprimente?

Sea fundamentalmente sano... y permanezca así

Si está dispuesto a aceptar responsabilidades en su vida y a empezar a cambiar los modelos del pasado, tiene que dominar los seis aspectos fundamentales para ganar, de los que trataremos más ampliamente en los siguientes capítulos.

No puede limitarse a leerlos y luego dedicarse a cualquier otra cosa. Tiene que estudiarlos y aplicarlos en su vida. Tiene que pensar en ellos cada día. Cada vez que sienta una desilusión, deténgase y pregúntese: “¿En qué soy débil? ¿Cuál de estos aspectos fundamentales he olvidado?”. En nueve de cada diez ocasiones comprobará que la razón por la que las cosas no funcionan como es debido es esta: se ha olvidado de uno o varios de estos aspectos fundamentales para ganar.

Si está dispuesto a trabajar, prepárese para poner en práctica estos aspectos fundamentales, y le aseguro que su trabajo se verá recompensado.

¡Hágalo!

Convertirse de nuevo en un soñador

Deténgase un momento y contenga la respiración. A lo largo de estas pocas páginas que siguen, deje de pensar con su cerebro, piense con su corazón. Utilice eso tan misterioso llamado “imaginación”.

En primer lugar, *exprese un deseo*.

Es divertido, ¿verdad? Y resulta muy fácil hacerlo. De hecho, es algo tan fácil, tan sencillo, tan natural, que probablemente nunca se ha detenido a pensar demasiado en ello. Pero ¿sabe una cosa?

Esa es la inspiración para ganar.

Soñar.

Probablemente se estará usted diciendo: “Art, en esta ocasión sí que parece andar perdido. ¿Qué tiene que ver el soñar con el éxito?”.

Lo cierto es que los sueños son una de las herramientas más poderosas de que disponemos para alcanzar el éxito. Ahora voy a decir algo incluso más extraño. Mi mensaje en este capítulo es “Exprese cualquier deseo, y se convertirá en realidad”.

Estoy hablando en serio. Creo con toda la fuerza de mi ser que puede usted conseguir cualquier cosa que desee alcanzar.

¿Cómo es posible? Porque si, como he afirmado antes, el deseo es el secreto para ganar, resulta que el soñar es el secreto del deseo. *Los sueños son el combustible que alimenta el fuego del deseo.*

NORMA PRÁCTICA

Si no tiene usted un gran sueño, está “muerto”

Lo que da una mayor credibilidad al libro de Napoleón Hill *Piense y hágase rico* es su investigación. Este autor estudió a una serie de personas de éxito, y la línea común que les unía a todos fue que eran unos soñadores. En su interior ardía un sueño que habían estado acariciando durante años.

Amigos, es imposible hacer algo grande si no se tiene un gran sueño. Si no tiene usted un gran sueño, está muerto. No físicamente, claro está. Quiero decir con ello que su oportunidad para “ser alguien” está muerta.

Pero, por eso mismo, cualquiera (incluso usted) puede tener un gran sueño.

Y cualquiera (incluso usted) que sea un soñador todavía puede ganar.

Y cualquiera (¡sí, usted también!) puede empezar a cambiar, puede empezar a hacerlo con el poder que le proporciona un gran sueño.

Deje de pensar de una vez en lo desesperada que parece su situación en estos momentos. Empiece a pensar, en cambio, en el poder de los sueños.

Entonces, siga adelante, y *exprese un deseo*.

Necesita usted soñar a lo grande, pero recuerde que siempre puede “expandir” su sueño. Una de mis citas favoritas de Zig Ziglar es: “Sueñe tan lejos como pueda ver y, una vez haya llegado allí, podrá ver aún más lejos”. He ido ampliando mis sueños a lo largo de los años, a medida que he ido creciendo. Empecé por desear la seguridad financiera para mi familia. Después, quise ser financieramente independiente. A continuación, quise crear la primera organización de ventas de seguros de vida del país,

y así sucesivamente. De modo que si no logra conectar con un sueño que le parece demasiado lejano, acérquelo un poco más.

OLVIDE QUE LOS SUEÑOS SON COSAS DE CHICOS

Amigos, las personas más indigentes del mundo son aquellas que han perdido su capacidad para soñar. A medida que nos vamos haciendo adultos, la “realidad” se impone. Descubrimos que el mundo no gira a nuestro alrededor, y entonces empezamos a perder de vista aquellos grandes sueños que antes teníamos. Nos parecen tan lejanos, tan inalcanzables. Cada vez resulta más y más difícil reunir la autoestima que necesitamos para creer que nuestros sueños son posibles.

Eso representa un verdadero desastre para algunas personas. Llegan a un punto tan bajo que incluso creen no ser buenos para nada. Ya no pueden recordar siquiera qué es tener esperanzas y sueños. Al cabo de poco tiempo, ya no pueden ni levantarse por las mañanas. En los casos extremos, simplemente renuncian a todo.

La mayoría de nosotros hemos visto en las grandes ciudades a vagabundos de ambos sexos que duermen en las estaciones de metro, o marginados que acampan bajo los puentes. Aunque uno los haya dejado atrás le resulta difícil quitárselos de la cabeza. Mi corazón está con esas personas. Creo que es lo más triste que se pueda producir en la tierra. Son personas que han renunciado a casi todo. Ni siquiera les parece que la vida sea algo que merezca la pena vivirse. Son las personas verdaderamente indigentes de nuestra sociedad.

Me doy cuenta de que estoy abordando un tema realmente serio y hasta un poco deprimente. Pero creo que es importante que usted comprenda que está interiormente muerto si no abriga un gran sueño.

Aun cuando no sea usted un caso extremo como los que acabo de mencionar, es probable que se encuentre en algún lugar intermedio. Esa, sin embargo, sigue siendo una zona peligrosa. La mayoría de nosotros nos sentimos lo bastante cómodos como para seguir adelante, como para existir un día tras otro. Aún conservamos algunas esperanzas y sueños, pero han descendido mucho con respecto a los que solíamos tener cuando éramos jóvenes.

Esa clase de sueños “disminuidos” no son suficientes. Nunca llegará usted a “ser alguien” dejándose arrastrar. Si quiere alcanzar el éxito, necesita detenerse ahora mismo y desprenderse de la idea de que los sueños sólo son cosas de chicos. Tiene que hacerlo. Es posible que se sienta estúpido. Es posible que no lo quiera admitir ante nadie. Pero se trata de un aspecto crucial si lo que pretende es ganar. Se lo prometo.

LAS RECOMPENSAS DE SOÑAR, COMPETIR Y GANAR

Me gustaría que existiera una forma de que la gente pudiera experimentar de primera mano la sensación que se experimenta cuando se alcanzan los sueños que uno ha tenido. Desearía que dispusiéramos de una máquina o algo que permitiera a la gente entrar en ella y experimentar esa sensación... aunque sólo fuera por un minuto, o una hora. ¿Sabe usted por qué lo digo?

NORMA PRÁCTICA

Por muy fantásticas que piense que serán las cosas cuando haya alcanzado su sueño, siempre serán mil veces mejor

Por muy fantástica que me pareciera la idea de llegar a ser financieramente independiente, les aseguro que, cuando lo conseguí, fue mil veces mejor. Me senté y me dije a mí mismo: “Si hubiera sabido que iba a ser algo tan bueno, habría estado dispuesto incluso a pagar el doble de lo que me ha costado conseguirlo”.

Si uno de sus sueños consiste en alcanzar la independencia financiera, confío en que haya pensado en todas las formas en que eso puede cambiar su vida. Eso me ha permitido hacer cosas por personas que son especiales para mí, y eso, por sí solo, ya produce una sensación indescriptible. Veamos ahora cuáles pueden ser algunas de las recompensas de soñar, competir y ganar.

Ayudar a sus padres

Cuanto más viejos nos hacemos tanto más apreciamos el tremendo esfuerzo que tuvieron que hacer nuestros padres por cuidar de nosotros mientras éramos jóvenes. Daríamos cualquier cosa con tal de devolverles algo de eso de una forma que no fuera sólo el amor y el afecto. Muchas de las personas que han alcanzado el éxito en nuestra empresa tienen la sensación de que poder ayudar a sus padres ha sido una de las mayores recompensas de la independencia financiera.

Ayudar a otros a pagar gastos

Apoyo a obras asistenciales

Ayudar a la humanidad

A todos nosotros nos duele cuando oímos hablar de problemas mundiales, como los desastres, la guerra, el hambre, el abuso de niños y muchos otros problemas que parecen demasiado grandes para que cualquiera de nosotros, como individuos, podamos hacer algo por solucionar. Sin embargo, la independencia financiera sitúa a menudo a las personas en una posición en la que pueden ayudar a solucionar efectivamente estos problemas. Muchas personas han dedicado tiempo, energía y ayuda financiera para contribuir a la batalla contra el hambre mundial y otros problemas críticos. El ser capaz de ayudar en estos aspectos representa para cualquier persona una de las más importantes recompensas del éxito.

CÓMO FORTALECER SUS SUEÑOS

Una vez que usted sepa cuáles son sus sueños, hay otras cosas que puede hacer para ayudar a mantenerlos y evitar que las exigencias de la vida diaria se encarguen de dejarlos de lado.

Aprenda a visualizar

Uno de los obstáculos con los que uno se encuentra es visualizarse o imaginarse a sí mismo en otro papel: el papel de una persona de éxito. Yo tuve que verme a mí mismo como alguien que podía ganar dinero y ser financieramente independiente. Usted tiene que verse a sí mismo como alguien con posibilidades en su vida, no con incertidumbres. Tiene que *verse a sí mismo ganando*.

Véase a sí mismo cada día ganando, aun cuando no haya decidido todavía qué camino seguir. Siéntese cada día durante unos pocos minutos y cierre los ojos. Véase a sí mismo siguiendo el camino que quiere seguir. Véase como propietario de su propio negocio, o cambiando de trabajo. Véase pagando cada mes todas sus facturas y sobrándole dinero. Véase con una cuenta de ahorros de 50.000 euros, o con 100.000, o con lo que usted decida.

Uno logra alcanzar aquello que visualiza. Aquello que uno ve es aquello en lo que uno se convierte.

Implique a su familia en sus sueños

Un sueño cuenta con mayores posibilidades de convertirse en realidad si es compartido por los otros miembros de su familia, y especialmente por su cónyuge. Los mejores sueños son aquellos contruidos por dos personas. Hable de su sueño: repase con su pareja y sus hijos los pasos necesarios para alcanzar sus objetivos. Escriba sus objetivos y coloque el papel en alguna parte donde su familia lo vea con frecuencia, quizá en la puerta de la nevera. Hable sobre cómo le van las cosas. Además de proporcionarle así una sensación de hallarse implicados, puede quedar sorprendido ante el apoyo y el estímulo que recibe. Cuando se sienta descorazonado, ellos le recordarán sus objetivos y le estimularán a alcanzarlos.

Encuentre un ambiente que estimule su sueño

Probablemente, la mayoría de quienes lean este libro no estarán interesados en seguir la misma carrera que yo. Es muy posible que su sueño no sea el de poseer su propia empresa. Puede que no desee dedicarse ni a las ventas ni al marketing. Pero sea cual fuere el área donde trabaje para alcanzar su sueño, encontrar un ambiente capaz de estimular ese sueño puede representar una gran diferencia.

SE ES AQUELLO QUE UNO SUEÑA SER

Antes he hablado de lo mucho que odiaba el negocio de las ventas. No es que lo odiara a veces, sino que lo odié cada minuto después de haber abandonado el trabajo de

entrenador. Odiaba todos aquellos rechazos, la presión de tener que pedirle a la gente permiso para verla, todo lo que rodeaba las ventas. Creo que nunca podré decir suficientemente lo mucho que deseaba dejar aquello y regresar a mi trabajo de entrenador y a mi antiguo salario. Quería tener un jefe que me dijera que mis horas de trabajo eran de ocho de la mañana a cuatro de la tarde. En el negocio de los seguros he visto abandonar a mucha gente. También los veía después y generalmente me decían: “Amigo, estás loco por seguir en esa clase de trabajo. Nunca se gana el dinero suficiente en relación con lo duro que hay que trabajar”. ¿Creen que eso me afectó? Trabajaba tan duro que me sentí como una molestia pública (¡y probablemente lo era!). Me levantaba cada mañana aterrorizado ante la perspectiva de tener que ir al despacho. Fue una época bastante mala.

Pero yo tenía un sueño.

Y ese sueño consistía en poseer mi propio negocio y conseguir la seguridad financiera para mi familia. Sabía que eso no lo podía conseguir trabajando como entrenador. De modo que continué adelante. Y me esforzaba por conseguir una nueva venta, sin que me importara lo mucho que me asustaba obtener otra negativa. Cuando lograba una venta sabía que si continuaba así, lo conseguiría.

¿Tiene usted un sueño? ¿Cree usted que puede convertirse en realidad? Será usted exactamente aquello que sueña.

Tener una cruzada

¿Se ha preguntado alguna vez por qué tantas personas famosas parecen ser infelices? Las revistas y los libros están llenos de historias sobre las angustias sentimentales de los ricos y famosos. Acuden a los centros de rehabilitación de alcohólicos y drogadictos; su tercero, cuarto o quinto matrimonio se desmorona; sus familias son un fracaso.

Esas personas consiguieron cumplir sus sueños: llegar a ser un ídolo de la pantalla, un gran presentador o una estrella del rock. Tuvieron el deseo y la determinación para seguir adelante hasta que alcanzaron sus sueños. Pero cuando llegaron a lo más alto, siguieron sintiéndose infelices.

Su éxito no les proporcionó la satisfacción instantánea que creyeron poder encontrar.

POR QUÉ EL DINERO NO COMPRA LA FELICIDAD

Tengo una teoría que explica por qué sucede eso. ¿Recuerda que antes hablamos de cómo los chicos pequeños creen ser el centro del universo? Pues bien, algunas personas no maduran jamás, no abandonan nunca esa forma de pensar. Se sienten obsesionadas toda la vida por lo que *ellas* desean. Conozco a algunas personas así, e incluso se trata de personas que han alcanzado un gran éxito. Pero de los cientos de personas de éxito que he estudiado y observado, aquellas que han alcanzado el mayor éxito –no sólo a nivel financiero, sino también en cuanto a su calidad de vida– siempre han sido las que tenían una cruzada por la que luchar.

¿Por qué debe usted tener una cruzada? Hay dos razones importantes para ello.

1. Una cruzada añade significado y objetivo a su vida

Se puede lograr simplemente con un sueño personal, y así lo hacen muchas personas. Pero la mayoría de la gente da lo mejor de sí misma cuando forma parte de algo mayor que ellos.

Los individuos necesitan verse implicados como *participantes activos* en algún gran acontecimiento. Es una necesidad tan grande como la comida o la vivienda. La vida es mucho más rica cuando nuestros esfuerzos van mucho más allá de las puertas de nuestras casas.

2. Los cruzados nunca mueren

La gente que tiene una cruzada por la que luchar dispone de un margen extra en la vida. Esas personas siguen agarradas a sus sueños cuando la mayoría de nosotros ya estamos cansados y nos paramos. Tienen una fuerza interior y una tenacidad que no se puede imitar de ningún otro modo. Un sueño apoyado además por una cruzada forma una combinación casi imparable.

Una cruzada le proporciona a uno algo por lo que luchar.

Buena parte del progreso de un país procede de hombres y mujeres que tienen algo más que un negocio: tienen una cruzada para fabricar un producto mejor, un producto más barato, un producto capaz de hacer la vida más fácil o agradable.

¿QUÉ ES UNA CRUZADA?

Una cruzada, expresado con sencillez, es algo mucho mayor que uno mismo. Es una “causa” con un impacto que va mucho más allá de los deseos y las necesidades personales.

Las cruzadas pueden adquirir toda clase de formas. Pueden ser pequeñas o grandes. No importa de qué se trate, siempre y cuando sea honesta y decente. Las personas comprometidas con una cruzada, a la que se entregan en un 110 por ciento, se ven con frecuencia recompensadas financieramente. Pero es posible que una cruzada no tenga nada que ver con el hecho de ganar dinero. Algunas de las cruzadas más altruistas han ejercido un impacto de lo más dramático sobre la calidad de vida en el mundo.

Los cruzados tienen una mentalidad que es exactamente la opuesta a la del niño pequeño. Ellos se han “comprometido con una causa” y ven su trabajo en términos de dedicarse a fondo a promover dicha causa. Un cruzado podría ser cualquier cosa y en cualquier aspecto de la vida, pero cada uno de ellos es único, porque los individuos implicados se han comprometido con algo cuyos efectos llegan mucho más allá de ellos mismos y de sus vidas.

NORMA PRÁCTICA

Los cruzados se comprometen con algo más grande que sus propios asuntos

Los cruzados defienden algo

En el despiadado mundo de los negocios, muchos piensan que ya no tienen la menor aplicación los viejos valores y principios morales. Pero los cruzados defienden algo. Saben muy bien que la forma en que uno vive y se conduce en los negocios es mucho más importante que los índices de venta y las ganancias. Creen que la honestidad y la integridad son prioridades a tener en cuenta, y admiten que no vale la pena luchar por ninguna causa si esta no se construye sobre una base de bondad y rectitud.

En mi negocio, yo trato de descubrir a los cruzados. Pero a veces me encuentro con personas en las que observo inmediatamente el poco entusiasmo que sienten por la cruzada de la empresa a favor de los consumidores. Sólo están en la empresa para tratar de ganar dinero. Su actitud es: “Bueno, esto es tan bueno como cualquier otra cosa para ganarse la vida. Esto me ayudará a pagar la hipoteca y a alimentar a mis hijos”.

Eso no es suficiente si uno pretende hacer algo especial con su vida. Si quiere usted hacer algo grande, tiene que formar parte de algo que le entusiasme y en lo que crea, algo que valga la pena para usted. Tiene usted que sentirse orgulloso de lo que está haciendo.

¿TEME USTED DEFINIRSE?

Hay muchas personas que temen definirse. Ni siquiera se atreven a hablar en defensa de aquello que creen. Habitualmente, lo hacen así porque no pueden soportar el ardor de la oposición.

NORMA PRÁCTICA

*Lo que es popular no siempre es correcto,
y lo que es correcto no siempre es popular*

Todos queremos agradar a los demás. Todos queremos ser populares. Pero adoptar una posición definida sobre aquello que consideramos correcto es la única forma de sentirnos realmente orgullosos de lo que hacemos. La otra alternativa consiste en hacer lo que es erróneo, y es improbable que eso nos produzca ninguna felicidad o autorrealización. Es mucho mejor estar solo que en compañía de una multitud de gente con estándares y valores bajos que nos arrastrarán a su propio nivel. Tener convicciones propias y creer en algo mayor que nosotros mismos son verdaderas protecciones contra todas las “emociones” que nos tientan cada día con falsas promesas de riqueza y progreso.

Lo cierto es que los cruzados son a menudo personas controvertidas. Si se convierte en un cruzado, prepárese. Pero considérelolo desde otro punto de vista. La única forma de no ser controvertido es siendo una persona ordinaria y común. ¡Diga de mí cualquier cosa, excepto que soy eso!

EL NACIMIENTO DE UNA CRUZADA

Hace años, un primo mío, de profesión contable, me dijo cuál era la mejor póliza de seguro de vida. Me dio a conocer el concepto de “compre a plazos e invierta la diferencia”. Me explicó que el seguro de vida completo combinaba la protección por fallecimiento con un plan de ahorro “obligado” con el que se conseguía un bajo índice de interés. Este seguro unido era mucho más caro que el coste de la simple protección por fallecimiento (seguro a plazo). Además, la cantidad ahorrada entre el coste del seguro de vida a plazo y total podía invertirse en un instrumento de ahorro de interés elevado, y producir así muchos más ahorros para el momento de la jubilación. Mi primo me demostró cómo podía adquirir un seguro a plazos de 100.000 dólares, a bajo costo, por la misma cuota que yo estaba pagando por un seguro de 15.000 completo.

Al principio no le creí. Si eso era cierto ¿por qué diablos no lo hacían todas las empresas y lo anunciaban al público? Me explicó que la mayoría de las empresas tenía esa clase de seguro a plazos, pero que, como no obtenía tantos beneficios con ese seguro, se ocupaban de que los agentes de ventas recibieran una mayor compensación por aconsejar el producto más caro.

Me resistía a creer lo que me decía mi primo. No podía comprender que un agente de ventas acudiera a ver a una familia a la que conocía, para venderle un producto caro que impedía a esa misma familia contratar la cobertura suficiente como para quedar realmente protegida.

Fui a la biblioteca y leí todo lo que cayó en mis manos sobre seguros. Y descubrí que mi primo me había dicho la verdad. Todos los expertos afirmaban que el seguro a plazos era la mejor forma de hacerlo. Decían que la mayoría de los agentes de ventas del ramo del seguro poseían pólizas a plazos, a pesar de que vendían a los demás el producto más caro.

Aquel mismo día me convertí en un cruzado.

Me dí cuenta de que todas aquellas grandes compañías presionaban a los agentes para que vendieran productos caros, en lugar de aquellos que podía permitirse pagar la gente.

A la larga resultó que haber hablado con mi primo significó un giro fundamental en mi vida.

Mi cruzada consistió en educar a los consumidores como yo mismo en el aspecto del seguro a plazos y las inversiones.

Encontré mi cruzada en un lugar donde jamás había esperado encontrarla. Supongo que se podría decir que la descubrí por casualidad.

Pero permítanme decirles una cosa, amigos: una vez que haya usted descubierto su cruzada, jamás volverá a ser el mismo. Puedo asegurarle que una cruzada es algo totalmente diferente de tener un trabajo. Claro que uno sigue trabajando y, en realidad, en lugar de trabajar menos, se trabaja mucho más de lo que se habría podido imaginar en su vida. La diferencia consiste en que eso no le importa a uno. Porque entonces se tiene una causa mucho más grande que uno mismo. Se compromete uno con algo que es más que uno mismo o su negocio. Cada vez que me sentía desanimado –y eso ocurrió por lo menos un millón de veces, porque la verdadera venta resultó ser algo muy duro para mí–, me cruzaba con una pareja joven en la calle y me preguntaba qué clase de seguro tendría, y si estaban realmente protegidos en el caso de que algo les ocurriera. Y entonces volvía a seguir adelante.

LUCHANDO EN LOS TIEMPOS DUROS

Permítanme decirles que los primeros años de existencia de mi empresa fueron los más duros que he tenido que sufrir nunca. No se los deseo a nadie, y espero que jamás tenga que volver a pasar por nada parecido.

Era muy ingenuo con respecto a las grandes corporaciones. No me di cuenta de que, en realidad, algunas compañías de seguros no deseaban que la gente supiera nada sobre seguros a plazos. Veían el concepto del seguro a plazo y la inversión de la diferencia como una verdadera amenaza contra su empresa. Tuvimos problemas desde el principio. No siempre fue una lucha limpia por parte de la competencia. Utilizaron todos los recursos imaginables. Sí, les puedo asegurar que fueron tiempos muy duros.

Pero ¿saben una cosa? No abandonamos la lucha. ¿Y saben por qué no lo hicimos? Porque el nuestro no era simplemente un trabajo más. Se trataba de nuestra propia vida. Era la clase de cosa capaz de hacernos levantar de la cama por la mañana y de hacernos desear que no tuviéramos que acostarnos por la noche. Sabíamos que lo que estábamos haciendo era lo correcto, y eso era todo lo que necesitábamos saber.

Creo firmemente que la razón del éxito de nuestra empresa no se debe sólo a que el producto que vendemos es el correcto. Se debe sobre todo al espíritu de cruzada que es evidente en todas partes.

Todos nosotros teníamos nuestros sueños personales, pero lo más importante ha sido que todos nosotros nos entregamos a una cruzada. Y lo conseguimos.

CÓMO SE CONSIGUE UNA CRUZADA

Probablemente, se estará usted diciendo: “Todo eso está muy bien, Art, pero yo sólo soy un maestro de escuela (o un bombero, o un trabajador de la construcción). ¿Dónde está la cruzada en mi trabajo?”

Siempre hay espacio para encontrar una cruzada, independientemente de dónde se encuentre usted en la vida. Hay muchas personas con la intención de hacer algo mejor de lo que se ha hecho hasta entonces, o de producir algo capaz de hacer la vida de la gente más fácil y agradable.

Allí donde usted se encuentre, siempre habrá una cruzada que seguir.

No importa el lugar en el que usted esté en la vida, ni el negocio o el trabajo al que se dedique: siempre habrá una cruzada esperándole. Mire a su alrededor y prepárese para introducir una diferencia.

APRENDIENDO A LLEGAR MÁS ALTO

Toda persona debería llegar algo más allá de donde alcanza su mano. Ese es precisamente uno de los “efectos colaterales” de tener una cruzada.

Una cruzada le motiva a uno y también a los demás a llegar más alto y más lejos. Hace más que cualquier otra cosa por motivar a la gente y para introducir algo de entusiasmo en la rutina diaria. Eso le hace a uno levantarse cada mañana de la cama cuando lo que desea es seguir durmiendo. La gente necesita tener un propósito; desea comprometerse con algo más grande que una empresa; desea ayudar a convertir el mundo en un lugar mejor donde vivir. Esa clase de satisfacción no la puede obtener en la mayoría de organizaciones; la única recompensa que los empleados suelen ver a cambio de sus esfuerzos es que la compañía gana más dinero. La gente quiere hacer algo bueno por los demás, y eso representa toda una diferencia en cuanto a su compromiso.

Es algo increíble. He visto con mis propios ojos una y otra y otra vez lo que es capaz de hacer la gente cuando cree en algo, cuando tienen la sensación de que forman parte de algo mucho mayor que ellos mismos. Cuando la gente tiene la sensación de que está haciendo algo por ayudar a los demás, algo que tiene un significado, sus vidas adquieren un nuevo propósito. Así lo he comprobado durante años, y todavía es algo que me asombra pero sé que es cierto.

Algunas personas hablan de descubrir para qué han nacido. Creo que estas personas de las que estoy hablando saben desde el principio cuál es su misión en la vida. Pero eso no es cierto para todos nosotros. Sé que jamás se me habría ocurrido soñar siquiera que encontraría mi cruzada en el ramo de los seguros de vida. La mayoría de nosotros necesitamos mirar a nuestro alrededor y encontrar algo en lo que creer con fuerza, algo capaz de motivarnos y por lo que nos sintamos a gusto con nosotros mismos. Si encuentra usted algo en lo que creer y eso le ofrece la realización de sus sueños, es usted una persona libre.

No he dicho nunca que vaya a ser fácil. Simplemente afirmo que vale la pena.

Créese un propósito en la vida para sí mismo. Comprométase con algo mucho mayor que sus propios deseos personales. No tiene por qué ser necesariamente algo que le convierta en millonario. Y tampoco tiene por qué ser algo de lo que alguna otra persona piense que sería un buen propósito para usted. Sea usted mismo –sea fiel a su sueño– y encuentre una causa por la que le parezca que merece la pena luchar.

Soñar en grande... pero seguir siendo sencillo

Uno de los grandes errores que comete la gente cuando fracasa en los negocios, o incluso en la vida, es que intenta complicar las cosas. Parece ser que en la naturaleza del ser humano se halla muy arraigada la idea de que algo es “mejor” cuando es difícil y complicado.

Comprendo muy bien cómo cae la gente en esta trampa. Ha habido tantos aspectos de la tecnología moderna que han revolucionado la vida que la gente no puede evitar idealizar lo complicado. Con la increíble abundancia de tecnología actual hemos desarrollado una gran falta de respeto por lo “sencillo”. Creemos que cuanto más complicada sea una cosa, tanto más valiosa será. Hemos llegado incluso a asociar lo complejo con aquello que funciona.

Falso. Falso. Falso.

Es posible que lo complicado funcione en lo que se refiere a las máquinas, pero no sucede lo mismo cuando se trata de personas. No podemos permitir que los técnicos y científicos de nuestra sociedad nos influyan en nuestra forma de ser, de vivir la vida o de dirigir un negocio. Tenemos que seguir siendo sencillos.

No permita que su respeto por la tecnología moderna sustituya los aspectos fundamentales de aquello que logrará que su negocio sea un éxito. Enfoque su atención hacia aquello que sea capaz de generar ingresos y dedíquele a eso todo su tiempo y esfuerzo.

TRES CLAVES PARA MANTENER LA SENCILLEZ

Si quiere usted que su negocio prospere, siga estos sencillos pasos:

1. *Pase a la acción.*

Para alcanzar el éxito en los negocios, tiene que emprender acciones. No puede permanecer sentado en una silla durante todo el día, intentando analizar lo que anda mal. De ese modo no logrará generar más ingresos.

La clave es la actividad, y no estoy hablando exclusivamente del negocio de “ventas”. En cualquier negocio, tiene usted que pasar a la acción.

2. *Logre pequeños éxitos.*

A veces, cuando se contempla un objetivo empresarial, puede parecer tan insuperable que uno tiene la intención de abandonar antes siquiera de haberlo intentado. Uno de los trucos que he aprendido ha sido el de dividir el objetivo en partes más asequibles. Si mi objetivo consistía en ahorrar 1.000 dólares al mes, tenía que lograr por lo menos cuatro ventas. Se trataba de algo capaz de intimidar porque, para conseguir las, probablemente tendría que hacer de ocho a diez presentaciones. Y para obtener tantas presentaciones debería disponer de por lo menos el doble de clientes potenciales, porque muchos de ellos ni siquiera estarían dispuestos a aceptar una entrevista. De ese modo, lograr cuatro

ventas al mes empezó a parecerme algo imposible de alcanzar. La única forma que encontré de enfrentarme al problema fue dividir mi objetivo en pequeños fragmentos. Si me las podía arreglar para encontrar un cliente potencial al día y hacer sólo dos presentaciones a la semana, lograría mis cuatro ventas mensuales. Cualquiera podría hacer eso. Esta técnica me permitió obtener pequeños éxitos a lo largo del camino, y eso fue lo que me mantuvo motivado.

Aun cuando sólo consiga hacer una cosa positiva al día, su confianza se verá así realmente estimulada y eliminará al menos una parte del temor al fracaso que siempre existe en el fondo de su mente.

3. No permita quedarse empantanado en el papeleo.

No hay nada capaz de crearle más problemas en su negocio que cualquier cosa que le haga apartar la vista de la pelota. En este caso, la “pelota” significa su verdadero objetivo.

Resulta muy fácil desviarse del asunto principal. Y el papeleo puede llegar a ser un verdadero asesino, especialmente en los tiempos duros, cuando en el fondo uno no desea salir ahí fuera y limitarse a hacer el viejo y duro trabajo que es necesario hacer para ganar.

Una de las primeras cosas que hice en cuanto inicié mi propio negocio fue conseguir una buena ayuda administrativa para no quedarme empantanado con el papeleo. No creo en ningún líder que se dedique a realizar trabajos administrativos, porque eso no le deja ningún tiempo para ver a los posibles clientes.

TRÁCESE UN SENCILLO PLAN DE NEGOCIOS

Necesita usted planificar. Ese es un aspecto básico. Pero le aseguro que aumentará sus posibilidades de ganar cuando simplifique esa planificación

Quizá esté intentando disparar las ventas en su negocio al por menor. Mi consejo es que sea sencillo. Sea cual fuere su negocio, considérela desde el punto de vista de cómo reducir algo complicado hasta convertirlo en algo sencillo.

SEA BREVE

Si una carta es gramaticalmente correcta y contiene un mensaje claro, la persona que la lee recordará lo que el autor de la carta está tratando de comunicar.

NORMA PRÁCTICA

Cuanto más corto sea su mensaje, mayor será su efecto

La cuestión es que no se debe tener miedo de expresar un mensaje con sencillez y concreción. La gente suele responder a todo aquello que sea fácil de comprender.

Todos nosotros podríamos aprender una lección de la publicidad. Tengo muchas cosas en contra de los publicistas, porque creo que ejercen un efecto negativo sobre nuestra autoestima, ya que promocionan imágenes irreales de la vida y de la gente. Pero, para ser honestos, debemos admitir que los anuncios de televisión son una medida tremenda de lo que “funciona” con la gente.

Si tuviera que elegir una frase en su empresa el más popular y efectivo de todos ellos se resume en una sola palabra: “Hágalo”. Simplemente eso: “Hágalo”. En otro capítulo se habla más de ello, pero lo planteo aquí porque la simplicidad de ese mensaje es mucho mayor que cualquier discurso de dos horas que pueda pronunciar.

No subestime nunca el valor de la simplicidad.

SIMPLIFIQUE CON UN TOQUE HUMANO

Utilice métodos sencillos y deles un toque humano.

Cuando yo empecé a hablar con la gente sobre el seguro a plazos, no llevaba conmigo más que una calculadora, un bolígrafo y un bloc de contratos. No entregaba ningún folleto para convencer a la gente, y tampoco me ponía chaqueta y corbata. Funcionó porque *nada impidió que diera mi mensaje* a la gente. Lograba que las personas centraran su atención en el aspecto más importante: cómo podía ayudarles a ahorrar dinero.

CREA EN SÍ MISMO

Aceptarse a sí mismo tal y como es configura una parte importante del mantenimiento de la sencillez. Tiene usted que creer en sí mismo y en sus características. No trate de cambiarlas para adaptarse a los demás.

Tiene uno que creer en sí mismo y en sus orígenes. En cuanto se hace así, comprobará inmediatamente que la gente le acepta y le aprecia a uno por lo que uno es. La clave de todo radica en creer en uno mismo. Si no cree usted en sí mismo, nadie va a hacerlo por usted.

No se deje amilanar por el hecho de operar en un nivel sencillo. Deje de tener miedo ante la idea de que alguien pueda descubrir que no es usted un “cerebro”.

En nuestra empresa tenemos un código acerca de cómo ir vestido del que me siento particularmente orgulloso, y creo que ejemplifica mi mensaje de mantener las cosas a un nivel sencillo. Ya sea que una persona trabaje en la calle, en contacto directo con los clientes, o en nuestra oficinas, nadie tiene que ir vestido “a la moda”. Los hombres no tienen por qué llevar chaqueta y corbata para trabajar. La mayoría de la gente lleva lo que yo denomino ropa sencilla. Les cuento esto para recalcar el hecho de que en nuestra empresa trabajamos con sencillez. Nuestra empresa no intenta ser algo que no somos.

Detengámonos un momento a considerar estos puntos. ¿Se siente usted suficientemente cómodo consigo mismo? ¿Se siente lo bastante bien consigo mismo como para ser usted mismo y no dejarse arrastrar por algo que parece complicado y rebuscado? Se trata de una cuestión crítica. Se necesita ser una “gran” persona para eliminar todas las tonterías innecesarias y enfocar la atención sobre aquellas cosas que realmente importan, las cosas que aportan clientes a su negocio, las que le permiten realmente ganar dinero, y no las que le hacen “parecer” alguien que lo gana.

Ganar es una tarea difícil, pero eso no quiere decir que tenga que ser necesariamente complicada. Hay que soñar a lo grande, pero mantener las cosas a un nivel sencillo.

Sea siempre positivo

No es algo que esté a la venta. Tampoco es algo que se herede. Nadie se lo va a regalar. Tampoco se puede ir a la universidad para conseguirlo.

Pero se trata del arma principal de su arsenal para combatir los mensajes de fracaso que le dirige la sociedad, así como a su propio enemigo interno.

Se trata de mantener una actitud positiva para ganar.

La diferencia entre ser grande y una persona ordinaria y común es tan tenue, que casi da miedo hablar de ello. Tener una actitud positiva para ganar es uno de esos “pequeños márgenes” cuya existencia o inexistencia representa la diferencia entre ganar o perder.

NORMA PRÁCTICA

Creo que puede usted hacer bien el 99 por ciento de las cosas, pero si no tiene una actitud positiva para ganar, terminará por fracasar

Creo que si posee usted una actitud positiva, y aprende a hacerla trabajar a favor de su negocio y de su vida, terminará siempre por ganar. Voy incluso un paso más allá. Creo que tener una actitud positiva para ganar representa la diferencia que existe entre ser simplemente bueno y ser grande.

NORMA PRÁCTICA

Para que las cosas vayan mejor, uno tiene que ser mejor

En cuanto cambie su actitud con respecto a lo que esté haciendo, todo lo demás cambia también. Y eso es algo que siempre funciona. Nada va a cambiar en la vida de uno a menos que uno cambie. Pero si uno está dispuesto a cambiar su actitud, se puede empezar a cambiar la vida casi inmediatamente.

LOS FUNDAMENTOS DE UNA ACTITUD PARA GANAR

Hay cuatro fundamentos básicos para desarrollar y mantener una actitud de cara al éxito: estar siempre entusiasmado, dejar de encontrar excusas, estar siempre “arriba”, y establecer un compromiso total.

Fundamento 1: Mostrarse siempre entusiasta

Confío en que empiece usted a darse cuenta de que no hay ningún truco especial en eso de ganar. Se trata de una cuestión cotidiana a la que se le debe dedicar todo el tiempo. Se trata de una actitud, más que de cualquier otra cosa. Y más del 90 por ciento de tener una actitud positiva se compone de la sensación de estar siempre lleno de entusiasmo.

Es muy fácil sentirse entusiasmado cuando todo funciona bien. Lo verdaderamente difícil es sentirse así cuando las cosas no salen tan bien, cuando uno siente que no está siendo lo bastante bueno, se tiene una discusión con la pareja, o el negocio parece andar por los suelos. Pero uno tiene que ser entusiasta y permanecer así si se quiere ganar. Su capacidad para enfrentarse con los aspectos negativos o los problemas –apartándolos de sus sistema y continuando su camino–, determinará el que uno alcance el éxito o no.

NORMA PRÁCTICA

Más del 90 por ciento del éxito consiste en estar siempre entusiasmado

... sobre todo cuando uno no se siente de ese modo.

Tener un objetivo personal

Uno de mis principales objetivos consiste en pasar una de cada veinticuatro horas sin ninguna clase de pensamiento negativo, sin preocupaciones, ni temores, ni nada de eso. Creo que las personas más poderosas del mundo sólo son positivas una vez durante minutos, o una vez durante horas, o incluso es posible que unos cuantos días seguidos, y eso en los casos más raros.

Cada vez que trato de adoptar una actitud positiva resulta que un par de horas más tarde sucede algo que me baja los humos. Creo que la capacidad de una persona para extraer de lo más profundo de sí misma el valor para reponerse, a pesar de esa clase de preocupaciones y temores, es lo que le hace a uno levantarse y continuar cuando otros ya están dispuestos a abandonar.

NORMA PRÁCTICA

La mayoría de la gente es capaz de sentirse entusiasmada durante dos o tres meses. Muy pocas personas, en cambio, son capaces de sentirse entusiasmadas durante dos o tres años. Pero un ganador se mantendrá lleno de entusiasmo durante todo el tiempo que le cueste ganar

Si es usted un líder con respecto a otras personas, tiene que ser para ellas un buen ejemplo de cómo sentirse permanentemente entusiasmado.

NORMA PRÁCTICA

La gente no está dispuesta a seguir a una persona apagada, desilusionada, que siempre anda quejándose

Si uno está entusiasmado, arrastra a los demás como si fuera un imán. Todo el mundo quiere saber qué está sintiendo uno. Todos quieren experimentar esa misma clase de entusiasmo que uno demuestra sentir.

El entusiasmo es contagioso

No sienta usted jamás temor a mostrar emoción. Puede usted perder por el simple hecho de mostrarse demasiado distante o demasiado “profesional”, pero jamás perderá por mostrarse demasiado apasionado con lo que hace. No se trata, en modo alguno, de una debilidad, como suele pensar mucha gente. Se trata, por el contrario, de una de las mayores fuerzas que poseemos.

Motívese a sí mismo

Nadie puede motivarle mejor que usted mismo. Algunas personas me han dicho: “Art, eres un motivador. Logras que me sienta realmente preparado para hacer algo”. Creo que todo eso no hará más que permanecer unos pocos días con uno. Pero, tarde o temprano, uno vuelve a ser lo que es. No hay nada malo en dejarse motivar por un discurso, o en poner un CD motivacional en el coche. Siempre es bueno buscar ayuda cuando se la cree necesitar. El problema consiste en que mucha gente piensa que dejarse estimular durante unos minutos será suficiente para ganar. Pero todo eso no es más que algo temporal. Lo importante es que en el interior de uno mismo cambie algo.

He visto a muchos hombres y mujeres fracasar en esta vida porque se dedicaron a esperar a que apareciera alguien capaz de motivarlos. Nadie puede motivarle a uno. Se tiene que motivar uno mismo. Se tiene uno que sentir entusiasmado por la vida, estimulado por la vida.

Fundamento 2: Dejar de encontrar excusas

Una parte importante de tener una actitud positiva consiste en negarse a buscar o aceptar cualquier razón para *no* hacer algo. Muchas personas creen que la respuesta a sus problemas consiste en limitarse a evitar negativas. Pero perseguir activamente las situaciones positivas tiene que formar parte de la idea básica con que se contempla la vida.

NORMA PRÁCTICA

*La vida es, en un 10 por ciento, lo que uno hace de ella,
y en un 90 por ciento cómo se la toma uno*

Fundamento 3: Estar siempre “arriba”

Puede usted ver la vida como una experiencia dolorosa o hermosa. Tiene usted que tomar una decisión en relación con estar siempre “arriba” con respecto a la vida, a su negocio, a su familia, a su gente.

Sé que estará usted diciendo: “Art, a ti te resulta fácil decir eso, pero para mí no lo es”.

En ningún momento he dicho que sea fácil. La experiencia me ha enseñado que una de las características de la naturaleza humana es la de preocuparse. Todos los seres humanos de este mundo se preocupan. Eso forma parte de la vida misma.

Uno se siente asustado, bajo de moral y descorazonado, y cree que eso significa que se es un fracasado. Pero, en realidad, eso sólo significa que se es un ser humano. Resulta mucho más fácil ser negativo que ser positivo. Es *duro* estar siempre lleno de entusiasmo. Ser positivo. Ser feliz. Seguir luchando. Preocuparse forma parte de la naturaleza humana. Se puede vencer a la naturaleza humana, pero debemos reconocer que eso no sucede de la noche a la mañana. Tiene uno que trabajar mucho para conseguirlo. Lo cierto es que se trata de una pérdida de tiempo, porque *el 99 por ciento de las cosas por las que nos preocupamos nunca llegan a ocurrir*. Así pues, ¡no pierda su tiempo!

NORMA PRÁCTICA

No permita que los que se quejan, los críticos y los que no hacen más que gemir le cambien y le conviertan en una persona negativa

Stanley Beyer, un gran amigo mío que ha alcanzado grandes éxitos por derecho propio, pronunció un tremendo discurso en nuestra empresa sobre cómo mantener una actitud positiva. Stanley dijo:

“La gente cree que cuando se alcanza una posición de éxito en la que se tiene dinero, reconocimiento y éxito, todo es estupendo y maravilloso en cada momento. Se cree que somos positivos todo el tiempo, que no tenemos los mismos problemas que los demás. Pero lo cierto es que todas las grandes personas a las que he podido conocer tienen los mismos problemas. Son personas que sólo se muestran positivas durante un cierto período de tiempo.

Al principio, tiene uno confianza y se muestra positivo durante quizás unos pocos segundos, y después de eso quizás vuelva a ser uno negativo. Y posteriormente, cuando se alcanza un poco de éxito, se siente uno positivo durante unos pocos minutos y más tarde quizás durante unas pocas horas y a continuación durante unos pocos días. La persona que más confianza tenía en sí misma, la de mayor éxito, la más positiva que he llegado a conocer, sólo se mostraba así durante un corto período de tiempo. Todo el mundo tiene temores y abriga dudas. Todo el mundo se ve envuelto en depresiones. Hasta la gente de mayor éxito del mundo duda de si lo conseguirá o no. Pero la única forma de enfrentarse a eso es manteniendo una actitud positiva, sabiendo que si uno continúa por el mismo camino durante el tiempo suficiente, las cosas empezarán a funcionar bien”.

En último término, ni siquiera importa cuáles puedan ser sus problemas. Todo el mundo tiene problemas. Lo único que importa es cómo considera usted su propia vida, incluyendo los problemas que tenga.

Puede usted hacer dos cosas para “elevarse”:

Primero, *no permita que los que se quejan, los críticos y los que no hacen más que gemir le cambien y le induzcan a abandonar*. Tiene usted que eliminar de su vida tantos elementos negativos como le sea posible. Algunas personas, simplemente, son capaces de agotarle las baterías. Ven lo malo en todo. Seguramente conocerá usted muy bien a ese tipo de personas. Está usted trabajando, sintiéndose estupendamente, y una de ellas aparece para charlar un rato. Tienen una docena de historias terribles que contarle sobre lo negativas que son las cosas que han ocurrido. Le cuentan lo liadas que están las cosas en el trabajo. Le hablan de lo difícil que es la vida. Al cabo de unos diez minutos, ya está usted dispuesto a arrastrarse hacia un agujero y meterse bien dentro.

No escuche a esas personas. Hágase el propósito de mantenerse alejado de ellas. Niéguese a escuchar las malas noticias, aunque sea de forma amable. Probablemente, se estará diciendo ahora “Art, eres un insensible”. No estoy diciendo que se muestre uno insensible para con la gente que se encuentra realmente con problemas. Sólo estoy diciendo que no debe uno dejarse arrastrar por quienes se quejan como una forma de vivir. Siempre debe intentar rodearse de gente positiva, entusiasta y feliz, a la que le guste lo que está haciendo. Sea usted mismo un ejemplo de actitud positiva.

Segundo, *pase lo negativo hacia arriba y lo positivo hacia abajo*. Eso es algo que yo resalto constantemente en nuestra empresa. Sea cual fuere el nivel en el que se encuentre, busque a alguien de su mismo nivel o superior cada vez que tenga un problema del que necesite hablar. Eso funciona a modo de válvula de seguridad. De ese modo, no se sentirá tentado de pasar sus desilusiones y frustraciones a la gente que usted está encargado de supervisar. Alguien situado a su mismo nivel o a un nivel superior tendrá una mayor capacidad para enfrentarse con su actitud negativa que cualquier otra persona situada por debajo, y que le tiene a usted como una persona en la que busca guía y apoyo. Su gente no debe ver nunca en usted lo negativo. Ellos siempre deben verle “arriba”.

Fundamento 4: Establecer un compromiso total

Ya he hablado antes de la importancia de comprometerse en su camino hacia el éxito. El compromiso total le ayudará a mantener una actitud positiva. Una vez que ha eliminado la opción del abandono, resulta extraño comprobar cómo se es capaz de transformar los problemas en posibilidades. Si está usted comprometido con la idea de ganar –no importa de qué se trate–, tendrá una visión de su vida y de su negocio totalmente diferente. El *único* recurso válido para enfrentarse con lo negativo es transformarlo en cosas positivas.

NORMA PRÁCTICA

El compromiso total le proporcionará la cantidad extra de valor que se necesita para ganar

LA ACTITUD LO ES TODO

Creo que todos los problemas de la vida se pueden superar, excepto un problema de actitud. Me he pasado buena parte de mi vida adulta estudiando a hombres y mujeres, y por qué la mayoría de ellos pierden y sólo unos pocos ganan. Tardé mucho tiempo en comprender el enorme papel que juega la actitud en la consecución del éxito.

NORMA PRÁCTICA

La actitud no es simplemente una cosa pequeña; lo es todo

Confío en que empiece a darse cuenta de que no existe ningún truco para ganar. Se trata de algo cotidiano, a lo que tiene uno que dedicarse durante todo el tiempo. Pero, más que ninguna otra cosa, se trata de una actitud.

Si no recordara usted ninguna otra cosa de este libro, recuerde al menos las tres reglas que son básicas para alcanzar el éxito en todos los aspectos de la vida:

1. Sea siempre positivo.
2. Sea siempre positivo.
3. Sea siempre positivo.

Trate “bien” a la gente

No importa cuál sea su negocio o su carrera, usted puede hacerlo solo. Pero, cuanto más éxito logre tanto más probable es que tenga a otras personas en su “equipo de éxito”. La forma en que trate usted a esas personas representará una gran diferencia en cuanto a si su negocio despegar o simplemente se mantiene. Tiene usted que tratarlos con honestidad e integridad, antes de esperar que ellos le traten del mismo modo.

Puede ser usted estupendo en todos los aspectos que hemos tratado hasta ahora –tener un gran deseo, un gran sueño, ser honesto, ser un cruzado, poseer una actitud muy positiva– y, sin embargo, fracasar si no comprende usted la naturaleza humana. Pero antes de que pueda desarrollar el arte de la dirección de personal, es posible que tenga que introducir algunos cambios en su perspectiva.

DEBE USTED CREER EN LA BONDAD DE LA GENTE

Antes de que pueda alcanzar el éxito, debe creer en la bondad de la gente. Desgraciadamente, la mayor parte de la gente no lo cree así. La mayoría se han sentido tan heridos y tan desilusionados por los demás, que simplemente no pueden creer que los seres humanos tengamos el potencial para ser bondadosos. En lugar de eso, dicen: “Todo el mundo trata de engañarme; todo el mundo está dispuesto a aprovecharse de mí. Será mejor que sea yo el que se lo haga a ellos, antes de que me lo hagan a mí”. La gente se muestra escéptica con respecto a los demás y a todo. Esas creencias, sin embargo, no funcionan si lo que se desea es crear un equipo capaz de ayudarle a construir su propio negocio.

Las demás personas son parecidas a usted. Es importante recordarlo. Claro que hay personas malvadas en el mundo. Pero, en la mayoría de las ocasiones, las personas a las que usted contrata o con las que hace tratos en su trabajo tienen tanto miedo de ser engañados como usted lo tiene de que le engañen. Son personas que también han sido heridas, y por mucho que a usted le guste pensar que son diferentes, en el fondo dudan tanto de confiar en usted como usted en ellas. La mejor forma de darle la vuelta a esa situación es empezar a comprender a los demás, y a tratarlos tal y como a usted mismo le gustaría que le trataran.

Nunca podrá convencerme nadie de que tratar bien a la gente no funciona. Sé que funcionará para usted. Sólo tiene que recordar que dentro de *toda* persona hay un ganador que merece ser tratado como el individuo más especial existente en el mundo.

NADIE QUIERE TENER UN “JEFE”

Durante mucho tiempo se ha confundido lo que es dirección con lo que es intimidación. En lugar de tener la sensación de que el jefe es el líder del equipo, la mayoría de la gente mira a su jefe con temor. El empleo de la palabra “jefe” es un gran error por lo que a mí respecta. ¿Cuántas personas son capaces de relajarse y hacer un buen trabajo para alguien cuya tarea consiste en ser su “jefe”?

En alguna parte del camino, los hombres de negocios aceptaron la idea de que la única forma de dirigir a alguien es a través del miedo y la intimidación. ¡Nada podría ser más erróneo! El temor funciona, de eso no cabe la menor duda. Se puede conseguir

que la gente trabaje haciéndole sentir temor por su puesto de trabajo. Pero de ese modo jamás se conseguirá que se preocupen por uno y por su empresa, y uno tampoco podrá construir un negocio a largo plazo, sin contar con otras personas que sean leales y que estén comprometidas con la misma causa con la que uno se ha comprometido.

Resulta más fácil intimidar a la gente para que haga una cosa, en lugar de tomarse la molestia de pasarse tiempo con ellos y crear relaciones duraderas basadas en el respeto mutuo.

NORMA PRÁCTICA

Nadie necesita un “jefe”, pero todo el mundo necesita un líder

LA ALABANZA ES “EL SECRETO”

¿Cómo se logra empezar un negocio y dirigirlo por el camino del éxito con esa filosofía de tratar bien a la gente?

La respuesta es la siguiente: alabanza.

Nada estimula más a la gente a trabajar más y a producir resultados de calidad que ver cómo se tienen en cuenta y se alaban sus logros.

Digo que la alabanza es “el secreto” porque, durante muchos años, esta clase de motivación fue uno de los secretos mejor guardados en el mundo empresarial. A menudo se lo ignora en la práctica habitual de la dirección, pero todo líder de éxito ha conocido siempre su valor.

Cada vez más directores han cobrado conciencia del principio conocido desde hace tanto tiempo por los grandes líderes, y también por los grandes padres: la gente responde mejor a la alabanza que al castigo. Cuando se trata de motivación, los adultos no son diferentes a los niños.

NORMA PRÁCTICA

La alabanza genuina es una de las formas más poderosas de motivación

Numerosos estudios muestran que la gente quiere obtener de cualquier trabajo algo más que dinero. La gente trabaja por variadas razones: para mantener a sus familias, para ser su propio jefe... pero una de las principales cosas que desean de sus trabajos es la *alabanza* o *elogio*.

Creo que una parte de la actitud de tratar bien a la gente consiste en hacerla sentirse bien con respecto a su trabajo. Y la mejor forma de hacerlo es recompensando las cosas positivas que hagan, en lugar de fijarse tanto en los errores que cometen.

Si quiere usted que alguien tenga éxito debe empezar por alabarle cuando empieza a hacer las cosas correctamente.

Todo el mundo desea ser alabado por un trabajo bien hecho. Si empieza usted a alabar a una persona por un comportamiento que le ha proporcionado un éxito, por pequeño que sea, esa persona querrá que se le vuelva a expresar la misma clase de reconocimiento. Estará ansiosa por repetir las acciones que le han proporcionado unos sentimientos tan buenos de realización. Entonces –y esta es la parte más importante– uno no tendrá que decirle que salga a la calle para conseguir más entrevistas, porque estará ansioso por hacerlo así.

La alabanza es algo más que una influencia positiva. Puede resultar una diferencia capaz de cambiarle a uno la vida.

Amigos, no se necesita ningún título universitario para saber un poco sobre la naturaleza humana y lograr que la gente se sienta bien consigo misma.

NORMA PRÁCTICA

La gente se comportará tal y como usted espera que se comporte

NO ALABE EN PRIVADO, SINO EN PÚBLICO

Cuando quiera usted alabar a la gente por algo que ha hecho bien, está muy bien que se lo haga saber así, pero sería mucho mejor que se lo dijera delante de los demás. Eso resulta mucho más agradable para las personas a las que está alabando, y en cuanto a las que están escuchando es una buena motivación que les impulsará a hacer aquello que sea necesario para ganarse la alabanza para sí mismos.

El reconocimiento público es un principio que he introducido en mi empresa. Y he descubierto que es mucho más importante hacer algo que limitarse a hablar. Ofrezca a la gente algún recuerdo que exprese su reconocimiento. Lo que cuenta no es el coste o el tamaño de la recompensa. Lo importante es el reconocimiento. A la gente le encanta ser distinguida como alguien especial.

Y uno jamás obtiene demasiado reconocimiento. Uno nunca es demasiado importante, o gana tanto dinero como para no desear ser apreciado y alabado.

El reconocimiento no tiene por qué ser nada complicado. Puede limitarse a algo tan simple como una nota escrita a mano en la que se diga: “Lo estás haciendo muy bien”, o una llamada telefónica para decir: “Me alegro mucho de tenerte en mi equipo”.

NORMA PRÁCTICA

Un gran líder siempre atribuye a su gente el mérito de su éxito

Un gran líder comprende muy bien que es mucho más importante que el reconocimiento lo reciba su gente antes que él mismo.

Cuando su empresa o su departamento haga algo especial, alabe a su gente y atribúyales todo el mérito de lo que se ha conseguido. Usted compartirá el reconocimiento de cualquier trabajo bien hecho, porque usted es el líder. Pero a su gente se le puede pasar por alto con facilidad, a menos que sea usted mismo quien indique su contribución. Eso les permite darse cuenta de que usted está trabajando también por lograr el éxito de su equipo, así como el suyo propio. Un gran líder no permitirá jamás que su gente crea que sólo está trabajando para ayudarle a conseguir un ascenso o a ganar más dinero.

LA ALABANZA DEBE SER ESPONTÁNEA

La verdadera clave de la alabanza es que tiene que ser algo espontáneo. No puede uno decirse: “Bueno, los voy a alabar una vez a la semana”. Debe usted buscar realmente una razón genuina para alabarles. No se preocupe por excederse. Jamás alabará lo suficiente a los miembros de su equipo. Tenga siempre una palabra amable para sus

colaboradores cada vez que los vea, y hágales saber que ha observado algo bueno en ellos cuando lo haya observado.

En ocasiones tendrá que esforzarse bastante para descubrir algo que alabar. Pero puede estar seguro de que eso estará ahí, en alguna parte, porque todo el mundo posee buenas cualidades.

La alabanza tiene que ser algo natural. Tiene que ser sincera y hacerse de corazón.

NO PODRÁ CAMBIAR LAS CUALIDADES BÁSICAS DE LA GENTE

Uno de los principales errores que cometen mucho directivos es intentar cambiar a la gente. Centran su atención en los aspectos débiles, y tratan desesperadamente de transformar esa debilidad en un punto fuerte. Les aseguro que eso es algo que no se puede hacer. Todo el mundo tiene puntos fuertes y débiles.

¿Es usted culpable de centrar toda su energía en cómo *le gustaría* que fuera la gente, en lugar de aceptar a los demás tal y como son? ¿Se ha fijado más en los hándicaps y ha ignorado el progreso? Todos tenemos al menos un aspecto en el que somos algo especial. Descubra ese punto fuerte, centre su atención en él, construya sobre él... y olvídense de las debilidades.

Puede usted dedicarse a descubrir lo negativo, pero también puede buscar lo positivo. El buscar lo negativo contribuye a desarrollar una actitud de crítica y desaprobación. A menos que desarrolle usted la capacidad para buscar lo positivo, no podrá construir una relación productiva.

No puede limitarse a observar ocasionalmente lo positivo. Lo tiene que hacer de modo consistente, todo el tiempo, hasta que se convierta para usted en una forma de vida. Eso no puede ser un compromiso a tiempo parcial.

EL OTRO LADO DE LA ALABANZA

Cuando hablo de no criticar nunca, la gente siempre me dice: “Pero, Art, si no criticas, ¿cómo le muestras a los demás que están haciendo algo mal? A veces tendrás que hacer algo al respecto”.

Cierto. En ocasiones, las personas actúan de una forma que no es buena ni para el equipo ni para los negocios. Y uno tiene que hacerles saber que no aprueba sus acciones. O bien se les tiene que decir que sus logros no son lo que debieran ser.

Pero eso es algo que se puede hacer sin necesidad de criticar. Es lo que llamo “el otro lado de la alabanza”. Del mismo modo que la gente hará cualquier cosa para conseguir ser alabada, créame si le digo que también se dará cuenta cuando no recibe esa alabanza.

Si alguien de su equipo empieza a disminuir su rendimiento o a trabajar mal, en lugar de criticarlo debe limitarse a alabar a otra persona que lo esté haciendo bien. La alabanza es como el amor, nunca se recibe suficiente, y cuando alguien nos lo retira lo sentimos, y mucho.

NORMA PRÁCTICA

Retirar la alabanza es diez veces más efectivo que criticar

Las personas tienen tanta sed de alabanza que harán todo lo que sea necesario para lograr que usted las alabe y les demuestre de nuevo su reconocimiento.

UNA ÚLTIMA PALABRA SOBRE LA CRÍTICA: NO LA HAGA

Sí, lo ha leído bien. No critique a la gente cuando no lo está haciendo bien. Permítame expresarlo de un modo más contundente: nunca logrará crear un equipo –y nunca ganará si no lo consigue– criticando a la gente. Les podrá decir un noventa y nueve por ciento de cosas positivas, y un uno por ciento de cosas negativas, y ellos sólo recordarán lo negativo.

La mejor forma de lograr que los demás comprendan su punto de vista y mejoren su comportamiento consiste en “insinuar y motivar”. Cuando alguien tenga un problema, siéntese con esa persona y hable con ella. Hable de sus propios errores y deje que esa persona comprenda que usted también ha hecho algunas cosas mal. Quizá tenga usted problemas en un aspecto similar al de esa persona. Insinúe algo sobre otras ocasiones en que ha visto a otras personas hacer las cosas correctamente.

Después, al final de la reunión, motive a la persona. Reconozca los esfuerzos que haya podido ver en su actuación; exprese la fe que siente por las capacidades de esa persona. Deje que la persona se marche con un buen sentimiento sobre sí misma.

COMO SER UN BUEN MOTIVADOR

1. Alabe a la gente por todo. Alabe su actitud, sus ideas y su éxito. Nada que sea bueno es lo bastante pequeño o tiene tan poca importancia como para no ser alabado.

2. Apréndase el nombre propio de la persona y utilícelo.

3. Asegúrese de que todos los demás escuchan sus alabanzas. A veces las personas que no son alabadas se sienten tan motivadas como la que usted está alabando. ¡Y harán ese esfuerzo extra que a usted le permitirá reconocer sus méritos!

4. Añada la broma a la alabanza. Sea creativo en su actitud de reconocimiento.

5. Utilice la alabanza como una especie de suave empuje cuando la persona de que se trate sea capaz de utilizar la recompensa como un desafío (“Casi lo conseguiste”).

6. Utilice la alabanza, no la crítica, para obtener resultados. No proteste contra la gente que lo está haciendo mal. Alabe a la gente que lo está haciendo bien, y de ese modo los demás captarán la idea.

7. Alabe a la gente cuando la vea desanimada y dolida. Tiene que aprender a darse cuenta de los momentos en que su gente se siente desanimada, y estar allí para recordarles su sueño y decirles que ellos son personas especiales.

8. La alabanza tiene que ser sincera. Nunca ofrecerá alabanza en grado suficiente, siempre que esta sea sincera y le salga del corazón. Todo el mundo posee alguna buena cualidad que alabar. Es posible que le cueste algún tiempo descubrirla, pero encuéntrela y alabe a la persona por ello. ADVERTENCIA: la gente es capaz de olerse el engaño a un kilómetro de distancia.

9. Utilice la alabanza también en su hogar. Estos principios obran verdaderas maravillas en la vida familiar.

10. No deje de alabar. Es posible que tenga que alabar a una persona 1.000 veces antes de que esta logre ganar, pero si sólo lo ha hecho 999, entonces ha perdido *usted*.

NO TEMA CREAR RELACIONES PERSONALES

Otra de las falacias que se se suelen enseñar en algunos cursos de ciencias empresariales es que los directores deben mantener las distancias con respecto a sus empleados. ¡Eso

es una tontería! Su gente es el flujo vital de su empresa. Sus vidas y carreras se hallan directamente relacionadas con el éxito de su empresa.

Les puedo asegurar que los témpanos de hielo no cuentan con muchos amigos, y tampoco logran mucha fidelidad por parte de los demás.

El seguir estas simples guías que se indican a continuación significará para su negocio mucho más que aprender a ser duro.

Guía 1: A los demás no les preocupa lo mucho que usted sabe, hasta que saben lo mucho que usted se preocupa

Es posible que sea usted un genio de los negocios, pero si su gente no sabe que usted se preocupa por ellos, su empresa no llegará muy lejos.

Diríjase a su gente por su nombre propio; entérese de cómo son sus familias; conózcalas como personas y preocúpese realmente por ellas. Eso, sin embargo, no quiere decir que tenga usted que ser una persona ligera. Se puede ser duro y no dejar de preocuparse por los demás.

NOTA ESPECIAL: Hay que ser sincero. No se puede engañar a los demás. Se tiene que desarrollar un verdadero interés por los demás.

Guía 2: Viva con su gente tanto los buenos como los malos tiempos

No se limite a apoyar a su gente cuando todo funciona a las mil maravillas. Las más profundas relaciones se forman en los tiempos duros. Si está usted con su gente en esos momentos, creará con ellos una relación capaz de resistir cualquier problema que se pueda presentar en su empresa.

Guía 3: No tema mostrar sus emociones

La mayoría de las personas temen tanto mostrar sus emociones en la empresa que terminan por actuar como si no tuvieran ninguna. Sea humano. No tenga miedo de echarse a reír o a llorar. Conmueva a los demás, abrázelos. Todavía no me he encontrado con nadie a quien no le guste ser abrazado.

Del mismo modo que la gente no olvida jamás las palabras duras, tampoco olvida las actitudes amables. Piénselo.

Guía 4: Establezca un compromiso “incondicional”

La gente que trabaja con usted en su empresa necesita la misma clase de compromiso que usted pueda establecer en otros aspectos de su vida.

A muchos líderes les gusta su gente en los buenos tiempos, pero se alejan de ellos en cuanto surge la menor dificultad. La gente que usted ha elegido para que forme parte de su equipo se merece el mismo compromiso “incondicional” que otorga usted a otras personas importantes en su vida.

NORMA PRÁCTICA

*No es la actitud lo que hace a la persona,
sino la persona la que hace a la actitud*

Es la gente la que hace que las actitudes sean especiales, y no al contrario. Nada es gratuito para un líder. No se puede exigir respeto, lealtad, confianza o amor de la gente que trabaja con usted. Eso es algo que tiene que ganarse uno mismo. No se puede aparentar honestidad, integridad o fe. Se tiene que ser sincero.

Como líder, tiene usted que recordar siempre que no es suficiente con ser justo. Es su gente la que debe *creer* que es usted justo, antes de que pueda ganarse su confianza y su respeto.

RECUERDE EL VALOR DE LA GENTE

Una vez que se ha dicho y hecho todo, los productos y servicios no ganarán en su lugar. Los planes empresariales no ganarán nada en su lugar. Será la gente la que ganará. La gente que trabaja con usted es el mayor activo del que dispone. Ellos le ayudarán a conseguir que su negocio se expanda hacia las nubes. Ellos se merecen lo mejor que usted pueda darles, porque les está pidiendo que le den a usted lo mejor de sí mismos.

Deje de preocuparse por el anticuado modelo de jefe. Olvídese del *factor temor* e introduzca en su empresa el *factor humano*. Trate “bien” a la gente, y ella le responderá, a usted y a su empresa, con una nueva clase de compromiso y entusiasmo. De ese modo se sentirá usted mucho mejor tanto con respecto a su empresa como con respecto a sí mismo.

No abandone nunca

Abandonar es muy fácil.

Cualquiera puede abandonar. De hecho, la mayor parte de la gente lo hace así. Si todo el mundo fuera duro, abnegado y decidido, el círculo de ganadores sería bastante más amplio de lo que es. Pero ese círculo no está muy abarrotado debido precisamente a que la gente no se esfuerza durante el tiempo suficiente como para ganar. Si posee usted el valor y la fuerza para continuar y se niega a abandonar, aumentará tremendamente sus posibilidades de ganar.

Existen algunas buenas razones para no abandonar. La primera de ellas es que perder, como ganar, es una costumbre. Todos los que abandonan son buenos perdedores. Si usted abandona en un caso, le resultará más fácil volverlo a hacer en una segunda ocasión, en incluso más fácil en una tercera. Poco tiempo después, abandonar se convertirá para usted en un modo de vida.

La segunda razón, y quizá la más importante, es que usted quería llegar a ser alguien, hacer algo especial en su vida. No quería usted ser como la mayoría de la gente. No quería ser ordinario y común. Si abandona, habrá perdido la oportunidad de alcanzar sus sueños. Las posibilidades de que vuelva a intentarlo son nulas cuando ya ha abandonado una vez. Y entonces tendrá que vivir el resto de su vida siendo una persona ordinaria y común. Y, lo que es peor, tendrá que aprender a vivir con ese sentimiento de fracaso.

No hay nada capaz de aliviar los tiempos duros. Pero hay algunas cosas que debe y no debe hacer, que le ayudarán a mantener la mirada fija en su objetivo y a seguir luchando cuando tenga la sensación de que todo se ha perdido. Lo crea o no, quiero demostrarle que hay muy buenas razones para no abandonar, aun cuando en muchas ocasiones crea usted que es inútil.

LA VERDAD SOBRE EL FRACASO

Hay muchas personas que le tienen tanto miedo al fracaso que jamás hacen nada. Eso les evita experimentar el fracaso, pero, sin lugar a dudas, también limita sus posibilidades de éxito. Si tiene usted el objetivo de hacer grandes cosas, necesariamente va a conocer el fracaso en alguna ocasión, a lo largo del camino.

Lo verdaderamente importante es recordar que *el fracaso es sólo el final si usted permite que sea así*. Si es sólo el fracaso lo que le induce a abandonar, realmente ha perdido.

NORMA PRÁCTICA

*El fracaso es la señal situada a mitad del camino
que conduce al éxito*

El fracaso es sólo una fase por la que tendrá que pasar en su camino hacia lo más alto. Todo aquel que ha logrado ser un ganador lo habrá experimentado, tarde o temprano, alguna vez en su vida. Podemos referirnos al fracaso como una “actitud mental” antes que como un hecho absoluto, los grandes líderes jamás utilizaron la

palabra “fracaso”. En lugar de eso emplearon palabras como “error” y “desliz”. Esas personas, simplemente, jamás se vieron a sí mismas como “fracasadas”. Todos nosotros podríamos aprender una buena lección de eso. El fracaso nunca es el final del camino... a menos que nosotros abandonemos.

NIÉGUESE A FRACASAR

El fracaso no tiene por qué ser el final si usted no abandona. Intentarlo siempre es mucho mejor que no fracasar nunca.

SIGA INTENTÉNDOLO

Cuando las cosas se ponen feas, todos nosotros tendemos a sentirnos descorazonados y hacemos menos de lo que habíamos hecho hasta entonces.

¡Eso es un error!

Ese es precisamente el peor momento para disminuir el ritmo. La mejor cura para el desaliento consiste en duplicar o triplicar sus esfuerzos. Su objetivo consiste en experimentar el éxito –aunque sea pequeño–, calmar sus temores y motivarse a sí mismo para continuar.

Aun cuando se sienta frustrado y no sepa exactamente lo que debe hacer, *haga algo*. Nada sería peor que permanecer quieto viendo cómo sus sueños se desmoronan a su alrededor. Cada vez que usted genera actividad –de cualquier clase–, está añadiendo otro ladrillo a la estructura de su empresa. Por lo tanto, insista.

INTÉNTELO UNA VEZ MÁS

Continuar durante los malos tiempos: eso forma parte de las historias de éxito de las que se oye hablar por ahí. Pero el éxito no es casi nunca algo “rápido”, a pesar de que las películas y las series de televisión nos induzcan a creerlo así. En casi toda historia de verdadero éxito hay también una historia de grandes pruebas y sacrificios.

QUÉ HACER CUANDO SIENTA DESEOS DE ABANDONAR

Ha trabajado usted duro. Sabe que siente el deseo de ganar. Tiene un sueño que le inspira, y una causa que le parece incluso más importante que su propio negocio. Y, sin embargo, parece como si nada saliera bien.

Se ha metido en una situación acerca de la cual ha tenido pesadillas. Esta es precisamente la ocasión en que se demostrará de qué está hecho usted. Se está enfrentando ahora al desafío más duro al que haya tenido que enfrentarse en toda su vida de negocios. Y también se encontrará ante la mayor tentación que haya sentido jamás: la tentación de abandonar.

Esta es también la ocasión que separa a los ganadores de los perdedores.

Cada vez que tenga que enfrentarse a uno de esos momentos duros, utilice estos tres fundamentos que se incluyen a continuación para “mantenerse firme”.

Fundamento 1: Utilice la magia de los treinta días.

Una de las mejores formas que conozco de seguir intentándolo cuando uno pasa por momentos duros consiste en establecer objetivos específicos a corto plazo. Ya hemos visto las ventajas de establecer objetivos a largo plazo (mi objetivo de alcanzar los 300.000 dólares para conseguir la independencia financiera). Los objetivos a corto plazo son casi tan importantes como aquellos.

Anteriormente hablamos de establecer pequeños éxitos para uno mismo, de tal modo que los objetivos a largo plazo no parezcan tan abrumadores. Cuando las cosas andan mal, estas pequeñas victorias pueden representar la diferencia entre abandonar y conservar la esperanza suficiente como para mantenerse firme hasta que la situación mejore.

Cuando tenga usted la impresión de estar a punto de abandonar, haga un último esfuerzo y plantéese alcanzar un determinado objetivo en treinta días. Tiene que ser un objetivo bastante duro; el propósito de esto consiste en revitalizar su negocio o su vida privada. No es este el momento para hacer un esfuerzo que sea mediocre. Impóngase un objetivo fijo y tome la decisión de intentar alcanzarlo en el término de treinta días. No sé cuál puede ser la magia de los treinta días, pero la experiencia me ha enseñado que, por alguna razón, ese período de tiempo es el que mejor funciona en estos casos. Es lo bastante corto como para que usted vea el fin cerca, y también lo bastante largo como para permitirle recuperar el ímpetu.

NORMA PRÁCTICA

*Casi todo el mundo puede hacer cualquier cosa
durante treinta días*

Sé muy bien que cuando la situación es mala, lo último que uno desea hacer es meterse de lleno en una dura campaña. Sin embargo, cualquier persona puede hacer cualquier cosa si sabe que sólo es durante un corto período de tiempo. Si su empresa necesita una inyección de adrenalina, eso es lo mejor que puede hacer.

Inténtelo. He visto que el método funciona en miles de ocasiones. Esa es la mejor forma que conozco para dejar de pensar en la posibilidad de abandonar, y para hacer algo práctico que le permita tener el éxito suficiente como para eliminar de un plumazo el pensamiento de abandonar.

Fundamento 2: Invente un sistema de recompensa y castigo.

El establecimiento de un objetivo de esta clase tiene que ir acompañado de un sistema de recompensa y castigo. Cuando se propone alcanzar un objetivo, se establece un compromiso. Se debe disponer entonces de un sistema que fortalezca su decisión de mantener firmemente ese compromiso. (Es muy humano cansarse y abandonar los objetivos propuestos. La introducción de un sistema de recompensa y castigo es una forma de vencer las tendencias normales de la naturaleza humana).

El concepto de la recompensa y el castigo es una de esas técnicas que le ayudan a uno a continuar cuando, en realidad, ya no lo desea. Si uno se plantea unos objetivos y no sucede nada cuando los alcanza, ¿de qué sirve habérselos planteado?

Le aseguro que funciona.

Fundamento 3: Concédase tiempo para que sus esfuerzos den resultado.

Siento la mayor de las frustraciones cuando veo que la gente abandona a menudo cuando estaba a punto de que se produjera un giro. Eso me parece increíble. Ellos no pudieron verlo, pero si hubieran continuado esforzándose un poco más, su negocio habría empezado a funcionar correctamente. El problema que se plantea en la mayoría de los casos es el de la impaciencia. No se trata de que hayan fracasado por completo, sino de que no han alcanzado el éxito con la suficiente rapidez.

Ya he dicho antes que más del 90 por ciento de todos los negocios fracasan porque la mayoría de la gente abandona antes de haber dado a sus esfuerzos el tiempo necesario para obtener resultados.

Concédase tiempo para alcanzar el éxito. Cada contacto que hace, cada cliente al que ve, cada relación personal que crea forma parte de la “inversión” que está usted haciendo en su negocio. Y le aseguro que esa clase de inversiones proporcionan buenas recompensas con el tiempo. Un cliente le envía a otro. Alguien a quien se encuentra durante un almuerzo le recuerda y le llama cuando necesita sus servicios; una llamada telefónica a una persona genera negocios con el vecino de esa misma persona. Cada uno de los actos que usted realiza como parte de su negocio es un ladrillo para el futuro.

(Recuerde nuestra norma práctica: se necesitan de tres a cinco años para establecerse en el mundo de los negocios).

RAZONES PARA NO ABANDONAR

Es posible que no se dé cuenta de ello cuando se encuentre con los tiempos duros, pero es muy probable que para entonces ya haya recorrido un largo camino con respecto al punto donde estaba cuando empezó.

- Ha aprendido usted mucho; su experiencia le ha convertido en una persona con muchas mejores posibilidades de éxito de las que tenía antes de empezar. Si abandona ahora, habrá hecho todo ese progreso para nada.
- Ha pagado usted un precio. Piense en todos los sacrificios que ha tenido que hacer para tratar de conseguirlo. Si abandona ahora, todo aquello por lo que ha trabajado tan duro y ha sufrido tanto, no valdrá para nada.
- Ha establecido usted objetivos y ha hecho planes en los que se ha visto involucrada su familia. ¿Podrá usted seguir viviendo en paz consigo mismo si ahora lo recoge todo y regresa a casa?

Quizá no se haya concedido a sí mismo el tiempo suficiente como para que la acumulación de tanto esfuerzo empiece a dar resultados.

LA DURA VERDAD SOBRE EL ÉXITO

Ya va siendo hora de descender a lo más duro. Jamás he dicho que conseguirlo fuera algo fácil. Sólo he dicho que la vale la pena intentarlo. Desearía que leyera usted este libro y se considerara a sí mismo como una de esas personas que quieren “ser alguien” más que ninguna otra cosa. Desearía motivarle para que lo intentara. Pero no pretendo decirle que sea un camino lleno de rosas, porque no lo es.

Estamos ahora abordando un capítulo duro, y quiero hablar con crudeza. Los siguientes aspectos no son precisamente los más positivos de este libro, pero sé por experiencia que son ciertos. Eso, sin embargo, no significa que usted no pueda sobrevivir. Sólo pretendo darle a conocer los hechos, para que se dé cuenta de que su situación no es peor que la de cualquier otra persona. Y también quiero intentar prevenirle para que no abandone cuando se encuentre con las realidades que se expondrán a continuación.

Expresemos las cosas tal y como son.

Hecho 1: Nunca se acostumbrará usted al rechazo.

Cuando me enteré de la existencia del seguro a plazos y lo convertí en mi cruzada personal, pensé que como yo podía comprender la “justeza” de la causa, todos los demás también la comprenderían inmediatamente.

Las cosas no sucedieron así. Muchas personas creyeron que yo estaba loco. A la gente no le gusta que la molesten. Yo estaba tan seguro de tener razón, que no estaba preparado para resistir el poderoso impacto de otras personas mirándome fijamente a los ojos y diciéndome que no deseaban saber nada de lo que yo intentaba venderles. No estaba preparado para resistir la mirada de la gente que me estaba diciendo: “No le creo. No me interesa eso”.

NORMA PRÁCTICA

*El hecho de que a usted le encante lo que está haciendo,
no quiere decir que eso tenga que gustarle a todo el mundo*

No todo el mundo es como usted. Algunas personas son más astutas, y también hay un montón de individuos que son mucho más estúpidos. Pero aun cuando sepa que tiene razón, no espere que el mundo salte automáticamente de alegría y se la dé. Eso, sin embargo, no significa que no deba usted seguir esforzándose en hacer lo que sabe que es correcto.

Cuando se enfrente al rechazo, recuerde a todos aquellos que creen en usted y escuche esa pequeña voz que le dirá dentro de sí mismo: “Sé que tengo razón, y nada me impedirá alcanzar el éxito”.

Hecho 2: Las cosas nunca son ni tan buenas ni tan malas como parecen

Cuando las cosas van bien, no se imagine nunca que eso significa que siempre seguirán así. Del mismo modo, cuando las cosas van mal, eso tampoco significa el fin de su negocio o que su carrera ha terminado. La vida no es más que un asunto de ímpetu.

Un día cualquiera puede usted estar a punto de perder a un buen colaborador, o de sufrir un revés financiero, o cualquier otro desastre capaz de ponerle la piel de gallina. De modo que, cuando las cosas vayan bien, consiga todo lo que pueda conseguir.

Del mismo modo, cuando las cosas van mal, no permita que eso le desanime. Puede estar usted a punto de tener una cita que le devolverá su buen ánimo. Ganar exige que todos nosotros seamos unos eternos optimistas. Al día siguiente puede encontrarse

recorriendo un nuevo camino que le conducirá hacia el éxito. No abandone. Sólo tiene que seguir intentándolo.

Durante los buenos tiempos, no se sienta complacido consigo mismo. Durante los malos tiempos, no empiece a dudar sobre si lo va a conseguir o no. Conserve la buena inspiración.

Hecho 3: Antes de ser bueno, tiene que ser malo.

Supongo que a todos nos gusta creer que tenemos lo que se necesita para perseguir el éxito y hacerlo *todo* bien hecho. Quizá existan unas pocas personas capaces de hacerlo bien casi todo. Pero la mayoría de nosotros tiene que esforzarse y pasar por un proceso de aprendizaje.

Mantener la esperanza de empezar como ganador es una actitud muy poco realista.

Recuerde que, antes de ser grande, tiene usted que ser bueno. Y antes de ser bueno, tiene usted que ser malo. Pero incluso antes de ser malo, tiene usted que intentarlo.

NORMA PRÁCTICA

Los ganadores se hacen, no nacen

Si lo está usted intentando ahora mismo, va por buen camino. No le preocupe saber que no es usted el más grande. Llegará allí si se lo propone.

Es esencial tener grandes sueños y grandes objetivos. Pero también es importante recordar que no todo sale de la forma en que usted lo haya imaginado. Muchas personas abandonan sus esfuerzos porque la realidad de su nueva aventura no cuadra con la belleza de su sueño. Pero eso no quiere decir que en su sueño hay algo malo. Sólo quiere decir que, en la vida real, tenemos que adaptarnos a un mundo que no es precisamente perfecto.

Puede usted conseguirlo. Hay algunos trucos que le harán las cosas un poco más fáciles, permitiéndole mantener una actitud positiva y estar “arriba” durante la mayor parte del tiempo.

NO SE COMPARE CON OTROS

Siempre es saludable algo de competencia, pero también se puede ir demasiado lejos en ese sentido. Habitualmente, la cosa funciona de la siguiente manera: sale usted ahí fuera y descubre algo a lo que vale la pena dedicarle la vida, y se encuentra entonces en el camino que conduce a la grandeza. Ha establecido un compromiso consigo mismo; está haciendo lo que debe hacer; está ganando algún dinero. Tiene la sensación de estar realmente en su camino.

Entonces, un buen fin de semana se encuentra con un viejo amigo y resulta que él está ganando tres veces más que usted. Tiene un coche y una casa nueva y mucho más dinero del que usted habría podido soñar. De pronto, su actitud cambia y se dice usted a sí mismo: “Vaya, qué estúpido soy. Nadie tiene por qué pagar el precio que yo estoy pagando. ¿Lograré llegar allí alguna vez?”. Esa clase de pensamientos son literalmente mortales. Quizá no tenga siquiera un solo cliente, y se encuentra con alguien que trabaja en su mismo ramo y le dice que está harto, porque tiene tantos clientes que apenas si puede atenderlos. Y uno piensa entonces: “¿Quién está intentando castigarme? Yo

nunca lograré llegar a ese nivel”. Y uno sigue diciéndose: “Ese tipo ha nacido con buena estrella. Él no tiene que pagar el precio que yo estoy pagando”. Se equivoca. Todo el mundo paga el precio. Todas esas personas con éxito que usted ve pagaron su precio en algún momento, a lo largo de su camino.

Concédase una oportunidad a sí mismo. Yo suelo decirle a la gente de mi empresa que los millonarios del futuro se encuentran en estos momentos en lo más bajo de la escala de ventas. Y creo en lo que digo.

Siéntase siempre orgulloso de donde esté a lo largo de su camino hacia el éxito, aunque sea al principio del mismo. No tiene usted que pedir disculpas por nada.

NO SE DESANIME

Les voy a contar una historia:

Parece ser que un buen día el diablo decidió entrar en el terreno de los negocios, de modo que se propuso vender todas sus herramientas a quien se las quisiera comprar por el precio establecido. La noche de la venta expuso atractivamente todas esas herramientas: malicia, odio, envidia, celos, cólera, sensualidad y engaño entre otras muchas. A un lado tenía una herramienta destartalada e inofensiva que había sido mucho más utilizada que todas las demás.

–¿Qué es eso? –le preguntó alguien al diablo–. Tiene un precio muy alto.

–Eso es el desaliento –contestó el diablo.

–Pero ¿por qué se le ha puesto un precio mucho más alto que a todo lo demás? –insistió el otro.

–Porque con esa herramienta –contestó el diablo– puedo abrir la conciencia de una persona y entrometerme en ella cuando no puedo hacerlo con ninguna de las demás herramientas. Una vez que se ha introducido el desaliento, entonces dejo que sean las otras herramientas las que continúen el trabajo.

El desaliento se encuentra en la línea de partida de numerosas acciones negativas. Se lo encontrará usted todos los días de su vida. La forma en que usted mismo trate el desaliento, todos y cada uno de sus días, va a determinar su éxito o su fracaso en la tarea de alcanzar sus sueños. Mantenga vivo su sueño, esfuércese por alcanzar sus objetivos, conserve una actitud positiva... y no abandone nunca.

NO SE QUEDE NUNCA EN UN “CASI”

Muchas personas *casi* trabajan lo suficiente para ganar.

Muchas personas *casi* se mantienen con firmeza el tiempo suficiente para ganar.

Muchas personas *casi* tienen la determinación suficiente para ganar.

NORMA PRÁCTICA

La mayor parte de la gente hace casi lo suficiente para ganar

¿No le parece que sería mucho más sencillo mantenerse firme durante una situación dura y seguir trabajando para salir de ella, que retroceder, sentarse en el sillón frente a la televisión y saber que con ello acaba de echar por la borda su última oportunidad?

Si usted abandona ahora tiene todas las posibilidades de no perdonárselo jamás a sí mismo. Cuando sienta la tentación de abandonar, hágase a sí mismo la promesa de

mantenerse firme durante una semana más, durante un mes más, y cuando ese tiempo haya transcurrido, vuelva a hacerse la misma promesa otra vez.

No se desanime. No se limite a hacer *casi* lo suficiente. No importa lo duro que eso sea, lo que debe hacer es seguir intentándolo. Alguien va a conseguir algún tanto, tarde o temprano, y ese bien podría ser usted.

¡Siga intentándolo!

El principio del “hágalo”

Tanto usted como yo sabemos que hay algo en su interior que no le permite conformarse con ser una persona ordinaria y común. Esa es la razón por la que está leyendo este libro. Algunos de ustedes probablemente terminarán de leerlo. Después, volverán a la librería y comprarán otro, que también leerán. La mayoría de ustedes dejará de lado durante unos pocos días el intento de cambiar su vida, y se dirá: “Empezaré la semana que viene”. Pero algunos de ustedes, unos pocos seleccionados, dejarán este libro y empezarán a hacer algo.

Todos los demás principios que se han incluido en este libro no le servirán de nada si usted no decide ponerlos en práctica. Para que usted gane tiene que pasar a la acción. Hablar no cuesta nada. Todo el mundo habla mucho. Pero un ganador va y hace algo.

Tal y como he dicho antes, una de las palabras favoritas que utilizo en mis discursos es la fórmula del “hágalo”. La gente acude continuamente a verme y me dice: ”Art, ¿a qué te refieres cuando dices “hágalo”? ¿Hacer *qué*?”.

–Pues eso –me limito a responder.

–Pero, Art, ¿qué es *eso*?

–Pues es... sólo eso.

A veces, la gente se siente un poco frustrada. Desearían que yo les dijera exactamente cómo “hacerlo”. Pero eso es algo que no puedo hacer: cada situación individual es diferente a las demás, y no sé qué es lo que tendrá que hacer usted para conseguirlo.

El *eso* y el “hágalo” no se refiere a una sola cosa. Cuando usted “lo hace”, simplemente sale ahí fuera y hace aquello que sea necesario para ganar. Cuando llega ese momento, un libro le puede facilitar las cosas, pero el libro no “lo hará” por usted. Tampoco pueden hacerlo su esposa y sus amigos. Es usted –y sólo usted– el único que tiene que salir ahí fuera y convertir su propio sueño en realidad.

Tiene que aprender a “hacerlo”, a hacer todo lo que sea necesario para ganar.

COMPETIR ES LO MEJOR QUE LE PUEDE OCURRIR

Hay una cosa que desearía le pudiera ayudar a “hacerlo”. No sé cuál es su negocio ni a qué se dedica, pero confío en que, sea lo que fuere, tenga usted un competidor. No estoy hablando ahora de que se compare personalmente con otros. Estoy hablando de una sana competencia empresarial con otro empresario. Sin competencia es mil veces más duro motivarse a sí mismo. Pero si dispone de alguien contra quien competir, dispone usted de un motivador automático.

No todo el mundo piensa como yo. Resulta que algunos utilizan la competencia como una excusa para *no* “hacerlo”. Les encanta decirse a sí mismo: “Bueno, no puedo competir con esos tipos. Ni siquiera vale la pena intentarlo”.

Podemos estar convencidos de que estamos haciendo las cosas correctamente, pero eso no quiere decir que la competencia no vaya a conseguir ningún cliente más.

Voy a decirles una cosa. Nuestra competencia es lo mejor que nos haya ocurrido jamás. Algunas mañanas, cuando no tengo la sensación de estar “haciéndolo”, todo lo que necesito para ponerme en marcha es pensar en la competencia.

¿Qué pasa si es duro? ¿Qué ocurre si la competencia pretende machacarle a uno? Eso es lo que más me encanta del sistema de libre empresa. Quiero que todos nosotros tengamos una oportunidad de ir todo lo lejos que seamos capaces de llegar, contando exclusivamente con nuestros propios méritos.

Y eso es lo más grande sobre las oportunidades. El éxito no depende de nadie más que de uno mismo, de cómo uno lo desea, de cuánto lo desea, de cómo se cree en él, y de lo decidido que esté uno a ganar.

Sin embargo, no se pueden alcanzar los objetivos a menos que se esté dispuesto a levantarse cada mañana listo para salir ahí fuera y competir. ¿Sabe usted por qué eso le da una cabeza de ventaja para ganar?

La mayoría de las personas no está dispuesta a competir. Ya lo he dicho antes en otra parte de este libro. Uno logra superar al 90 por ciento de la gente trabajando duro, encontrando algo en lo que creer, y siendo una persona honesta e íntegra. La mayoría de las personas no están dispuestas a hacer las duras cosas que se necesitan para ganar. Aproximadamente el 99 por ciento de todas las empresas se dedican a quejarse y a encontrar justificaciones.

Las personas que son verdaderos ganadores no andan buscando excusas; lo que buscan son oportunidades. Si se les da una oportunidad para hacer algo especial con sus vidas, avanzarán y la aprovecharán. ¿Sabe por qué es usted diferente en la lectura de este libro, si es que se toma el tiempo suficiente para leerlo y pensar en lo que aquí se dice? Porque la mayoría de la gente no está dispuesta a volver a salir ahí fuera, aprovechar una oportunidad, situarse en la línea de salida y creer en algo.

Si tiene usted competencia, no deje que eso sea una excusa para no “hacerlo”. ¡Siéntase agradecido por ello! Utilice la competencia en todo lo que vale. Utilícela para estimular a la gente que trabaja para usted. Plantee batalla si se ve obligado a hacerlo.

Utilice la competencia para hacer aquellas cosas que no hizo en su momento, ya fuera porque tenía miedo de hacerlas, o bien porque se sentía demasiado perezoso. Sus competidores le ayudarán a “hacerlo”.

APRENDA A ENFRENTARSE CON EL MIEDO

La competencia es una de las razones por las que la gente ni siquiera intenta “hacerlo”. Pero también hay otra razón. Jamás oírás usted esa otra razón mencionada como una excusa, porque a nadie le gusta admitirla. Pero, cuando escuche una excusa, puede apostar a que en nueve de cada diez ocasiones la verdadera razón es: el miedo.

Permítanme decirles algo sobre el miedo.

El temor paraliza

El temor le absorbe toda su energía. Le agota las baterías. Le consume a uno, e incluso está presente cuando está haciendo algo que le guste hacer. En el fondo de su mente siempre está el temor de lo que está dejando de lado. Es algo capaz de destruirlo todo a su paso. No importa lo mucho que intente usted olvidarse del miedo, si teme hacer algo como llamar a un cliente o incluso a su jefe, no será capaz de realizar ningún otro acto constructivo hasta que haya eliminado ese temor.

El miedo crea dificultades imaginarias

Creamos en nuestra mente toda clase de dificultades imaginarias, cuando, en realidad, no hemos experimentado aún ni un solo problema.

El miedo se extiende como una epidemia

El miedo se alimenta a sí mismo y se multiplica. Cuando tiene usted miedo de abordar algo, todo el mundo se da cuenta. Las personas que trabajan para usted y con usted lo perciben, y adoptan una actitud de alerta ante un nuevo problema.

NORMA PRÁCTICA

Un líder no debe mostrar nunca temor, ni mostrarse herido, ni expresar la intención de abandonar

No estoy tratando de asustarle. No es esa mi intención. Pero quisiera que comprendiera que el miedo es capaz de impedirle “hacerlo”. Y, sin embargo, amigos, y por muy extraño que pueda parecer, la única forma de eliminar el miedo es “hacerlo”.

En el libro *Piense y hágase rico*, Napoleón Hill dijo: “Haga las cosas que teme hacer y le aseguro que sus temores habrán desaparecido”.

Amigos, creo en eso con todas las fuerzas de mi ser. Si existe algo a lo que usted tema enfrentarse y que, en el caso de hacerlo, cree que podría ayudarle a empezar a cambiar su vida, no lo dude, “hágalo”.

Hágase una lista ahora mismo de las diez cosas que menos desearía hacer, pero que sean diez cosas capaces de ayudarle en su negocio. Después, hágalas. Una vez que haya empezado, una vez que haya hecho las dos primeras cosas de su lista, estará progresando hacia el objetivo de cambiar la situación. Y entonces se habrá demostrado a sí mismo que puede “hacerlo”.

Mientras lo esté haciendo, elimine de su imaginación todo deseo de abandonar. En lugar de eso, sustitúyalo por una imagen positiva de sí mismo. Piense en su fortaleza, en aquellas cosas en las que es bueno. No se preocupe por las cosas que no han sucedido todavía.

LOS CAMINOS TRILLADOS SON PARA PERSONAS VENCIDAS

En ocasiones, lo que no le ayudará a convertirse en un ganador no es algo que usted tema hacer o que no desee hacer, sino precisamente algo que siente enormes deseos de hacer... aunque no tiene el valor de intentarlo. No logra usted decidirse a correr ese gran riesgo. Bueno, amigos, creo que los verdaderos ganadores son aquellos que en algún momento crítico de su vida corren un riesgo importante. No me estoy refiriendo a un riesgo estúpido, sino a un riesgo que haya sido cuidadosamente pensado y calculado. Un riesgo del que la persona conozca los resultados de su acción, tanto positivos como negativos.

Si espera usted hacer algo realmente especial en su vida, limitándose a hacer lo que ya han hecho los demás, ya puede ir olvidándose de “ser alguien”. Todos los perdedores del mundo se contentan con seguir el camino trillado. Su principal distinción es que son *exactamente como cualquier otra persona*. Así es como se sienten más a gusto.

Los ganadores tienen algo extra que les hace permanecer despiertos por la noche, soñando en algo diferente, en algo *mejor*.

Lea este pequeño poema sobre el riesgo. Tiene un gran contenido, y vale la pena copiarlo y tenerlo a la vista cuando tenga la sensación de que lo único que desea es echar a correr, y regresar a la seguridad del “camino trillado”.

RIESGOS

Reírse es arriesgarse a parecer tonto.
Llorar es arriesgarse a parecer sentimental.
Ponerse al alcance de otro es arriesgarse a quedar implicado.
Exponer los sentimientos es arriesgarse a exponer el verdadero yo.
Plantear las ideas y los sueños a los demás es exponerse a perderlos.
Amar es arriesgarse a no ser amado a su vez.
Vivir es arriesgarse a morir.
Tener esperanza es arriesgarse a sentirse desesperado.
Intentar algo es arriesgarse al fracaso.
Pero uno tiene que correr riesgos, porque el mayor riesgo en la vida es no arriesgar nada.
La persona que no arriesga nada, no hace nada, no tiene nada, no es nada.
Pueden evitar el sufrimiento y la pena, pero no podrán aprender, sentir, cambiar, crecer, amar, vivir.
Encadenados a sus actitudes, son esclavos, han perdido el derecho a su libertad.
Sólo la persona que se arriesga es libre.

ANÓNIMO

No se puede casi aceptar un riesgo. No puede uno aferrarse a su seguridad y correr un riesgo al mismo tiempo. En esta ocasión, atrevase a correr un riesgo. Puede quedar muy sorprendido.

AUXILIARES DEL “HÁGALO”

Se incluyen a continuación unos cuantos puntos que confío le ayuden inmediatamente, en cuanto deje este libro y se disponga a “hacerlo”.

1. *Adopte el principio de “un poco más”.*

La gente que ganaba más dinero trabajaba duro... *y un poco más*. Pagaban el precio... *y un poco más*. Tenían determinación... *y un poco más*. Eran personas comprometidas... *y un poco más*.

Eran buena gente... *y un poco más*.

2. *Escoja una sola cosa y consígala.*

No puede usted hacerlo todo. No puede ser grande en todos y cada uno de los aspectos. Hay muchas personas interesadas por una cosa, y tratan de conseguirla durante algún tiempo. Cuando aquello no funciona, o cuando se aburren, abandonan el tema y pasan a otra cosa nueva.

Lo mejor que se puede hacer es elegir una cosa y convertirla en el trabajo de su vida. Entréguese a ella en un ciento diez por ciento, y niéguese simplemente a admitir la posibilidad de la derrota.

NORMA PRÁCTICA

*No tiene usted una única oportunidad de ganar,
pero tampoco dispone de oportunidades ilimitadas*

Tiene usted que elegir una opción, comprometerse con ella y no dejarla pasar por alto simplemente porque le parece que la hierba está más verde al lado. ¿Cuál será la próxima oportunidad? ¿La *primera* o la *última*?

3. *Aprenda a ser flexible.*

En los negocios, las reglas para ganar pueden cambiar de la noche a la mañana. Los negocios del futuro –y la gente que los dirigirá– tienen que ser flexibles, capaces de ajustarse a los cambios.

NORMA PRÁCTICA

La única forma de crecer es aceptar el cambio

Usted tiene que aprender a rodar en el sentido que indica la mayor fuerza, escuchar su propio sentido común y estar siempre preparado para hacer ajustes si así lo requiere la situación.

4. *Encuentre un héroe para sí mismo.*

Todo el mundo necesita algo de inspiración de vez en cuando. Cada vez que se sienta desanimado y bajo de moral, lea algo sobre su héroe. Eso le ayudará a recordar que todas las grandes personas tuvieron algún que otro retroceso, pero no por ello dejaron de perseguir sus sueños.

Encuentre un héroe para sí mismo, y deje que esa figura se convierta en su inspiración para “hacerlo”.

5. *Juegue siempre con ventaja.*

Jugar con ventaja es muy distinto a *estar* asustado. Si se juega de ese modo, siempre se puede vigilar aquello que pueda salir mal.

NORMA PRÁCTICA

*Si necesita que ocurra algo que garantice su éxito,
eso no sucederá nunca*

Siga el principio de que sólo hay una forma de impedir el perder: tener una serie de posibilidades.

No comprendo a la gente que trata de obtener un ascenso efectuando el número exacto de ventas que se requieren para ello. En tal caso, cuando una venta falla por una razón u otra, resulta que han perdido. Jugar con ventaja significa que nunca se llegará a ese extremo. Si necesita hacer diez ventas para alcanzar su objetivo de ingresos, trate de conseguir quince o veinte. Jugar con ventaja significa la posibilidad de embolsarse más dinero cuando las cosas funcionan bien, sólo por si acaso tiene un tropiezo. Significa trabajar como si el día de hoy fuera su última oportunidad, aunque usted sepa que no lo es. Sea positivo, pero reconozca que los “tropiezos” se producen allí donde menos se los espera. Si no juega usted con ventaja se encontrará atrapado.

TODO LO QUE ES GRANDE CUESTA UN PRECIO

Una observación final. No se siente a esperar. Le aseguro que *jamás conseguirá nada a cambio de nada en este mundo*. Decida el precio que está dispuesto a pagar por alcanzar el éxito.

Siempre hablo de lo grande que es ganar. Pero eso es algo que, en realidad, no se puede explicar. Es como hablar otro idioma. La gente no se puede identificar con lo que estoy diciendo.

No hay ninguna garantía. Usted va a tener que pagar un precio por ganar.

Cuando los ganadores lo han “conseguido” al fin y ven lo grande que es, siempre miran hacia atrás, consideran el precio que han tenido que pagar por ello y dicen: “Me imaginaba que ganar sería algo realmente grande, pero ahora que lo he logrado resulta mil veces mejor. Volvería a pagar el doble por conseguirlo”.

¿Sabe usted cuando se comprende realmente lo grande que es ganar? Cuando se gana. Sólo entonces se sabe. Y entonces, el precio que se ha pagado por ello parece algo pequeño.

Va a tener que pagar un precio. Eso lo sabe. Quizá no sepa cuál va a ser ese precio, pero sabe que, mientras no abandone la partida, alcanzará el éxito. Una vez que se haya dado cuenta de eso, ¿por qué no empieza a “hacerlo”? Empiece ahora mismo. Deje atrás de una vez ese primer obstáculo que representa la inactividad.

No se pase la vida soñando en “hacerlo”. Mucha gente *tratará* de “hacerlo”. Muchas personas *querrán* “hacerlo”. Otras muchas personas *casi* lo habrán hecho.

Pero los ganadores serán los únicos que lo habrán hecho de veras.

¿Qué es lo que ellos hacen para conseguirlo?

Sencillamente, hacen aquello que sea necesario para terminar el trabajo.

Es posible que usted se esté diciendo:

–Pero, Art, ¿yo no sé qué hacer!

–Estupendo, hágalo.

–Art, me siento mortalmente asustado cada día.

–Muy bien, hágalo.

–Art, tengo unos deseos tan ardientes de ser alguien que no lo puedo resistir.
–Excelente, hágalo.
–Art, me temo que voy a fracasar.
–¡Fantástico! Hágalo.
–Art, creo que yo ya no sé cómo competir.
–Comprendo. De todos modos, hágalo.
–Art, no sé si podré pagar el precio.
–Hágalo.
–Art, no estoy ganando dinero. ¿Qué debo hacer?
–Correcto. Hágalo.
–Art, sólo con que pudiera pagar esa deuda que tengo...
–Muy bien. Hágalo.
–Art, no sé si podré continuar. ¿Qué hago ahora?
–Limítese a hacerlo, hacerlo y hacerlo.
–Art, si pudiera vender mi casa y salir de este lío...
–Suena muy bien. Hágalo.
–Pero no es un buen momento para vender.
–Estupendo. Hágalo de todos modos.
–Art, voy a empezar a ahorrar dinero para no tener que volver a pasar de nuevo por lo mismo que ahora.
–Estupendo. ¡Hágalo!
–Art, ¿quieres decir que alguien con el aspecto que yo tengo será capaz de conseguirlo?
–Sí, puede usted conseguirlo.
–¿Haciendo qué, Art?
–Simplemente, limitándose a hacerlo, y luego volviendo a hacerlo.
–Art, si al menos yo pudiera aprender a correr riesgos...
–Hágalo.
–¡Pero si jamás había corrido un riesgo hasta ahora!
–Hágalo de todos modos.
–Art, esta situación me duele de veras.
–¡Entonces vaya y hágalo!
–Art, ¿qué debo hacer en los malos tiempos?
–Hágalo,
y hágalo,
y hágalo,
y hágalo,
hasta que gane.

Advertencia: no lo malgaste

Y ahora, pase conmigo un tiempo más antes de salir y empezar a recorrer el camino de su sueño personal que le conducirá al éxito. Imaginemos que ha alcanzado usted sus objetivos: ha logrado todo el éxito, los logros y el reconocimiento por los que ha estado trabajando toda su vida; ha conseguido lo que usted siempre quiso conseguir.

Pero espere.

Puede usted tener todo el éxito del mundo, y ganar todo el dinero del mundo, pero si no tiene usted claras cuáles son sus prioridades, va a terminar por ser un fracaso. Si no gana usted en *todos los aspectos de su vida*, seguirá siendo, en último término, un *perdedor*.

En la vida hay cosas mucho más importantes que ganar en los negocios. No me diga que es usted un ganador simplemente porque ha conseguido mucho dinero, pero ha fracasado en su vida personal... con su pareja, sus hijos o con sus demás relaciones personales.

No lo eche a perder

Advertencia 1: No comprometa su integridad.

Es muy posible que usted no se encuentre en una situación de desastre, a pesar de lo cual aún puede estar en peligro de echarlo todo a perder. Puede estar en peligro. Todo nos enfrentamos cada día con pequeñas tentaciones que exigen compromisos.

Resulta muy fácil pasar de la “pequeña mentira” al “pequeño procedimiento contable” cuando eso le puede ayudar a salir de una situación o a aumentar más sus beneficios. Puede usted decirse: “Nadie lo sabrá. Todo el mundo lo hace”. ¿No es así?

¡Eso es un error!

En mi empresa he trazado una línea muy clara de honestidad e integridad. Me desprendo de una persona con una rapidez diez veces mayor por un acto que implique falta de decencia e integridad, que por un error que cueste a la empresa mucho dinero.

No lo eche a perder

Advertencia 2: Maneje su dinero con prudencia

La mala utilización del dinero y el despilfarro es otra de las forma en que he visto que la gente echa a perder su oportunidad de alcanzar el éxito y representar una diferencia en sus vidas. No importa que sus ingresos sean modestos o sustanciales. Lo importante es cuidar bien el dinero que se tenga, sea cual sea la cantidad. Si no es usted prudente, si no se muestra usted conservador en este aspecto, terminará por echarlo todo a perder.

Una de las reglas con la que siempre vivimos es “pobres pero no debiendo nada a nadie”. Creo que una de las razones por las que fallan muchas de las personas que se meten en negocios es porque no tienen liquidez suficiente para sobrevivir. Esas personas siempre están haciendo estupideces: invierten demasiado dinero en su negocio, o simplemente elevan demasiado su nivel de vida. Creen que el dinero siempre va a llegar, y que ellos siempre van a crecer.

Pero recuerde mi primer norma práctica, según la cual en los primeros dieciocho meses de un negocio todo anda revuelto. De eso se trata. Habitualmente, los negocios no suelen crecer de un modo sostenido. En los negocios, de los primeros tres a cinco años se encontrará usted como en un trineo que baja a toda velocidad. Cada vez que consigue algo, experimenta un retroceso.

Lo verdaderamente importante es tener la capacidad para sobrevivir cuando los tiempos sean duros y los ingresos disminuyan durante un tiempo. Tiene que disponer de liquidez, de bastante efectivo para atender las urgencias que inevitablemente se presentarán.

NORMA PRÁCTICA

Lo que cuenta no es lo que gane, sino lo que conserve

Existen muchos defensores de la teoría del “finja hasta que lo haya conseguido”. La cosa funciona del siguiente modo: si no lo está consiguiendo, vaya y cómprese un gran coche, instálese en una gran casa, disponga de un gran despacho. Aparente haber alcanzado el éxito, aunque no sea así. La gente de éxito se sentirá entonces atraída hacia usted; se estará usted moviendo en los “círculos adecuados”. La imagen lo es todo.

Una vez más, esto sigue siendo un error.

Eso me parece algo superficial y artificial, y estoy seguro de que no funciona.

La gente debe acudir a uno porque uno esté haciendo lo correcto y lo mejor para los demás, y no porque tenga el coche más grande, la oficina más impresionante o lleve las ropas más caras.

NORMA PRÁCTICA

Vigile sus céntimos y sus euros se cuidarán de sí mismos

A la gente le gustaría chasquear los dedos y ser millonarios de la noche a la mañana. Pero las cosas no funcionan así. Para acumular un millón primero tiene usted que ahorrar un euro, después 100, a continuación 1.000, después 10.000 y 20.000 y así sucesivamente. Así es como se va aumentando, ahorrando el primer euro.

¿Pánico o paz mental?

Crear un fondo de urgencia puede representar la diferencia entre el pánico y la paz mental. Debería usted disponer siempre de un fondo de urgencia igual a sus ingresos de tres a seis meses. En tal caso, cuando las cosas se ponen mal, no se verá obligado a sobrecargar su negocio porque no hay dinero.

Cuando uno se lanza a una nueva carrera o negocio, esa clase de seguridad es inconmensurable.

NORMA PRÁCTICA

Viva siempre por debajo de sus posibilidades

Hay muchas personas que aseguran vivir *de acuerdo* con sus posibilidades. Creo que eso es un gran error. Si está usted tratando de alcanzar un objetivo especial, como por ejemplo mi objetivo de independencia financiera, tiene usted que vivir *por debajo* de sus posibilidades.

A la mayoría de la gente le sucede que ya el primer mes que obtiene un gran aumento en sus ingresos, va y se compra una nueva casa, una embarcación, una segunda residencia o cualquier otro lujo. ¡No lo haga! En tal caso no dispondrá de ninguna reserva para esos momentos bajos que indudablemente van a producirse. Una vez que haya alcanzado un nivel constante de ingresos, y empiece a ver que realmente está consiguiendo un mayor éxito que en el pasado, espere dos años más, no gaste. Simplemente, duplique o triplique su programa de inversión. La recompensa será mucho mayor a la larga.

Yo decidí *empezar a ahorrar al momento*. No aplace por más tiempo la decisión de iniciar un serio programa de ahorro. Si empieza usted ahora mismo, ya tendrá esa ventaja. La espera *hace daño*.

El tiempo y la constancia son las claves para construir la seguridad de su futuro financiero. ¡No espere!

Decida *pagar un precio*. La mayoría de las personas paga un precio a lo largo de su vida. Trabaja duro y gana dinero durante dos o tres años, y entonces se impacienta y gasta dinero durante cuatro o cinco años. Después tiene que volver a empezar de nuevo. Repite este modelo de actuación una y otra vez. En lugar de pagar una serie de precios, trabajar duro durante cinco o diez años, ahorrar su dinero, alcanzar sus objetivos y ser financieramente libres durante el resto de su vida. Yo decidí pagar mi precio temprano y mantenerme firme en mis propósitos cada vez que deseaba gastar, porque sabía que a la larga eso me recompensaría con creces.

Manejar el dinero con prudencia, ser un buen administrador, ser responsable, no darle valor a las cosas que no lo tienen, ser paciente para dar tiempo a que los esfuerzos se acumulen... La *falta* de cualquiera de estas características puede echarlo todo a perder.

No lo eche a perder

Advertencia 3: No puede ser usted egoísta ni egocéntrico.

He visto como se desmoronaba la carrera de mucha gente porque se contagió de la enfermedad del “egoísmo”. Digo que es una enfermedad debido a las tensiones que provoca en su vida y en la vida de quienes les rodean.

Vigile la aparición de los síntomas de esta enfermedad en usted mismo:

- Suele decir “yo”, “mi”, “mío”, en lugar de “vosotros” o “el equipo”.
- Aquello que “usted” desea o quiere domina su pensamiento; raras veces piensa en las necesidades y deseos de los demás.
- Todos sus esfuerzos están encaminados a alcanzar *su* propio éxito; ha dejado de ayudar a los demás a alcanzar sus objetivos.
- Ve usted el éxito de los demás como una amenaza para su propio éxito.

Si reconoce en sí mismo algunos de estos síntomas, tómese algún tiempo y piense en lo que llamo “el principio de entrega de la vida”.

NORMA PRÁCTICA

*La mayoría de la gente falla porque pierde de vista
“el principio de entrega de la vida”*

Si no da usted a los demás en todas las áreas de la vida, incluyendo su vida profesional y de negocios, no seguirá creciendo y desarrollándose.

Las personas necesitamos de los demás. Una de las cosas más extraordinarias sobre el acto de dar es que cuanto más se da, más se recibe.

- Cuanto más ayude a los demás, tanto mayor será su propio éxito.
- Cuanto más amor y apoyo entregue a los demás, tanto más apoyo y amor recibirá.
- Cuanto más enfoque su atención en ayudar a la gente a través de su negocio, tanto más crecerá este.

Algunas personas pueden decir: “Vamos Art. Esa palabrería del “dad y se os dará” es cosa de las clases de religión. Pero eso no funciona así en el mundo competitivo de los negocios”.

¡Eso es un error! Hay muchas personas que se introducen en el campo de los negocios simplemente para ayudarse a sí mismas. Pero eso no funciona nunca. Los negocios que crecen y prosperan son aquellos que ofrecen un producto o un servicio capaz de ayudar a los demás a mejorar su vida. Eso es un hecho.

Con el egoísmo se puede avanzar durante un cierto tiempo. Algunas personas y empresas han amasado fortunas por medio del egoísmo. Pero eso raras veces dura mucho tiempo.

Siga el principio de entrega en su vida de negocios. Convierta el dar a los demás en un estilo de vida. No se trata sólo de religión. Se trata de tener buenos sentimientos con respecto a la gente y, como premio adicional, sentirse contento con uno mismo y con su propia vida.

No lo eche a perder.

Advertencia 4: Tenga las prioridades correctas.

Las personas de verdadero éxito conocen el secreto de llevar una vida equilibrada. Se las arreglan para establecer un equilibrio crítico entre su vida profesional, su vida familiar y su vida espiritual.

Pero ellas también tienen que incluirse en alguna parte de ese esquema. Las personas que se descuidan a sí mismas en sus esfuerzos por ganar, es muy probable que sufran graves problemas de salud o fuertes problemas mentales o emocionales.

Tener un cuerpo sano es uno de los dones más preciados de la vida. Es muy fácil ignorar nuestra propia salud; pero si no tenemos buena salud no podremos disfrutar por completo de las demás bendiciones de la vida.

La tendencia existente en nuestra sociedad hacia la conservación de la salud es una de las mejores cosas que han podido suceder. Existe una gran cantidad de buena información sobre cómo mantenerse sano. Ya sé que estará diciendo: “Pero, Art, no me queda tiempo para realizar todos esos ejercicios que aconsejan”. Tómese tiempo, por favor. No se puede permitir el *no* hacerlo así. Cuando abusa usted de su cuerpo, los que

le rodean también sufren por ello, porque no estará usted en las mejores condiciones posibles.

Siempre me duele encontrarme con personas para quienes la única forma de alcanzar el éxito consiste en dedicar la totalidad de sus esfuerzos a la vida profesional, descuidando a su familia. Es posible que esas personas tengan éxito en su vida empresarial, pero cualquier día se despertarán y se encontrarán con que la empresa es todo lo que tienen. Muchas personas se dan cuenta así, aunque demasiado tarde, de que la vida basada exclusivamente en los negocios no es una vida feliz.

La familia

Muchos ejecutivos creen que su familia es algo que tienen garantizado, pero siempre terminan por descubrir los dolores de cabeza que produce descuidar a la familia en beneficio de la vida profesional.

Amigos, cada uno de ustedes sabe muy bien, en el fondo de su corazón, lo que su familia representa para usted. No la trate como algo capaz de cuidarse de sí mismo, porque no será así. Dedíquele la misma atención que le dedica a su vida de trabajo; el éxito no significará mucho si no tiene con quien compartirlo.

No puedo resaltar suficientemente la importancia de mantener con claridad sus prioridades. Sé que eso es algo muy fácil de decir, y terriblemente difícil de hacer. Comprendo que muchas personas se sientan embarulladas al respecto. Pero uno tiene que seguir intentándolo. Si no crece usted en todos los aspectos de su vida, va a terminar por echarlo todo a perder, incluyendo su negocio, y acabará siendo una persona desgraciada y en bancarota. Aquellas personas de gran éxito que he conocido estarían dispuestas a decirle que ellas han mejorado en *todos los aspectos* de sus vidas.

Lo espiritual

A medida que alcanzan el éxito, muchas personas llegan a la conclusión de que no necesitan de nadie, excepto de sí mismas. La gente puede llegar a ser demasiado materialista con excesiva facilidad, adorando sus logros alcanzados. Ven los resultados de sus logros, o de sus esfuerzos, y creen que el mérito es suyo. Y entonces se transforman en personas egoístas, en lugar de humildes.

Resulta muy fácil echarlo todo a perder en lo que se refiere a la vida espiritual. Si permite que su vida espiritual retroceda ante cualquier otra cosa, si admite el desmoronamiento de su vida espiritual, estará rechazando el espacio interior y la fuerza capaz de ayudarlo a superar los momentos más duros de su vida.

Le animo a conceder la más elevada prioridad a su vida espiritual. Como persona de negocios, en ocasiones tendrá que tomar decisiones duras. Sin ese fundamento para darle fortaleza, para proporcionarle paz interior y para ayudarlo a tomar las decisiones correctas, tanto usted como sus negocios sufrirán.

¡No lo eche a perder! Tenga las prioridades correctas, no se deba nada a nadie, y no se entregue en brazos del egoísmo.

A partir de este preciso instante su vida es una página en blanco. Llénela con la riqueza de la realización espiritual, la alegría familiar y un cuerpo y una mente sanos, y sus objetivos y sueños de éxito serán cien veces más apasionantes y podrá disfrutar de ellos muchísimo más cuando los haya alcanzado.

Lo que puede hacer es todo lo que puede hacer

¿Está usted dispuesto a “hacerlo”? Ahora tiene las claves, al menos tal y como yo mismo las he experimentado en mi carrera de negocios. Si las emplea y acepta de corazón este mensaje, no sólo confío en que le ayudarán: *sé* que lo harán. He visto que han funcionado docenas, centenares de veces. He visto a cientos de personas cambiar por completo su forma de vida, simplemente por el hecho de haber tomado la decisión de hacerse cargo de sus propias vidas.

Ahora su trabajo consiste en tomar algunas decisiones duras con respecto a su vida. Si ha llegado a este punto del libro, me imagino que será una de esas personas que tienen algunos problemas para dormir por la noche. No está usted satisfecho con su vida. Sabe que está aquí para tratar de ser alguien, pero no sabe cómo empezar. Espero que este libro le haya proporcionado el estímulo que necesitaba. Ahora, de usted depende ponerlo en práctica.

La primera decisión que debe tomar es la de cambiar. Es la más dura de todas. ¿Está usted dispuesto a cambiar? Si quiere ganar, va a tener que cambiar como persona. Establezca diferentes prioridades en su vida. Esté dispuesto a pagar un precio. Elija algo a lo que dedicarse. Esté dispuesto a seguir adelante con su vida... no de una forma mezquina, sino a lo grande. Intentar cambiar es una de las cosas más duras que hará usted jamás; al mismo tiempo, la capacidad para cambiar es uno de los mayores dones que poseemos los seres humanos. Es duro, pero poseemos la capacidad para cambiar.

Puede usted cambiar su pensamiento, y pasar de lo negativo a lo positivo; puede cambiar su forma de actuación, y cambiar de lo malo a lo bueno; puede cambiar su estructura mental, y pasar de ser mentalmente débil a mentalmente fuerte; y puede cambiar y pasar de la inactividad a la actividad.

Puede usted cambiar su vida. Y puede hacerlo si así lo quiere de veras... empezando ahora mismo.

Pero no me interprete mal. Cuando hablo de cambio, estoy hablando de mejorarse a sí mismo y su vida. Eso no quiere decir que tenga usted que salir ahí fuera y tratar de imitar a otra persona. Puede obtener inspiración de los demás, pero no puede usted ser ningún otro... y tampoco necesita serlo. Sea usted mismo. No trate de ser Art Williams, ni el vecino de al lado.

Tal y como he dicho a lo largo de este libro, para ganar debe usted hacer todo lo que pueda hacer... *usted*, no ninguna otra persona. Tiene que ser todo aquello que pueda llegar a ser personalmente. Y eso será suficiente.

Le prometo éxito, y le prometo que llegará a ser millonario. Pero creo que he aprendido lo suficiente como para hacerle también algunas promesas sobre lo que sucederá si toma usted esa dura decisión de cambiar su vida:

- Le prometo una oportunidad de volver a soñar.
- Le prometo una posibilidad de volver a tener esperanza.
- Le prometo una oportunidad para ser alguien de quien usted mismo se sienta orgulloso.
- Le prometo una posibilidad de volver a sentirse orgulloso de sí mismo y lograr que su familia se sienta orgullosa de usted.
- Le prometo que la mayoría de quienes lean este libro no lo hará. La mayoría de ustedes no ganará.
- Le prometo que la mayoría de ustedes no llegará a ser financieramente independiente ni alcanzará el éxito, porque el precio le parecerá muy alto.

- Le prometo que la mayoría de ustedes terminará por cansarse a lo largo del camino. Querrá usted descansar, y algunos de ustedes querrán abandonar.
- Pero también le prometo que algunos de ustedes no abandonarán.
- Le prometo que algunos de ustedes mirarán atrás y se extrañarán al ver cómo han desperdiciado la vida antes de adoptar una actitud seria.
- Le prometo que algunos de ustedes se mirarán al espejo y le sonreirán a la persona reflejada en él.
- Le prometo que algunos de ustedes ganarán.
- Le prometo que eso no será nada fácil.
- Pero también le prometo que valdrá la pena.
- Le prometo que todo aquello que puede hacer es todo lo que puede hacer, pero también le prometo que todo lo que puede hacer es suficiente.

He terminado por comprender que no importa lo duro que se trabaje, no importa lo comprometido que se esté, el caso es que no todo va a salir tal y como uno lo ha planeado. No todo el mundo va a comprar. Hay buena gente que va a abandonar a medio camino. Los asociados en el negocio le van a desilusionar a uno. La gente le engañará a uno. A veces, incluso la propia pareja pensará que está uno un poco loco.

Pero todo lo que uno puede hacer es todo lo que puede hacer. Métase esas palabras en la cabeza. *Todo lo que puede hacer es todo lo que puede hacer.*

No importa lo bien que esté haciendo usted su trabajo, el caso es que no todo el mundo lo va a reconocer así; no todo el mundo comprará; no todo el mundo estará dispuesto a trabajar con usted; no todo el mundo pensará que es usted maravilloso. Pero si ellos no compran lo que usted vende, ¿quiere eso decir que está usted equivocado? NO. ¿Le convierte eso en un perdedor? NO. Sigue usted siendo la misma persona dedicada a su trabajo que ha sido siempre. Tiene que aprender a vivir para la *rectitud* de lo que está haciendo, vivir para los objetivos que se haya marcado. No puede vivir para lograr la aprobación de todas las personas con las que se cruza en la vida. Debe su amor y su lealtad a la gente que cree en usted, a la gente que está dispuesta a trabajar con usted, a la gente que cree en lo que está haciendo.

Tiene usted que mantenerse firme y luchar, independientemente de lo que esté haciendo el resto del mundo. Ese valor intangible es una de las grandes claves de la victoria. Ese es uno de los aspectos que establecen la diferencia entre la victoria y la derrota. Y, amigos, eso depende de ustedes.

ACEPTE LA RESPONSABILIDAD DE SU VIDA

Usted puede hacer o deshacer su carrera. Cuando esté dispuesto a mantenerse firme y luchar por su futuro, tiene que aceptar responsabilidad. Eso es algo que no le puede transmitir a ninguna otra persona. Si decide que su vida le pertenece, no podrá echarle a nadie más la culpa de lo que suceda. Es usted responsable de las cosas buenas que sucedan en su vida, y también de las malas.

NORMA PRÁCTICA

Las excusas no valen

Se supone que usted debe ganar, sin que importen las veces que oiga a los demás decir: “¡NO!”. No puede echarle la culpa de sus propios fracasos a nadie ni a nada que salió mal. No puede esperar que su pareja y sus amigos le motiven constantemente y le mantengan “arriba”. Tiene que aprender a aceptar los fracasos y a seguir esforzándose. Tiene que motivarse *usted* mismo. Nadie más puede hacerlo.

Veamos “el peor de los casos”. Digamos que el tiempo se acaba. Quizá no logre recorrer todo el camino. Si usted da de sí mismo el 110 por ciento, si no se agarra a nada que haya quedado atrás, incluso si no lo consigue, al menos habrá tenido la satisfacción de saber que vivió su vida como un ganador.

No hay ningún deshonor en fallar si uno lo ha intentado realmente con todo aquello de que dispone. La única y verdadera desgracia es no haberlo intentado. Lo único realmente angustiante es tener ese deseo en el corazón y no hacer nunca nada para convertirlo en realidad.

Después de haber dicho todo lo anterior, creo realmente que, en nueve de cada diez ocasiones, hacer todo lo que se pueda será suficiente. El mundo está lleno de personas que juegan a la mitad o a un tercio de su capacidad. Si sale usted ahí fuera y hace todo lo que puede hacer, es posible que no gane siempre, pero seguro que ganará mucho más de lo que perderá. Y cuando finalmente se apaguen las luces, estará seguro de haber sido todo aquello que podía llegar a ser.

SÓLO ESTAMOS AQUÍ UN INSTANTE

¿Sabe una cosa? Sólo estamos aquí, en la Tierra, durante un breve instante. Sólo un instante, y luego todo se termina.

Creo que a la mayoría de la gente se le escapa el tiempo porque se pasa la vida diciéndose: “Se me está acabando el tiempo”. Y entonces, de repente, el tiempo se acaba y ellos no han elegido nada por lo que luchar. La vida sólo dura un instante y este pasa volando. No merece la pena esperar ningún momento especial, porque entonces todo se va a detener y nos habremos quedado sin tiempo.

Hay mucha gente que espera a que suceda algo especial. Pero eso no es más que otra excusa. No se han dado cuenta de que la vida no le da a uno lo que a uno le encantaría tener. La vida no le da a uno lo que uno desea. La vida sólo le da a uno lo que uno está dispuesto a aceptar.

NORMA PRÁCTICA

El mundo no se va a detener a esperarle

Tardé bastante tiempo en descubrir esta norma práctica. Creo que el Sol va a salir mañana por la mañana, y se va a poner por la tarde. Y al día siguiente va a suceder lo mismo. ¿No les parece algo extraordinario? Y, sin embargo, muchas veces ni siquiera nos damos cuenta de ello.

¿Saben cómo me di cuenta de eso? A mí me encanta la historia. Me gusta retroceder y estudiar los problemas a los que tuvimos que enfrentarnos en el pasado. ¿Y saben lo que he descubierto? Que aquellos problemas no eran muy diferentes de los problemas con los que nos enfrentamos en la actualidad. Ha habido muchos momentos en la historia en que la gente no creyó que pudiera haber esperanza. Pero el Sol siguió saliendo cada día, y así sucesivamente.

De lo único que puede estar seguro es de que el tiempo va a seguir su curso. Permítame indicarle otra norma práctica:

NORMA PRÁCTICA

Las cosas son muy parecidas a como han sido siempre

¿Qué le parece eso? Y en el futuro, las cosas serán muy parecidas a como han sido siempre. Pero nuestro mundo va a seguir existiendo mucho después de que nosotros nos hayamos marchado, ¿no le parece? Creo que no existe mejor forma de fracasar que andar preocupándose por si la economía anda mal, las cosas están peor de lo que nunca han estado, y así sucesivamente. Ve uno el telediario durante treinta minutos y cuando acaba se siente uno tan deprimido que apenas puede soportarlo. Llega uno a la conclusión de que las cosas están mal en todas partes. Todo el mundo está recibiendo palos. El mundo es demasiado duro como para intentar establecer una diferencia.

Pero resulta que sólo estamos aquí durante un breve instante. No voy a permanecer sentado en mi sillón preocupándome por todo. Al fin y al cabo, sólo disponemos de un instante, ¿no le parece?

Tómese tiempo para reflexionar sobre usted mismo y el lugar que ocupa en el mundo, tal y como es.

LA PERSONA DEL ESPEJO

No puede usted evitarla.

Jamás se podrá apartar de ella.

Cada día tendrá que rendirle cuentas.

Al final de su vida, también estará ahí.

Nadie más que usted puede verla.

A nadie más que a usted le importa tanto.

Esa es la persona que aparece en el espejo. La persona del espejo es el contable final que le pasará cuentas todos y cada uno de sus días. A última hora del día, cuando usted va al cuarto de baño y cierra la puerta, allí está.

Lo malo del caso es que no se puede engañar a la persona del espejo. No puede confundirla. Es su juicio, y no el de nadie más, lo que realmente importa. Puede usted lograr todas las alabanzas del mundo. Todos los demás pueden asegurarle que es usted una gran persona, y decirle cosas amables al respecto, pero usted no puede engañar a la persona reflejada en el espejo.

Si no puede mirarla directamente a los ojos, eso quiere decir que ha fracasado. Si se encuentra exactamente allí donde quiere estar en la vida, estupendo. Pero si es menos de lo que cree debería ser, menos de lo que había planeado ser, quizá no le guste usted del todo a la persona del espejo. Quizá a veces evita mirarla porque le resulta demasiado doloroso.

Cuando usted, por la noche, en el cuarto de baño, se encuentra con esa persona en el espejo, no importa para nada lo que el resto del mundo diga de usted, porque usted sabrá la verdad con toda exactitud. Sabrá si puede mirar a esa persona a los ojos y sonreír, o si mira y ve a una persona que podría haber sido... pero que no es.

Adelante, “hágalo”. No tiene nada que perder y lo puede ganar todo. No siga pensando que se está protegiendo a sí mismo contra la desilusión, porque sólo se estará protegiendo de la vida.

Si hay un consejo que me gustaría que recogiera usted de este libro es el siguiente: ya va siendo hora de dejar de correr sin saber adónde va; ya va siendo hora de dejar de confiar en una situación mejor, un tiempo mejor, una oportunidad mágica.

Permítame pedirle que se comprometa a hacer algo. Tómese un poco de tiempo, siéntese cómodamente y reflexione. Apártese de todo y de todos durante un rato y reflexione. Piense en el lugar donde está, y en el lugar donde ha estado hasta ahora. Tome la decisión de que no va a permitir que nada ni nadie le diga que no puede hacerlo. Tome la decisión de ser feliz, de ser positivo, de construirse una vida mejor de la que ha llevado en el pasado. Y tome la decisión de hacerlo *ahora*. Piense con qué ansia desea ser un ganador. Piense en el precio que está dispuesto a pagar para conseguirlo. Piense en la otra alternativa que le queda.

Vuelva a verse a sí mismo haciendo algo grande. Vuelva a soñar. Inmediatamente se sentirá usted aparte de otras personas... las personas que no han decidido que sus vidas sean diferentes.

¿De cuántas otras oportunidades podrá disponer para alcanzar el éxito? Creo profundamente que cada uno dispone de más de una oportunidad, pero *¿de cuántas más?* Si no lo hace ahora, *¿cómo será su futuro?* Dentro de cinco años, cuando vuelva a mirarse en el espejo, *¿tendrá su pasado el mismo aspecto que el que tiene ahora?*

Reflexione sobre todo esto, con seriedad y el tiempo que sea necesario. Deje de correr sin rumbo fijo; decida convertirse en la persona que tenía intención de ser. Adelante, hágalo. No tiene que hacerlo todo de un modo perfecto para ganar. Sólo tiene que hacer todo lo que pueda hacer.

Porque todo lo que puede hacer es todo lo que puede hacer, pero todo lo que puede hacer es *suficiente*.