

RESUMEN COMPLETO

A los veinticinco años, Jim Rohn cobraba cincuenta y siete dólares a la semana. Debía dinero hasta a sus padres. Y un día perdió un billete de diez dólares y se puso físicamente enfermo durante dos semanas. Dos semanas. Por diez dólares.

Años después, ese mismo hombre ganaba muchísimo dinero y, lo que más me interesa a mí, hablaba de la felicidad como pocos.

¿Qué cambió? Siete estrategias. Te las cuento todas, y te aviso: la última es mi favorita, porque trata de ser feliz mientras consigues lo que quieres, no después. Así que quédate.

El libro se llama Siete estrategias para alcanzar riqueza y felicidad. Y la idea de fondo cabe en una frase: el éxito no cae del cielo. Es la consecuencia natural de aplicar, día tras día, unos cuantos fundamentos. Nada más.

Rohn lo dice sin vueltas: los fundamentos son aburridos, sí, pero no caducan. Su mentor le soltó una vez que siempre hay media docena de cosas que explican el ochenta por ciento del resultado. Como el agricultor: tierra, semilla, agua, sol, abono y cuidado. Si falla una, no hay cosecha.

Y atención con esto, porque es la clave de todo el libro: para él la felicidad no es un premio que llega algún día. Solo se vive ahora. Y se consigue con una palabra que nadie asocia con ser feliz: disciplina.

Vamos con quién era este hombre.

Jim Rohn creció en una comunidad agrícola del suroeste de Idaho, a pocos pasos del río Snake. Infancia buena, familia cariñosa. Su padre era predicador.

Pero la cosa se torció pronto. Hizo un año de universidad, decidió que ya era lo bastante listo y lo dejó. Error. Se casó, empezó a trabajar, prometió a su mujer un futuro estupendo "a la vuelta de la esquina"... y la esquina nunca llegaba.

A los veinticinco, con los años de trabajo a la espalda, hizo balance. Cincuenta y siete dólares semanales, facturas amontonadas en una mesa de cocina cojeando, hijos en camino. Y una idea que le asustó: quizá trabajar duro no basta. Lo vio claro: si seguía así, llegaría a los sesenta sin un dólar, como tanta gente a su alrededor.

Entonces conoció a Earl Shoaff, un empresario que daba un seminario. Rohn se armó de valor, se presentó, y Shoaff acabó contratándolo. Durante cinco años le enseñó su filosofía de vida. Rohn pasó de aprendiz de ventas a vicepresidente ejecutivo de la empresa.

Shoaff murió con cuarenta y nueve años, de repente. Y Rohn entendió que lo mejor que se llevaba no era el puesto. Era la forma de pensar. Empezó a aplicarla, prosperó, y acabó contándola a otros. Esas ideas son las siete estrategias.

ESTRATEGIA 1: LOS OBJETIVOS

Segunda semana de trabajo. Desayunando, Shoaff le pide su lista de objetivos. Rohn no tiene ninguna. Y su mentor le dice algo que le dejó helado: "Sin lista de objetivos, puedo adivinar tu saldo bancario con unos cientos de dólares de margen". Acertó.

Primera lección: necesitas motivos antes que métodos. Si quieres algo de verdad, las respuestas aparecen. Los motivos que mueven a la gente, según Rohn, son el reconocimiento, la sensación de ganar, la familia y generosidad. Y están los que él llama motivos "de andar por casa". El suyo fue una niña que vendía galletas a dos dólares la caja. Él no tenía dos dólares. Mintió, cerró la puerta y se prometió que nunca volvería a pasar vergüenza así.

Cómo se hace: escribe en un cuaderno todo lo que quieres para los próximos uno a diez años, unos cincuenta puntos en doce minutos. Eliges los más importantes y, para cada uno, describes qué es y por qué lo quieres. Si no encuentras un buen porqué, era un capricho.

Y aquí viene lo mejor: para Rohn, el valor de una meta no está en lograrla. Está en la persona en la que te conviertes por el camino. Quítale la fortuna a un millonario de verdad y la volverá hacer. Regálasela a quien no ha cambiado y la perderá.

ESTRATEGIA 2: BUSCAR CONOCIMIENTO

"Si quieres ser feliz, estudia la felicidad. Si quieres dinero, estudia cómo se gana". Eso le dijo Shoaff. Parece de cajón, ¿no? Pues casi nadie lo hace.

Rohn propone aprender de dos fuentes. De tu propia vida, repasando el día, la semana, el año, para sacar lecciones. Y de la vida de los demás: leyendo, escuchando y observando.

Treinta minutos al día de estudio. Si hay que saltarse una comida, que sea la comida, no esos treinta minutos. Y una cuenta que me encanta: dos libros por semana durante diez años son mil libros. Si tú no los leíste, vas mil libros por detrás de quien sí.

Hay un consejo muy suyo: invita a comer a alguien que haya llegado donde tú quieres llegar. Y pregunta. Alarga la sobremesa dos horas. Rohn dice que ahí aprendes lo que a otros les cuesta años.

Y una frase para apuntar: cuidado con confundir coste y valor. Un libro de pocos euros puede valer miles.

ESTRATEGIA 3: APRENDER A CAMBIAR

Shoaff se lo dijo así: trabaja más duro en ti que en tu trabajo.

Rohn lo resume en una idea: para tener más, conviértete en más. No te pagan por las horas, te pagan por el valor que pones en ellas. Quien dice "tengo diez años de experiencia" quizá tenga un año de experiencia repetido diez veces.

Y el truco de las estaciones. Invierno: tiempo para hacerte más fuerte, no para desear que fuera verano. Primavera: toca plantar. Verano: cuidar y defender lo que has sembrado. Otoño: asumir la responsabilidad de la cosecha, sea buena o escasa.

Hubo un momento en que Rohn le enseñó a Shoaff su lista de excusas: el gobierno, los impuestos, los precios, el tráfico, los vecinos. Shoaff la miró y dijo: "Solo le falta una cosa a tu lista. Tú no estás en ella". Rohn la rompió y escribió una sola palabra: Yo.

Y para cambiar de verdad: no con entusiasmo de mitin, sino con pequeñas disciplinas encadenadas. ¿Quieres adelgazar? Empieza tomando el pan sin mantequilla.

ESTRATEGIA 4: CONTROLAR TUS FINANZAS

Rohn dice algo que escuece: tu estilo de vida frente a tus ingresos es un síntoma. Si gastas más de lo que ganas, algo no va bien, y lo sabes.

Shoaff le soltó una vez: "Si tuvieras un plan mejor, tendrías más dinero". No importa cuánto ganas. Importa cómo lo reparte.

Primero, impuestos: págalos con buen ánimo, es el cuidado de "la gallina de los huevos de oro". Después, la regla del 70/30: vives con el 70% de lo que te queda. Del 30% restante, un diez por ciento a donar, otro diez a invertir en algo propio, y otro diez a ahorrar.

Rohn lo explica con un niño, Johnny, que vende jabón de puerta en puerta. Gana un dólar de beneficio y quiere gastárselo entero. Y su padre le va enseñando: ese dólar tiene que pasar por impuestos, donación, más capital, y ahorro. Y luego, sí, helado.

Su definición de rico y pobre es de las que se quedan: el pobre gasta y ahorra lo que sobra. El rico ahorra y gasta lo que sobra. Mismo dinero, otra filosofía.

Dos cosas más: haz tu balance de patrimonio aunque quede feo (Rohn contó hasta sus zapatos) y cambia el "odio pagar" por el "me gusta pagar". Cambia la sensación de control.

ESTRATEGIA 5: DOMINAR EL TIEMPO

Todos recibimos veinticuatro horas. Ni más ni menos. Ni el genio recibe una extra. El tiempo no se puede ahorrar, solo se puede usar bien.

Rohn describe cuatro actitudes. El que va a la deriva. El que trabaja de nueve a cinco. El adicto al trabajo, que se ve con admiración desde fuera y por dentro se le rompen la familia y la salud. Y el gestor del tiempo ilustrado, que reparte horas para todo, incluso para no hacer nada, y trabaja más listo, no más largo.

Su herramienta favorita para ganar control: la palabra "no". Él mismo dice que le cuesta. Su versión suave: "Ahora mismo creo que no puedo, pero si cambia te llamo".

Y una regla que parece infantil: no empieces el día sin tenerlo terminado. Es decir, planificado. Luego, igual con la semana y con el mes. Anota en un diario las ideas buenas, para que no se te escapen. Y cuando trabajes, trabaja; cuando descansas, descansa. Mezclarlo te roba las dos cosas.

ESTRATEGIA 6: RODEARTE DE GENTE QUE SUMA

"Nunca subestimes el poder de la influencia", le dijo Shoaff. Las personas con las que pasas el tiempo te empujan poco a poco, y un día, diez años después, te preguntas cómo has llegado hasta aquí.

Rohn propone tres preguntas: ¿con quién paso mi tiempo? ¿Qué me están haciendo? ¿Me parece bien?

Hay una fábula que lo cuenta: una golondrina llora tapándose un ojo. Un búho cree que llora porque el cuervo se lo arrancó. Y ella contesta: "No lloro porque me lo arrancara. Lloro porque lo dejé".

Qué hacer: alejarte de quien pica en tus sueños; limitar el contacto con quien no puedes evitar; y buscar más tiempo con gente de sustancia. Y no hace falta ser rico para eso: participa en tu comunidad, y las puertas se abren. Hasta puedes asociarte con Lincoln o Aristóteles a través de sus libros.

ESTRATEGIA 7: EL ARTE DE VIVIR BIEN

Aquí cambia el tono, y a mí me parece la más bonita. Shoaff le dijo: "Jim, no aprendas solo a ganar. Aprende a vivir". Y que empezaba con dos monedas de veinticinco centavos.

Imagina que te hacen el mejor betún de tu vida. Dudas entre dejar una moneda o dos. Elige siempre la mayor. Con una, te sentirás tacaño todo el día. Con dos, rico y seguro. Misma cantidad de dinero, distinto estilo.

Rohn lo ilustra con un chico de gasolinera tan atento que le invitó a un batido. Con una rosa de dos dólares. Con una propina antes de que te atiendan, para asegurar buen servicio.

Y la frase que da título a toda la idea: sé feliz con lo que tienes mientras persigues lo que quieres. Porque más dinero, dice, solo te hace más de lo que ya eres. Si eres infeliz, serás infeliz con lujos. Si dominas el arte de ser feliz, el dinero lo amplía.

Y lo importante: el amor y la amistad. Cuida a quien amas "como un jardín". Y busca amigos en quien puedas apoyarte.

El libro termina con una advertencia que me parece honesta: puedes saberte todo esto de memoria y no cambiar nada. Lo que lo mueve es la emoción. Rohn habla de cuatro: el cansancio de decir "ya basta", la decisión, el deseo y la determinación.

Y acaba con cuatro preguntas. ¿Por qué intentarlo? Y la respuesta es otra pregunta: ¿por qué no? ¿Por qué no tú? ¿Por qué no ahora?

Si me pidieras la aportación del libro en una frase, sería esta: la riqueza y la felicidad no se esperan, se construyen, con hábitos pequeños, repetidos, empezando hoy. Y la felicidad no está al final del camino. Está en cómo caminas.