

RESUMEN COMPLETO

Un vicepresidente de ventas pone a su mejor vendedor frente a todo el equipo y pregunta: “¿Por qué Harry ganó cinco veces más que ustedes?”. ¿Es más listo? No. ¿Trabaja más horas? Tampoco, le habían descontado más tiempo que a casi todos. ¿Tiene mejor educación, mejor salud, mejores clientes? Nada de eso.

La respuesta cabe en una frase: Harry pensaba cinco veces más en grande.

Con esa escena abre David Schwartz uno de los libros de superación personal más leídos del mundo. déjate llevar por la magia que guarda en su interior.

La magia de pensar en grande parte de una idea sencilla: el éxito no se mide por el tamaño del cerebro, sino por el tamaño de lo que piensas. Schwartz sostiene que las cuentas bancarias, las amistades y hasta la felicidad crecen o se encogen según el volumen de tus pensamientos.

Y lo dice sin misticismo. Pone tantos ejemplos de la vida real, vendedores, ejecutivos, maestros, amas de casa, que el libro más bien parece un laboratorio donde el autor te invita a observar a la gente y sacar tus propias conclusiones.

Son trece capítulos. Vamos con ellos, pero antes, quién es el autor.

David Joseph Schwartz era doctor en Filosofía y pasó buena parte de su vida entre aulas y salas de entrenamiento. Dio clases en la Wayne State University, en Detroit, y dirigió programas de formación para vendedores y ejecutivos. Por eso el libro está lleno de gente que se le acercaba después de una charla con algún problema entre manos.

Él mismo cuenta que es diabético, con miles de inyecciones a cuestas, y que aprendió a no vivir “para estar enfermo”.

Y hay un detalle que a mí me gusta mucho: el libro está dedicado a su hijo David, que a los seis años, al terminar el jardín de infancia, le dijo que de mayor quería ser profesor de felicidad. Schwartz dedica el libro a ese niño y a su madre. Tenía claro desde el principio de qué iba todo esto.

Capítulo 1: Crea que puede tener éxito y lo tendrá

Empieza con la frase de la fe que mueve montañas. Pero ojo, Schwartz aclara que no habla de desear. No puedes desearte dentro de una casa de cinco habitaciones. Hablamos de creer, y la creencia te da la energía y las ganas de encontrar el cómo.

Tiene dos ejemplos buenos. Un joven con menos de 3.000 dólares ahorrados monta un negocio de casas móviles y acaba vendiendo más de un millón al año. Y de 21

empresas de ingeniería invitadas a diseñar ocho puentes, dieciséis dijeron que era demasiado grande. La única que lo intentó tenía tres ingenieros. Y ganó el contrato.

Para entrenar esa creencia propone tres cosas: piensa en éxito, no en fracaso. Recuerda que eres mejor de lo que crees. Y cree en grande, porque los planes grandes no son más difíciles que los pequeños.

Capítulo 2: Cúrese de la excusitis

Aquí Schwartz inventa una enfermedad: la excusitis. Ese vicio de tener siempre a mano una razón para no avanzar. Y la divide en cuatro: de salud, de inteligencia, de edad y de suerte.

Para la salud, el golfista con un solo brazo: “la actitud correcta y un solo brazo vencen a la actitud incorrecta con dos”. Para la inteligencia, que no importa cuánta tienes sino cómo la usas, y ahí entran Einstein, que no se sabía cuántos pies tiene una milla, y Henry Ford, que contestó que podía encontrar en cinco minutos a alguien que supiera las respuestas.

Para la edad, el truco de Cecilio, de 40 años: si la vida productiva va de los 20 a los 70, solo ha gastado el 40 por ciento. Y para la suerte, imagina que General Motors se reorganizara sacando nombres de un sombrero. Suena absurdo, ¿verdad? Pues así funcionaría la suerte.

Capítulo 3: Construya la confianza y destruya el miedo

El primer paso es dejar de decirte “es solo tu imaginación”. El miedo existe, y hay que tratarlo como una infección. ¿Cómo? Con acción. Los reclutas de la marina que tenían pánico al agua aprendían a nadar cuando se tiraban. Schwartz lo resume así: la acción cura el miedo, la indecisión lo engorda.

Tiene un método de dos pasos: aísla qué te asusta exactamente y luego haz algo concreto al respecto. Además usa una imagen buena: tu memoria es un banco. Si depositas pensamientos negativos, eso es lo que te devuelve el cajero cuando lo necesitas.

Y cierra con cinco ejercicios de confianza muy físicos: siéntate adelante, mira a los ojos, camina un 25 por ciento más rápido, habla en las reuniones y sonríe en grande.

Capítulo 4: Cómo pensar en grande

La mayor debilidad humana, dice, es venderse barato. Y propone un ejercicio: anota tus cinco mejores cualidades y, junto a cada una, tres personas de éxito que no la tengan tanto como tú. Conclusión: eres más grande de lo que creías.

Después habla de las palabras. Una frase pinta una película en la cabeza del otro. “Tenemos un problema” no es lo mismo que “tenemos un reto”. Pedir gasto grande suena a dinero tirado, pero hablar de “inversión” suena a futuro.

También insiste en mirar lo que las cosas pueden ser. El corredor de fincas que prepara tres planes distintos para una granja en ruinas. El cliente que no es una venta de 1,98 dólares sino 362 al año. Y recuerda no atascarse en lo trivial: ni un discurso, ni una discusión de pareja, ni el tamaño de tu oficina valen tu carrera.

Capítulo 5: Cómo pensar y soñar creativamente

Primero, desmonta un mito: pensar con creatividad no es cosa de científicos. Una familia modesta que logra mandar a su hijo a una buena universidad, también.

El primer paso es creer que se puede hacer. Para demostrarlo, pregunta en sus cursos si se podrían eliminar las cárceles en 30 años. Todos dicen que no. Les pide que lo intenten un rato como si fuera posible, y salen setenta y ocho ideas.

Luego lanza una advertencia contra la “parálisis de la tradición” y propone una pregunta diaria: ¿cómo puedo hacerlo mejor? Ahí entra el dueño de ferreterías con su programa semanal de mejora. Añade que la capacidad es un estado de la mente, que escuches más de lo que hablas, y que anotes las ideas enseguida, porque las buenas ideas son como las bellotas: casi todas se pierden.

Capítulo 6: Usted es lo que piensa que es

Aquí Schwartz habla de respeto. Los demás te ven como tú te ves. Y empieza por cosas concretas: la apariencia. Cuenta el ejemplo de las uvas: las mismas uvas, en bolsa de celofán, se vendían casi al doble. Su consejo de ropa es sencillo: paga el doble y compra la mitad.

Después viene la historia de los tres albañiles. Uno “coloca ladrillos”, otro “gana 3,30 la hora”, el tercero “construye la catedral más grande del mundo”. Adivina quién avanzó.

Y cierra con dos hábitos: darte una charla vigorizante antes de hacer algo difícil, y escribir tu propio “comercial” personal, como el de Tom Stanley, para leerlo en voz alta. Hay también una pregunta para el día a día: “¿así lo haría una persona importante?”.

Capítulo 7: Maneje su medio ambiente

Tu cuerpo es lo que comes. Tu mente, también: es lo que la alimenta. Y esa comida mental es tu entorno.

Schwartz divide a la gente en tres grupos: los que se rinden del todo, los que se rinden a medias, y ese dos o tres por ciento que nunca se rinde. Y cuenta de W. W.,

su compañero de universidad, un “negador” de manual. Años después estaba de dibujante mal pagado.

Da consejos prácticos: hazte con gente que piense bien, pide consejo a quien ha llegado y no a quien lleva treinta años quejándose, y llena tus fines de semana de planes en vez de aburrimiento, como John frente a Milton. Y aléjate del chisme, que llama “pensamiento veneno”. Todo eso, dice, se resume en ir en primera clase.

Capítulo 8: Haga de sus actitudes sus aliados

Tres actitudes. La primera, soy activado: el entusiasmo se contagia, y la prueba es el profesor de historia más aburrido del mundo y una clase entera dormida. Se entrena profundizando en lo que no te interesa, poniendo vida en el apretón de manos y esparciendo buenas noticias.

La segunda, usted es importante. Todo el mundo quiere sentirse importante, desde el chofer del autobús hasta la ascensorista a la que Schwartz felicitó por su corte de pelo. Al día siguiente ella ya lo llamaba “doctor Schwartz”. Aprecia, usa los nombres y reparte el mérito.

La tercera, el servicio primero. La gasolinera que limpiaba el interior del parabrisas siempre estaba llena. Schwartz lo dice claro: la semilla del dinero es el servicio.

Capítulo 9: Piense con rectitud acerca de las gentes

Todo éxito depende del apoyo de otros. Y hoy nadie te apoya por la fuerza: o te apoya porque quiere o no te apoya.

Por eso cuenta las diez reglas para agradar a la gente que, según él, tenía el senador Lyndon Johnson en su oficina. Y da pautas simples: toma la iniciativa y preséntate, acepta que nadie es perfecto, no intentes comprar la amistad y sintoniza el “Canal P”, el de los pensamientos positivos, y no el Canal N.

Hay una historia que se me quedó: una consultoría perdió un contrato de 4.500 dólares porque, durante 40 minutos de coche, los consultores habían hablado mal de su cliente. Él lo notó. Schwartz cierra con la conversación generosa y la cortesía diaria.

Capítulo 10: Consiga el hábito de la acción

Aquí aparecen dos tipos de personas, el activacionista y el pasivacionista. Uno hace, el otro “va a hacer”.

Los casos son buenísimos. Juan que casi se casó cuatro veces y redactó un documento de cuatro páginas de condiciones para su novia. Carlos que sin ahorros se compró una casa y encontró cómo pagarla después. Manuel que llevaba diez años queriendo montar su negocio y aún trabaja en aduanas.

La lección es que las condiciones perfectas no llegan nunca. Empieza, aunque sea de forma mecánica, con lápiz y papel. “Ahora” es la palabra del éxito. Y recomienda tomar la iniciativa: ser el cruzado que arregla el vecindario, el que se ofrece voluntario.

Capítulo 11: Cómo convertir la derrota en victoria

Los del barrio bajo, los mediocres y los exitosos han sido golpeados por igual. La diferencia es cómo reaccionan: el primero se queda tirado, el segundo huye, el tercero aprende y sigue.

La Administración de Aeronáutica Civil investiga cada accidente, y por eso volar es seguro. Eso mismo propone Schwartz: salva algo de cada fracaso. Sé tu propio crítico, no culpes a la suerte. Mezcla persistencia con experimentación, como Edison o como las petroleras, que perforan hasta siete pozos secos de cada ocho. Y mira siempre el lado bueno, como Harry, que le dijo a su amigo que se alegrara de poder pagar los 16,33 dólares de la medicina de su hija.

Capítulo 12: Emplee metas que le ayuden a crecer

Sin metas, vas a la deriva. Es como ir a una taquilla de aeropuerto y pedir “un billete”. Schwartz propone un plan a diez años dividido en tres departamentos: trabajo, hogar y vida social.

Habla también de las cinco armas del suicidio del éxito: auto depreciación, seguritis, competencia, el dictado de los padres y la responsabilidad familiar. Y cuenta la regla de la “próxima milla” de Eric Sevareid, que cruzó la jungla birmana: no pienses en 140 millas, piensa en llegar al puente. Se completa con una guía de mejora a treinta días y con invertir en ti: educación y libros.

Capítulo 13: Cómo pensar a la manera de un dirigente

Cuatro reglas. Una, cambiar mentes: ponte en los zapatos del otro. Ted escribió anuncios de zapatos infantiles que le gustaban a él y no a los clientes.

Dos, sé humano: John ayudó a un empleado despedido a encontrar otro trabajo en 18 días, y Bob corrigió errores con una fórmula en cuatro tiempos: hablar en privado, elogiar, señalar la mejora y elogiar otra vez.

Tres, piensa en progreso. Los equipos copian a su jefe, como los alumnos copian a su maestra.

Y cuatro, tómate tiempo a solas. Los líderes, de Moisés a Roosevelt, piensan en soledad.

Si me preguntas qué se lleva uno de este libro, te diría esto: casi nada de lo que cuenta Schwartz es un talento especial. Es entrenamiento. Creer un poco más,

quejarte un poco menos, empezar hoy, aprender del golpe y rodearte de la gente adecuada.

Y recuerda a Harry, el vendedor del principio. No tenía más cerebro que el resto. Tenía una idea más grande de lo que podía hacer.

El libro termina con una frase de Publilio Siro: un hombre juicioso será el dueño de su mente, un loco será su esclavo.

Así que pregúntate hoy, ahora mismo, qué tamaño tiene lo que estás pensando.