RESUMEN COMPLETO

Un tipo que se levantaba a las cinco de la mañana a recoger cosechas, que dormía sobre el pasto y que llegó a vivir en su coche. Ese mismo tipo acabó enseñando éxito a más de un millón de personas.

¿Qué cambió? No fue la suerte. Fue lo que pensaba, a qué dedicaba el día y a quién escuchaba.

Hoy te comparto El plan Fénix, de Brian Tracy. Doce cualidades, doce pasos, un libro entero para renacer de tus propias cenizas. Y ojo: te lo cuento de forma que te lleves ideas que puedas usar mañana mismo. No te vayas, porque el último capítulo cambia la forma de entender todo lo anterior.

El libro parte de un mito antiguo: el fénix, ese pájaro que vive siglos, se quema y renace de sus cenizas. Tracy lo usa para decirte algo sencillo. Para sobrevivir en tu época hay que reconstruirse, y no hablamos de cambiar de gafas o de estilo. Hablamos de renovarte desde el nido de tu antiguo yo.

Esto es una versión actualizada de La psicología del logro, el programa de audio que él sacó en 1983 y que se tradujo a más de veinte idiomas. Ahora añade investigación nueva y ejemplos del mundo conectado en el que vivimos.

Su tesis: los principios del éxito no son secretos. Se conocen de sobra. Pero casi nadie los aplica, y por eso funcionan como si lo fueran.

Brian Tracy empezó muy abajo. No terminó el instituto y repitió el último curso. Sus primeros trabajos fueron lavar platos en un hotel, lavar coches, fregar suelos, trabajar en aserraderos, cavar pozos, pasar meses en un barco en el Atlántico Norte. Hubo una época en que vivía en su coche.

A los veintitrés años era jornalero itinerante en una granja. Terminó la cosecha y volvió a quedarse sin trabajo. Entonces se metió a vender. Le dieron tarjetas, folletos y la puerta, y ya está. Llamadas en frío, frustración, vueltas sin avanzar.

Seis meses después se fijó en un compañero que vendía diez veces más que el resto. Se acercó y le preguntó qué hacía distinto. Le contestó, siguió el consejo y su vida cambió. De ahí le salió la pregunta que lo acompañó siempre: ¿por qué unas personas tienen mejor vida que otras?

Hoy escribe y produce cuatro libros al año. Eso lo dice él mismo. Y todo lo que cuenta en estas páginas sale de esa pregunta.

CAPÍTULO 1: Cambia tu forma de pensar, cambia tu vida

El primer paso es la mente. Tracy lo basa en la ley de causa y efecto: los pensamientos son causas y las condiciones de tu vida son efectos. Si quieres otro resultado, tienes que cambiar la causa. No hay otro camino.

Cita un estudio de la Universidad de Pensilvania con 350.000 personas durante veintidós años. Los que mejor les iba pensaban en lo que querían y en cómo conseguirlo. Los demás pensaban en lo que no querían y en quién tenía la culpa.

Luego te explica el autoconcepto, que tiene tres partes: tu ideal de ti mismo, tu autoimagen y tu autoestima. Y propone dos trucos. El primero es cambiar tu estilo explicativo, o sea, cómo te cuentas lo que pasa. Dos personas en el mismo atasco: una golpea el volante y la otra aprovecha para escuchar algo útil. El segundo: en la vida no hay fracasos, hay retroalimentación.

Después vienen decisiones concretas. Decidir ser rico, comprometerte con la excelencia (de cinco a siete años para dominar un campo), leer una hora al día, rodearte de gente positiva. Y siete orientaciones mentales: futuro, objetivos, excelencia, resultados, soluciones, crecimiento y, la más importante, acción.

CAPÍTULO 2: Liberando tu potencial

Aquí Tracy insiste en la autoestima, que define como cuánto te gustas a ti mismo. Y propone repetir “me gusto” por la mañana y antes de cada reunión. Suena simple y lo es, pero según él cuanto más te gustas, mejor rindes, y más te quieren los demás.

Presenta siete leyes mentales: causa y efecto, control, creencia, expectativa, atracción, correspondencia y actividad super consciente. La idea de fondo es que tu mundo exterior tiende a parecerse al interior, y que no obtienes lo que quieres, sino lo que esperas.

La parte más práctica es la fórmula del 1.000 por ciento. Mejorar un 0,1 por ciento al día suma, con los meses, un 26 por ciento al año, y diez veces más en una década. Siete ingredientes: leer cada mañana, reescribir tus diez metas, planificar la noche anterior, priorizar, escuchar audios en el coche, hacerte dos preguntas tras cada experiencia (¿qué hice bien? ¿qué haría diferente?) y tratar a cada persona como a un cliente de un millón de dólares.

Cierra con una frase de Edison: cuando hayas agotado todas las posibilidades, recuerda que no lo has hecho.

CAPÍTULO 3: Motivarse para alcanzar el máximo rendimiento

La persona promedio trabaja a menos de la mitad de su capacidad, dice Tracy. Para sacar más, hay que entrenar la mente como entrenas el cuerpo.

Su ejercicio estrella: imagina que tus ingresos se multiplican por diez. Tu cabeza lo va a rechazar al principio, como el cuerpo rechaza un órgano nuevo. Insistes, y poco a poco aparecen ideas que lo hacen posible.

La pieza central es el optimismo, y da cuatro claves: pensar y hablar de lo que quieres, buscar lo bueno en cada situación, buscar la lección en cada problema y alimentar la mente con material positivo.

Y viene el punto clave del capítulo: toda negatividad se reduce a culpar. Cuando dices “soy responsable”, la emoción negativa se corta, porque no puedes asumir la responsabilidad y estar resentido a la vez. Cierra proponiendo una dieta mental de veintiún días: pensar solo en lo que quieres y no criticar ni quejarte.

CAPÍTULO 4: Cómo influir en los demás

Según Tracy, el 85 por ciento de tu éxito depende de cómo te comunicas con la gente. Y la base es entender que cada uno actúa por sus motivos, no por los tuyos. Si ves a la otra persona con sus propios ojos, sabes qué ofrecerle.

Las personas se mueven por dos fuerzas: deseo de ganar y miedo a perder. Esta segunda pesa más, dice él, unas dos veces y media.

Después van las “cinco A” para hacer sentir importante a alguien: aceptación, apreciación, admiración, aprobación y atención. Sonreír, dar las gracias, elogiar de forma concreta y al momento, escuchar de verdad.

Escuchar tiene su método: no interrumpir, hacer una pausa antes de contestar, preguntar para aclarar y repetir con tus palabras lo que oíste.

Y hay tres ingredientes más: la credibilidad (cumplir lo que prometes), la preparación antes de cada reunión y la imagen. Tracy cuenta que de joven se compraba trajes baratos y que un compañero veterano le enseñó a vestirse mejor. Cambió cómo lo trataban. Cierra con las diferencias entre hombres y mujeres al comunicar, con generalizaciones que él mismo reconoce que admiten excepciones.

CAPÍTULO 5: Objetivos, los componentes básicos

“El éxito son las metas; todo lo demás son comentarios.” Esa es la frase que Tracy repite.

Cuenta los tres puntos de inflexión de su vida. Primero, descubrió que era responsable de todo lo que le pasaba. Segundo, a los veinticuatro años escribió diez metas, perdió la lista, y un mes después casi todas se habían cumplido o estaban en camino. Tercero, entendió que cualquier habilidad se puede aprender.

Luego da diez pasos: decidir lo que quieres, escribirlo, poner fechas límite, identificar obstáculos, saber qué conocimientos necesitas, identificar a quién necesitas, listar todo lo que hay que hacer, ordenarlo en un plan, organizarlo por secuencia y prioridad, y visualizar.

Un detalle que llama la atención: solo el 3 por ciento de los adultos tiene metas por escrito. Y pone un ejercicio de treinta segundos, escribir tus tres metas más importantes sin pensarlo mucho. Según él, esa respuesta rápida suele ser bastante fiel a lo que de verdad quieres.

CAPÍTULO 6: Gestión del tiempo

Tracy lo plantea así: gestionar el tiempo es gestionarte a ti. Y es una elección. Su prueba: si alguien te amenazara con una pistola para que no perdieras ni un segundo, serías un gran gestor del tiempo.

Para duplicar tu productividad propone cinco pasos: hacer una lista cada noche, aplicar la regla 80-20, usar el método ABCDE (A lo que debes hacer, B lo que conviene, C lo agradable, D lo que delegas, E lo que eliminas), hacerte siempre la pregunta "¿cuál es el uso más valioso de mi tiempo ahora mismo?" y concentrarte en una sola tarea hasta terminarla.

Sobre la procrastinación dice que todos la tienen. La diferencia es qué dejas para después: los productivos aplazan lo que no importa. Y da diez tácticas, como dividir la tarea en trozos pequeños, trabajar quince minutos, prometerle a alguien una entrega o ponerte recompensas.

CAPÍTULOS 7 Y 8: Creación de riqueza y cómo convertirse en millonario

Estos dos capítulos van de dinero, y el mensaje de base es simple: gasta menos de lo que ganas e invierte la diferencia. Frugalidad, frugalidad, frugalidad.

Tracy define la riqueza como añadir valor y explica la ley de tres: identifica las tres tareas que más valor aportan en tu trabajo y dedícales cada vez más tiempo. Propone ahorrar entre el 10 y el 20 por ciento de tus ingresos, y empezar por el 1 por ciento si estás endeudado. Cuenta la historia de aquel joven del hogar grupal que ahorraba cien dólares al mes y cómo el interés compuesto lo llevaría, con los años, a más de un millón.

También da estadísticas: según él, el 74 por ciento de los millonarios hechos a sí mismos en Estados Unidos son empresarios, y sumando a los vendedores llega al 79 por ciento. Sobre la bolsa es cauto, y prefiere los fondos indexados. Sobre los inmuebles recomienda comprar, arreglar y pensar a largo plazo.

Y las cualidades de esos millonarios: honestidad, autodisciplina, llevarse bien con la gente, trabajar duro y hacer lo que les gusta. Cierra con la idea de Padre Rico, Padre Pobre: la riqueza es dinero que llega, trabajes o no.

CAPÍTULO 9: Las claves del emprendimiento

Tres cosas: competencia, clientes y flujo de caja. Primero, ser muy bueno en lo que haces. Segundo, conseguir clientes, y luego conseguir más clientes. Tercero, vigilar el flujo de caja como un médico vigila el pulso.

Antes de lanzarte, trabaja en ese negocio un tiempo, aunque sea gratis. Empieza con poco dinero. Dedica el 80 por ciento del tiempo a vender y a marketing. Ten un plan de negocio.

Explica cómo piensa un banquero con las cinco C: crédito, colateral, caja, compromiso y carácter. Y cierra con un consejo práctico: protege tus activos con seguros y un buen abogado. Él mismo cuenta que se metió en una demanda larga y cara por redactar un contrato por su cuenta.

CAPÍTULO 10: Autodisciplina

Para Tracy, es la cualidad que más pesa. La define como obligarte a hacer lo que debes cuando debes, te apetezca o no. Y la palabra clave es sacrificio: cenar antes del postre.

Propone nueve disciplinas: pensar con claridad, fijarte metas diarias, gestionar bien el tiempo, tener coraje, cuidar tu salud, ahorrar e invertir, trabajar duro, aprender de forma continua y persistir. Entre los hábitos de salud menciona dejar la harina, el azúcar y la sal, hacer ejercicio a diario y hacerte chequeos médicos y dentales.

CAPÍTULOS 11 Y 12: La respuesta al desafío y simplificar tu vida

Aquí Tracy usa al historiador Arnold Toynbee: las civilizaciones crecían mientras sabían responder a los desafíos externos. Contigo pasa igual. Los problemas van a llegar sí o sí, y lo que cuenta es cómo respondes.

Primero, calma. Luego, confianza. Después, una fórmula de cuatro pasos: definir el problema, imaginar lo peor que puede pasar, aceptarlo y empezar a mejorar ese peor escenario. También describe las seis etapas del duelo ante un revés (negación, ira, culpa, depresión, aceptación y resurgimiento), y habla del abandono creativo: preguntarte qué de lo que haces hoy no volverías a empezar sabiendo lo que ya sabes.

En el capítulo 12, el giro es hacia lo sencillo. Definir tus valores, poner la tranquilidad como objetivo, delegar, eliminar lo que no aporta, planificar con margen y poner las relaciones primero. Dice que el 85 por ciento de tu felicidad viene de cómo te llevas con los demás, y que para un niño, amor se escribe T-I-E-M-

P-O. Y recuerda que el equilibrio no se alcanza una vez, se trabaja cada día, como el equilibrista en la cuerda.

Esto es lo que se queda cuando cierras el libro. Tracy no te pide talento especial. Te pide decidir qué quieres, escribirlo, pagar el precio y repetirlo hasta que el hábito te sostenga por ti.

Empezó lavando platos y terminó escribiendo cuatro libros al año. No lo cuenta para presumir, sino para decirte que lo que una persona aprendió, otra puede aprenderlo.

Fénix quiere decir eso: que lo que fuiste no te marca. Que puedes quemar la versión que ya no te sirve y salir de las cenizas con otra mejor.