RESUMEN COMPLETO

¿Y si lo único que te separa de la vida que quieres no es el dinero, ni el talento, ni la suerte? ¿Y si es una voz que llevas dentro desde los siete años diciéndote que no eres suficiente?

Brian Tracy fue el peor alumno de su instituto. Sus profesores votaron que sería el más probable en acabar en la cárcel. Hoy ha hablado ante millones de personas en 60 países.

Quédate hasta el final, porque te voy a contar qué cambió. Y no tiene nada que ver con nacer con suerte.

El poder de confiar en ti mismo parte de una idea sencilla. Todo lo que de verdad cuenta en tu vida, el trabajo, el dinero, las relaciones, la tranquilidad, depende de cuánto crees en ti.

Y Tracy dice algo que te va a gustar: la confianza no se hereda ni se tiene o no se tiene. Se aprende. Como correr un maratón. Nadie sale de la cama un martes y lo corre, pero con seis meses de entrenamiento serio, casi cualquiera llega. Aquí el entrenamiento es mental, y este libro es el plan.

Antes de seguir, conviene saber quién habla, porque su historia es el mejor argumento del libro.

Creció en una casa sin dinero. Su madre los vestía con ropa de segunda mano, y a veces los compañeros reconocían sus propias prendas. Fue un niño conflictivo, lo expulsaron o suspendieron de cuatro colegios y no llegó a graduarse. Le dieron un "certificado de salida", que es la forma educada de decir "adiós, y no vuelvas".

Después vinieron los trabajos de lo que saliera: lavaplatos, aserraderos, obras, cavar pozos, peón en una granja durmiendo en el heno. A mediados de los veinte vendía material de oficina puerta a puerta y pasó un mes entero sin cerrar una sola venta.

Y ahí, entre fracaso y fracaso, empezó a preguntarse por qué a unos les iba bien y a otros no. Leyó, probó, aplicó. Acabó siendo director de operaciones de una empresa de 276 millones de dólares, y desde 1981 enseña lo que aprendió. Más de 50 libros, traducidos a 38 idiomas. No lo cuenta un gurú que nació en cuna de oro. Lo cuenta alguien que vivió en el sótano.

CAPÍTULO 1: LA BASE DE LA CONFIANZA

Tracy empieza por dentro. Sostiene que somos lo que pensamos la mayor parte del tiempo, y que tu mundo de fuera es un reflejo del de dentro. Si quieres seguridad por fuera, necesitas integridad por dentro.

¿Qué significa eso? Saber qué valores tienes, ponerlos por escrito y ordenarlos. Porque cuando dos valores chocan, el que está más arriba gana. Si tu familia va antes que el trabajo, te vas a la función del colegio de tu hijo aunque el jefe te mire mal. Y si dices que lo primero es la familia pero siempre eliges la oficina, tus valores reales son otros, y las decisiones te lo cuentan sin que tú abras la boca.

Un ejercicio que propone: escribir tu propio obituario. Cómo te gustaría que te recordaran. Suena raro, pero te deja clarísimo qué importa.

Y hay un truco que atraviesa todo el libro, la ley de la reversibilidad: no solo pensamos y luego actuamos, también funciona al revés. Si actúas como si ya tuvieras esa valentía o esa confianza, acabas teniéndola. Fíngelo hasta que sea verdad, vamos.

CAPÍTULO 2: PROPÓSITO Y PODER PERSONAL

Aquí entra la pregunta que lo cambió todo para mucha gente: ¿qué harías si supieras que no puedes fallar?

Tracy explica que la confianza no se consigue deseándola. Llega de rebote, por la ley del esfuerzo indirecto: te pones a perseguir metas que importan, avanzas paso a paso, y un día te das cuenta de que ya no te asusta lo que antes sí. La confianza de verdad no viene de pensar en positivo. Viene de saber, porque te lo has demostrado una y otra vez.

Y aquí van sus dos grandes enemigos. El primero, el miedo. El segundo, la zona de confort, que empieza siendo cómoda y acaba en aburrimiento y en esa pregunta de "¿esto es todo?".

La salida es escribir metas. Sin límites al principio: haz una lista de sueños como si no tuvieras restricciones de dinero, tiempo o contactos. Después las clasificas, eliges la más importante, le pones fecha y medida, y haces un plan. Y su técnica diaria es tan simple que da hasta pereza creerla: un cuaderno, cinco minutos cada mañana, reescribir tus metas en presente, como si ya fueran tuyas. Sin mirar lo de ayer.

Un consejo más: guárdate tus metas para ti. Hablar demasiado de ellas gasta la energía que necesitas para hacerlas.

CAPÍTULO 3: COMPETENCIA Y DOMINIO

Si quieres sentirte seguro, necesitas ser realmente bueno en algo. Esto Tracy lo repite sin rodeos.

Cuenta la imagen del piloto de pruebas que empuja el avión hasta el borde de lo posible. Un avión tiene un límite físico. Tú no. El tuyo lo marcan tus creencias.

Luego te pide encontrar tu sitio. Pregúntate qué se te da fácil y a otros les cuesta, qué hacías entre los 7 y los 14 años, qué actividad te hace perder la noción del tiempo. Y dos pruebas rápidas: si te tocara la lotería, ¿seguirías en tu trabajo? ¿Miras el reloj cada cinco minutos? Ahí tienes la respuesta.

Para convencerte, usa casos: Grandma Moses empezó a pintar con 75 años y a los 101 exponía en Nueva York. El coronel Sanders vendió su primer pollo con 66.

Y después viene el trabajo. Excelencia es suma de pequeñas mejoras durante años, no un golpe de suerte. Identifica las cinco o siete habilidades clave de tu puesto, ponte nota del 1 al 10 y recuerda que tu punto más flojo marca hasta dónde llegas. Su regla: invierte el 3 % de tus ingresos en ti, lee una hora al día de lo tuyo y convierte el coche en una universidad con audios.

CAPÍTULO 4: EL JUEGO INTERIOR

Este es el capítulo de las herramientas mentales. La idea de partida: tu mente se entrena como un músculo.

Primero, la responsabilidad. Nadie viene a rescatarte, dice Tracy, y lo dice sin filtros. Eres responsable de lo que piensas, haces y sientes. Y para decidir qué pelear, una pregunta: ¿esto es un problema o es un hecho? Los problemas se resuelven. Los hechos se aceptan, y gastar energía contra ellos no sirve de nada.

Luego, las técnicas:

Autoconversación positiva. Frases en presente, en positivo y en primera persona: “yo puedo”, “me caigo bien”. Sustituir “no voy a fumar” por “soy no fumador”.

Afirmaciones escritas. En tarjetas, y a leerlas varias veces al día.

Visualización. Ensayar mentalmente la reunión, la entrevista o la venta, con detalle y con emoción. Y el ejercicio del final de la película: imagina cómo termina todo bien, y entra al momento tenso sabiendo que sale bien.

Alimentar la mente con libros y audios que sumen.

Rodearte de gente positiva. Volar con águilas, no rascar el suelo con pavos, dice él.

Y al final, acción. Los habladores son legión, los que hacen son pocos.

CAPÍTULO 5: APROVECHAR TUS FORTALEZAS

Aquí el foco cambia. Tienes una combinación de talentos que casi nadie más tiene, y la gente que llega lejos es la que la descubre y la exprime.

Tracy cuenta un estudio de 1.500 personas ambiciosas, de las que solo 83 acabaron millonarias en veinte años. Lo que tenían en común: eligieron un campo que les gustaba y se volcaron en él. El dinero llegó después.

Te propone verte como "presidente de tu propia empresa", la de tú, S.A. Aunque tengas jefe, trabajas para ti. Y como toda empresa, necesitas saber qué te diferencia de los demás.

Para conocerte, ofrece ejercicios con papel y lápiz: listar todo lo que sabes hacer (te vas a sorprender), agrupar tus roles, pedirle a alguien de confianza que te diga en qué ve que brillas. Así le pasó a él: un conocido le dijo que sería bueno dando charlas, y fue la confirmación para dar el paso.

Sobre las debilidades, su visión es práctica. Muchas son fortalezas mal colocadas. Su ejemplo: un vendedor agresivo que triunfaba en ventas y fracasó como jefe. Otras veces la crítica viene con el territorio, o solo necesitas formación, o simplemente son señal de que ese no es tu campo. Todos las tenemos. Lo que importa es no vivir pegado a ellas.

CAPÍTULO 6: SALIR ADELANTE ANTE LA ADVERSIDAD

La confianza se prueba cuando todo se cae. Cuando va bien, cualquiera la tiene.

Tracy cita el estudio de Stanford sobre quién llega a lo más alto: quienes trabajan bien en equipo y quienes funcionan bien en una crisis. Napoleón lo llamaba el valor de las cuatro de la mañana. Ese que no puedes preparar en el momento.

Pero sí puedes prepararlo antes. Los que mejor se recuperan de un golpe ya habían pensado qué harían si llegaba. Y no lo toman como un veredicto sobre su valía, lo toman como algo de esa situación y punto.

Su receta tiene varias patas. Cambiar tu idea del fracaso: Edison, Lincoln, Babe Ruth, que bateó más home runs y falló más veces que nadie. Hacer anticipación de crisis: apuntar qué podría salir mal en los próximos meses y qué harías. Su ejemplo es el dueño de una empresa donde dos vendedores traían el 60 % de las ventas, y se movió antes de que uno se marchara. Tener siempre un plan B, como Bismarck. Y mirar al futuro: buscar la solución, no al culpable.

Y sobre todo persistir, porque persistir es disciplina en acción. Cada vez que aguantas, tu autoestima sube un peldaño.

CAPÍTULO 7: LA CONFIANZA EN ACCIÓN

El último capítulo pregunta cuál es tu paso limitante, ese factor que marca a qué velocidad llegas o si llegas. Para Tracy, casi siempre es la confianza.

Aquí cuenta su propia historia en cuatro giros: entender que si quería cambiar su vida tenía que cambiar él, aceptar toda la responsabilidad, descubrir las metas, y darse cuenta de que podía desarrollar cualquier cualidad. Y reconoce algo muy humano: usó estas ideas a ratos durante años, las abandonaba apenas funcionaban, y por eso tardó.

Deja sus cuatro D: deseo, decisión, determinación y disciplina.

Del estudio de Gallup con 1.500 personalidades saca cinco cualidades del éxito: sentido común, experiencia en lo tuyo, confianza en uno mismo, inteligencia entendida como actuar de forma coherente con tus metas, y orientación a resultados. Y una herramienta que puedes usar esta misma noche: después de cada experiencia, pregúntate qué hice bien y qué haría distinto.

Cierra con una idea de Dorothea Brande: actúa como si fuera imposible fallar.

Si mañana olvidaras todo, me bastaría con que recordaras esto: la confianza no es un don, es una consecuencia. De vivir según tus valores, de ponerte metas, de volverte bueno en algo, de entrenar tu cabeza y de levantarte cada vez que te tumban.

Brian Tracy salió de un certificado de salida y de un granero. Tú desde donde estés, puedes empezar hoy.

Coge un papel. Escribe una meta. Y da un paso, uno.