RESUMEN COMPLETO

Te hago una pregunta rápida. ¿Quieres ser feliz, estar sano, delgado y tener dinero?

Claro que sí, todo el mundo dice que sí. Pero Brian Tracy lo resume con una honestidad que transforma: si de verdad lo quisieras, estarías trabajando en ello todo el día. Y no lo estás haciendo.

Lo que dices, deseas o esperas no cuenta. Lo único que cuenta es lo que haces. Quédate, porque en el capítulo 4 hay un ejercicio de diez minutos que mueve mucho más que cualquier propósito de año nuevo.

Habla menos, actúa más (en inglés, Just Shut Up and Do It, que es bastante más directo) es un libro cortito, de siete capítulos. Se lee en una tarde.

La tesis empieza en la introducción: tu éxito depende de lo que haces, de los resultados que consigues y de lo rápido y bien que los consigues. No de lo que prometes hacer.

Tracy lo conecta con la reputación, que según él es tu activo más valioso: lo que la gente dice de ti cuando no estás. Y la parte más importante de esa reputación es una sola: ser alguien que empieza y termina las tareas importantes. Cuando cruzas la meta antes que nadie, además, el cerebro suelta endorfinas y te sientes como un ganador.

Brian Tracy preside Brian Tracy International, una empresa de desarrollo de recursos humanos con sede en Solana Beach, California. Ha escrito unos setenta libros y producido más de ochocientos programas de formación en audio y vídeo, traducidos a 42 idiomas.

Se dedica a hablar de liderazgo, estrategia, ventas y realización personal. Dice haber dado más de cinco mil conferencias ante millones de personas.

Y aquí está lo que conecta con el libro: él mismo cuenta que a los veinticuatro años descubrió los objetivos escritos, y que en un mes su vida cambió. De eso hablaremos en el capítulo 4.

CAPÍTULO 1: EL MAYOR OBSTÁCULO PARA EL ÉXITO

Primer enemigo: los hábitos. Tracy dice que el 95 % de lo que haces o dejas de hacer lo deciden tus hábitos, tanto los de creencia como los de comportamiento.

La buena noticia es que todos se aprenden, y lo que se aprende se puede desaprender.

Y para explicar el peor de todos, el miedo al fracaso, usa la imagen del elefante hindú. Al elefante bebé lo atan con una cuerda gruesa a un poste. Pelea, llora, no logra soltarse, y acaba rindiéndose. De adulto pesa cinco toneladas, pero basta una correa de perro atada a un tendedor enterrado a pocos centímetros para que se quede quieto. Tracy lo llama indefensión aprendida. Y dice que a muchos nos pasa igual desde niños, con tanto «no lo toques» y «no puedes».

¿Y cómo se cambia un hábito? Elige uno solo. Decide cambiarlo. Escríbelo como si ya lo tuvieras («soy puntual en cada reunión»), repítelo, visualízate haciéndolo y actúa como esa persona. Su ejemplo es la puntualidad al estilo Vince Lombardi: llegar quince minutos antes.

Y cuidado con la «excusitis»: una inflamación de la glándula de las excusas. También con esa isla mental llamada Algún Día, donde todos prometen que algún día harán esto o aquello. Su consejo es sencillo: deportarte de esa isla.

CAPÍTULO 2: TOMA EL CONTROL DE TU VIDA

Aquí va lo que más cuesta de asimilar: eres cien por cien responsable de lo que eres y de lo que consigues. Nadie te va a rescatar.

Tracy sostiene que detrás de casi toda emoción negativa hay una culpa dirigida a alguien. Y su remedio es cortísimo: cada vez que te enfades, di «soy responsable». Él compara esas palabras con desenchufar un aparato: la emoción se apaga.

Va más allá. Te pide que, en lugar de usar tu cabeza para justificar por qué esa persona te hizo daño, pienses en qué hiciste tú para acabar en esa situación. Pone el ejemplo de matrimonios fallidos: fuiste tú quien decidió casarse y quedarse. Y repite una regla de felicidad: no te enfades por lo que no puedes cambiar.

CAPÍTULO 3: ATRÉVETE A IR HACIA ADELANTE

Tracy habla de orientación a la acción, esa urgencia por empezar ya. Y lo que más frena es el miedo: al fracaso, al ridículo, a la crítica.

El antídoto es la autoconfianza, que se apoya en el valor. Y el valor se entrena haciendo lo que te da miedo, una y otra vez, hasta que se apaga. Cita a Emerson: haz lo que temes y la muerte del miedo es segura.

Hay un consejo que se agradece: nadie está pensando en ti. Mucha gente se queda en un mal trabajo o una mala relación por miedo a lo que dirán, y cuando por fin se van se sorprenden de que a nadie le importa.

Ejemplos: el método de las cien llamadas para ventas, un chico tímido de Houston que se fue a pedir cien cosas raras a desconocidos (un abrazo, deslizarse por el tubo de los bomberos) y perdió el miedo al rechazo, y Darren Hardy vendiendo en la calle con doce años.

Y la frase de Thomas Watson, de IBM: si quieres subir tu tasa de éxito, duplica tu tasa de fracaso. Los líderes, dice, ni siquiera dicen «fracaso»: dicen «experiencia de aprendizaje».

El proceso entero cabe en cuatro pasos: decide qué quieres, actúa ya, falla y aprende rápido, y repite hasta que salga.

CAPÍTULO 4: DECIDE QUÉ ES LO QUE REALMENTE QUIERES

Aquí está el ejercicio que prometí. Primero, la base: te conviertes en lo que piensas la mayor parte del tiempo.

Tracy pide ambición, hambre. Y un gran objetivo, al que llama GMA, Gran Meta Audaz: el único objetivo que, si lo alcanzaras, haría la mayor diferencia en tu vida.

Avisa de un error muy común: creer que tienes metas cuando solo tienes deseos. «Quiero ser feliz» o «quiero ser millonario» son fantasías. Una meta se escribe, es concreta, tiene fecha y plan.

Su método de siete pasos para decidir: valores, visión a cinco años, misión, propósito, metas, prioridades y acciones. Y los hábitos de una meta bien hecha: ser específico (que lo entienda un niño de seis años), escribirla, ponerle fecha límite, hacer una lista de todo lo necesario, ordenarla, actuar ya y hacer algo cada día, siete días a la semana.

Y la estadística: según él, solo un 3 % de los adultos escribe sus metas y esos ganan diez veces más. Lo traduce a su propia vida: al mes de escribir sus primeros objetivos ya había alcanzado todos.

El ejercicio: una hoja, la palabra «metas», la fecha de hoy, y diez metas para los próximos doce meses. Después te preguntas cuál, si la lograras en 24 horas, tendría el mayor impacto positivo. Esa es tu GMA. Trabajas en ella cada día y, dice, el resto empieza a avanzar también.

CAPÍTULO 5: SUPERA LA PROCRASTINACIÓN

Todo el éxito viene de terminar tareas. Y todo el mundo procrastina; la diferencia es en qué. Los más productivos procrastinan en lo de poco valor. El promedio procrastina en el 20 % de las tareas que dan el 80 % de los resultados.

Tracy propone la procrastinación creativa: decide que no harás nada de poco valor hasta terminar lo importante.

Enumera ocho causas: falta de claridad, de ambición, de prioridades, sobrecarga, falta de preparación, de energía, de conocimiento y, la peor, de autodisciplina.

Y trucos prácticos: una lista de tareas ordenada; dividir la tarea como un salami (una rebanada cada vez); la técnica del queso suizo, que es hacer agujeros de cinco o diez minutos; la regla 80/20; premiarte; contárselo a otros para comprometerte; empezar a primera hora antes de mirar el correo o el móvil; y hacer una sola cosa a la vez hasta terminarla.

Y una frase que se queda: no hay nada más fatigoso que una tarea incompleta.

CAPÍTULO 6: CONVIÉRTETE EN UN APRENDIZ DE POR VIDA

Los enemigos son la duda y el miedo, y los antídotos son el conocimiento y las habilidades. Cuanto más sabes de algo, menos dudas.

Tracy menciona que, según Forbes, el 66 % de los millonarios estadounidenses de su lista se hicieron a sí mismos, y muchos lo atribuyen al aprendizaje continuo. Dice que la suerte no es lo que parece: es probabilidad. Si lanzas suficientes dardos, acabas dando en la diana.

Los rituales de los exitosos: dormir ocho o nueve horas, madrugar, planear el día la noche anterior, leer treinta o sesenta minutos cada mañana. Y la idea de ir conectando puntos, aprendiendo cosas nuevas, escuchando audiolibros en el coche, tomando notas y repasándolas.

Cierra con una anécdota: una periodista de Fortune se jubiló tras cuarenta años y dijo que cada día decidía irse a dormir más inteligente que cuando se despertó.

CAPÍTULO 7: NUNCA TE RINDAS

Marden decía que el éxito tiene dos partes: llegar y perseverar. Tracy lo resume en «comienza y sigue adelante». La persistencia es autodisciplina en acción, y mientras más persistes, más fuerte eres.

Su truco es programar la mente: repetirte «pase lo que pase, nunca me rendiré». Lo hizo con sus hijos desde pequeños, con una frase: «Sé una cosa sobre ti. Nunca te rindes.» Y cuenta que hoy son adultos que se lo dicen solos.

Y su definición de la cualidad clave: ser imparable. La repites, y te niegas a parar hasta alcanzar tus objetivos.

También hay un descubrimiento que presenta con entusiasmo: cualquier habilidad, hábito o cualidad se puede aprender, incluida la persistencia.

El libro termina con una idea: hoy hay más oportunidades que nunca, tienes más talento del que podrías usar en cien vidas, y estás a cargo. Tracy cita a un sabio: no salgas a tener un buen día, sal a crearlo.

Su secreto cabe en dos verbos: comienza y continúa.

Mi consejo: coge un papel ahora. Escribe diez metas para este año, elige la que más cambiaría tu vida y haz hoy algo, aunque sea pequeño, para acercarte a ella.