# RESUMEN COMPLETO

Tienes un vecino al que todo le sale bien. Mejor trabajo, mejor casa, mejores vacaciones. Y tú piensas: qué suerte tiene.

Brian Tracy opina que eso que llamas suerte no existe. Que es predecible. Y que cualquiera puede tener toda la que quiera si hace lo que hacen los afortunados. En este vídeo te cuento Las leyes de la suerte de principio a fin. Quédate hasta el final, porque hay una pregunta que Tracy te propone y que te va a hacer pensar un buen rato.

Este libro empieza de una idea sencilla: el éxito no es un accidente. Es el resultado de aplicar unos principios que funcionan siempre, y Tracy los llama leyes. Causa y efecto, siembra y cosecha, atracción, expectativas, probabilidades... una lista larguísima.

Cada capítulo te da una pieza del puzzle: metas, conocimiento, personalidad, contactos, dinero, mente, resultados, acción y carácter. Y todas apuntan a lo mismo. Cuando alguien dice “qué suerte tienes”, casi siempre está mirando el final de una historia que empezó años antes.

Brian Tracy no empezó con ventaja. Sus padres nunca tuvieron dinero y su padre pasó largos periodos sin trabajo. Él suspendió la secundaria y trabajó como obrero durante años. A los veinticuatro seguía dando tumbos: sin dinero, sin empleo, con deudas, sin estudios y sin contactos.

Fue entonces cuando se hizo una pregunta que le cambió el rumbo: ¿por qué unas personas tienen más éxito que otras? Dedicó más de veinticinco años a estudiar los pensamientos, hábitos y decisiones de la gente que triunfa. De ahí salió este libro, que es autor bestseller y uno de los nombres más conocidos del desarrollo personal.

CAPÍTULO 1: LAS LEYES FUNDAMENTALES DE LA SUERTE

Empieza con la ley de causa y efecto. Todo lo que pasa en tu vida tiene una causa, y puedes rastrearla. Si quieres un resultado, busca a alguien que ya lo consiguió y haz lo que hizo.

Luego viene la ley de las probabilidades, que me parece de las más útiles. Imagina a alguien borracho, a oscuras, tirando dardos sin ninguna práctica. Si tira los suficientes, acabará acertando. Ahora imagina a esa misma persona sobria, con luz, con un buen curso y a cuatro metros del tablero. Las probabilidades se disparan. Eso es la suerte: mejorar cada factor que sí controlas.

Después aparecen las leyes de la mente: la atracción, la creencia, las expectativas. Tracy sostiene que atraes lo que piensas la mayor parte del tiempo, y que tu mundo de fuera refleja tu mundo de dentro. Cierra con la ley de la responsabilidad: eres cien por cien responsable de lo que eres y de lo que serás. Duro de oír, pero también es lo que te devuelve el volante.

CAPÍTULO 2: EL SECRETO DE LAS METAS

Aquí está el factor que Tracy considera el más importante de todos: saber con exactitud qué quieres. Metas claras, escritas, medibles. Quien no lo sabe, dice, es como un barco sin timón, arrastrado por la corriente.

Te cuenta la historia de los tres príncipes de Serendip. Cada vez que algo parecía un desastre, resultaba ser justo lo que hacía falta: el hijo con la pierna rota que se libra de la guerra, o el terrateniente arruinado por la riada que descubre piedras preciosas en su tierra. Ese es el principio de la serendipia: esperar con confianza que algo bueno salga de cada situación.

Y luego propone ejercicios muy concretos. Escribe tu lista de sueños sin límites. Luego diez metas para los próximos doce meses. Elige la que más impacto tendría y conviértela en tu propósito central. Según él, solo un tres por ciento de la gente hace esto. Y cuenta el caso de un asesor financiero que cumplió cinco de sus diez metas en menos de cuarenta y ocho horas.

CAPÍTULO 3: EL CONOCIMIENTO, LA CLAVE DEL PODER

Vivimos una carrera, dice Tracy, y la mayoría ni sabe que está corriendo. Hoy el conocimiento es la fuente principal de valor. Y pequeñas diferencias en conocimiento producen diferencias enormes en resultados. Piensa en un caballo que gana por una nariz: se lleva diez veces más premio.

Su frase para recordar: la suerte ocurre cuando la preparación se encuentra con la oportunidad. Y su receta es leer. Mucho. Los mejor pagados leen de dos a tres horas al día. También propone convertir el coche en una universidad con audios, ir a seminarios y pedir consejo. Incluso te enseña el método OPIR para leer rápido: visión general, previsión, lectura activa y revisión.

La idea central: cuanto más aprendo, más suerte tengo.

CAPÍTULO 4: LOGROS Y MAESTRÍA

Cuando un virtuoso toca perfecto, nadie dice que tuvo suerte. Con el éxito pasa lo mismo, solo que no se ve el trabajo que hay detrás.

Tracy habla de dos enfermedades mentales: querer algo a cambio de nada y buscar la solución rápida. Y de la ley del servicio: tus recompensas son proporcionales al valor que aportas a los demás.

Te propone identificar tus factores críticos de éxito y tus áreas clave de resultados. Y una verdad que escuece: tu habilidad más débil marca el techo de todas las demás. Si eres buenísimo vendiendo pero no prospectas, ahí te quedas. Recuerda también la mejora incremental: la excelencia no llega de golpe, llega en pasos casi invisibles. Y la mejor manera de conseguir un aumento es volverte realmente bueno en lo que haces.

CAPÍTULO 5: EL PODER DE LA PERSONALIDAD

Para Tracy, la actitud es de los factores de suerte más importantes. Las personas más queridas suelen ser las más exitosas, y a la gente se la despide más por no llevarse bien que por falta de habilidad técnica.

Aquí entran las afirmaciones, la visualización y la ley de la sustitución: tu mente solo puede tener un pensamiento a la vez, así que puedes cambiar uno negativo por otro positivo cuando quieras. Y la ley de la reversibilidad: si actúas como quieres sentirte, acabas sintiéndolo.

También habla de empatía, de preguntar y escuchar de verdad, y de la imagen. Dice que la gente se forma una opinión de ti en cuatro segundos. Y cuenta el caso de un vendedor al que le iba fatal hasta que se afeitó la barba.

CAPÍTULO 6: AMPLÍA TU RED DE CONTACTOS

Cuantas más personas te conocen y piensan bien de ti, más puertas se abren. Tracy cuenta la historia de un amigo al que rechazaron varios bancos y que fue dibujando círculos cada vez más grandes en un mapa hasta encontrar al banquero que le dijo que sí, a noventa y cinco millas.

Aquí brilla la ley del esfuerzo indirecto: para tener amigos, sé buen amigo. Para impresionar, déjate impresionar tú. Y la ley de dar: cuanto más das sin esperar nada, más vuelve desde donde menos lo esperas.

Te recomienda elegir bien a tu jefe y rodearte de gente que te sume. Y el networking real: apuntarte a una asociación y arrimar el hombro de verdad. Él lo hizo en la Cámara de Comercio y sus ingresos se duplicaron.

CAPÍTULO 7: INDEPENDENCIA FINANCIERA

Vivimos en un universo de abundancia, dice Tracy, y hay para todos. Su argumento: la riqueza surge de aumentar el valor. Y da siete formas: velocidad, calidad, añadir

valor, comodidad, servicio al cliente, cambios en los estilos de vida y precios más bajos.

Después viene lo del dinero propiamente dicho. Si ahorras e inviertes el diez por ciento de tus ingresos durante toda tu vida laboral, te jubilas millonario. ¿No puedes con el diez? Empieza con el uno. Dos peligros: la ley de Parkinson, que dice que los gastos suben hasta alcanzar los ingresos, y la mentalidad del dinero fácil. Y una regla: investiga antes de invertir tanto tiempo como te costó ganar ese dinero.

CAPÍTULOS 8, 9 Y 10: MENTE, RESULTADOS Y ACCIÓN

En el capítulo 8 Tracy habla de tu mente supraconsciente y de cómo activarla. Una técnica estrella: la tormenta de ideas. Escribes una pregunta y respondes con veinte ideas. Las últimas son las difíciles y las que suelen valer oro.

El capítulo 9 va de resultados: tu reputación es tu activo más valioso, y el tiempo no se ahorra, solo se gasta. Aquí aparecen las listas, la regla 80/20, el método ABCDE para priorizar y el pensamiento de base cero: si sabiendo lo que sabes hoy no volverías a empezar algo, déjalo.

El capítulo 10 es sobre acción. Cuenta la historia de Peter Thomas, que leyó un anuncio en una playa de Hawái, hizo las maletas ese mismo día y acabó trayendo Century 21 a Canadá. Miles de personas vieron el mismo anuncio. Él se movió. Habla de iniciativa, de trabajar con intensidad, de energía, alimentación y descanso. Y de ser claro con la meta pero flexible con el camino, como un sauce y no como un pino.

CAPÍTULO 11: VIRTUD, CORAJE Y PERSEVERANCIA

El último capítulo parte de Aristóteles: la meta de todo ser humano es la felicidad, y solo puedes ser feliz si eres buena persona. Para Tracy, el carácter es el mayor factor de suerte.

La integridad es la virtud central, y la autodisciplina es la cualidad de hierro que la sostiene. Habla del factor E, el de la conveniencia: pereza, codicia, egoísmo, ambición, ignorancia, vanidad e impaciencia. Siete tendencias que todos tenemos y que, mal dirigidas, te frenan.

Los miedos, dice, son aprendidos. Y te da un truco: pregúntate qué es lo peor que podría pasar, acéptalo y céntrate en evitarlo. Más dos preguntas de oro para después de cualquier fracaso: ¿qué hice bien? y ¿qué haría diferente?

Si tuviera que quedarme con una sola idea de este libro, sería esta: la suerte se construye. Sabe lo que quieres, aprende lo que haga falta, trata bien a la gente, mueve tu dinero con cabeza, actúa rápido y no te rindas.

Y Tracy te deja con una pregunta: ¿qué gran cosa te atreverías a soñar si supieras que no puedes fracasar? Piénsalo. Y cuando alguien te diga “qué suerte tienes”, sonríe, y tú ya sabrás de qué va la cosa.