RESUMEN COMPLETO

Te pasaste media vida en clases. Matemáticas, historia, geografía, años y años. Y en todas esas horas, ni en una sola, nadie te explicó cómo ponerte una meta. Ni cómo aguantar un fracaso. Ni cómo organizar un día, ni cómo quitarte un mal hábito.

Eso no lo digo yo. Lo dice Og Mandino en la primera página de este libro. Y tiene razón.

Así que se puso a arreglarlo. Armó una universidad entera en un solo libro. No te vayas hasta el final, porque la última lección no habla de dinero. Habla de algo que se te escapa mientras corres detrás de él.

Hoy toca La universidad del éxito. Guarda silencio y escucha, porque este libro es de los que cambian vidas. Salió en 1982 y no lo escribió una sola persona. Mandino reunió a unos cincuenta autores, los mejores que encontró en la literatura del éxito. Están Dale Carnegie, Napoleon Hill, Benjamin Franklin, el doctor Maxwell Maltz y Clement Stone, entre muchos otros. Con ellos montó un plan de estudios de diez semestres.

Él es el rector. Presenta a cada profesor, te cuenta por qué importa su clase y se aparta.

Y ojo: no hay diploma. No hay exámenes. No hay ceremonia de graduación. Nos vamos inspirados, sabiendo que cada cambio aceptado es una nueva oportunidad de brillar. Og Mandino nació en 1923, en Massachusetts. Después de la guerra le fue mal, con trabajos de ventas que no despegaban, alcohol y una familia que se le deshacía. Él mismo contó que tocó fondo y que lo que lo sacó fue empezar a leer libros de superación en una biblioteca. Años después dirigía la revista Success Unlimited y escribió El vendedor más grande del mundo. Murió en 1996.

BIENVENIDO: CÓMO USAR EL LIBRO

Mandino te recibe con un «¡Enhorabuena, acaba de ser transferido!». Te saca de la escuela de los golpes duros y te mete en otra.

Te pide tres cosas. Una lección al día, mejor justo antes de dormir, porque el subconsciente trabaja mientras duermes. Un lápiz en la mano, para subrayar lo que te pegue. Y que no te lo tomes como una novela, porque los profesores son tan buenos que corres el riesgo de disfrutarlos y olvidarte de aplicarlos.

Y te da un alivio. No tienes que poner en práctica todas las ideas del libro. Con una sola que te sirva, basta. Cierra con algo que se queda dando vueltas: nadie más puede vivir tu vida, nadie más puede alcanzar el éxito por ti.

PRIMER SEMESTRE: DE DÓNDE VIENES Y QUÉ ES EL ÉXITO PARA TI

La primera lección es un cuento de Jo Coudert. Un hombre al que llama X despierta sin memoria en una cueva oscura, débil, sin saber quién es. Lo sacan a la fuerza hacia la luz y grita de miedo. Lo cuida una mujer, y él estudia cada gesto suyo para saber si esa gente es amable. Descubre que si sonríe, a ellos les gusta. Aprende a caminar y el idioma. Se enamora de la mujer, se pelea con el hombre y acaba admirándolo. A los doce años cree que ya lo sabe todo, y a los veintiuno entiende que tiene que irse. Coudert no lo dice con todas las letras, pero es la historia de cómo cada uno llegó a ser quien es. Termina con una frase corta: lo más difícil que X hizo en su vida fue separarse de ellos.

La segunda lección es de Howard Whitman, y empieza con dos preguntas. ¿Los demás creen que tuviste éxito? ¿Y tú lo crees? Lo explica con una leche malteada y un popote. El popote sirve de poco sin la leche, y la leche es lo que tú sabes por dentro. Después enumera cinco ingredientes del éxito de cualquiera, sea Gandhi o Carnegie: propósito, un buen promedio de bateo (hay días buenos y malos), un precio que se paga, satisfacción y espiritualidad. Para el propósito cuenta el caso de una bailarina que se lanza de un muelle para acabar con su vida. Se lanza otro hombre a salvarla, ella termina rescatándolo a él, y ahí encuentra algo por lo que vivir. Y la frase final es que el éxito no es una camisa de fuerza. Solo pide el valor de ser tú.

La tercera es de Dale Carnegie. Un tal Harold Abbott iba hundido, con la tienda quebrada, camino al banco a pedir un préstamo. Se cruzó con un hombre sin piernas que se movía sobre una tablita con ruedas y que lo saludó sonriendo. Abbott pensó que él tenía dos piernas, y pidió el doble del préstamo. Carnegie cierra con un número: el 90 % de tu vida anda bien y el 10 % anda mal. Si te fijas solo en el 10, te amargas.

La cuarta, de Dorothea Brande, escrita en plena crisis de 1936, te avisa de que a lo mejor duele. Habla de una «voluntad de fracasar» que convive con la de vivir, y de que puedes fracasar toda la vida disfrazando las razones, incluso ante ti mismo. La quinta, de Louis Binstock, toca dos errores opuestos. Culpar siempre a otros, y culparte a ti de forma automática, como atajo para no mirar el problema real. La batalla, dice, está dentro.

SEGUNDO SEMESTRE: ATREVERTE

Aquí empieza la parte de moverse. William James decía que apenas estamos despiertos a medias, que usamos una fracción pequeña de lo que tenemos. Keith DeGreen lo convierte en historia con Calvin el Cauteloso, que se despierta convencido de que se murió.

Richard DeVos, el de Amway, dedica su lección a dos palabras: «no puedo». Dice que han causado más desorden en tu vida que todos tus enemigos juntos. Y aclara que no tiene secretos de motivación. Lo único que tiene es la convicción de que casi cualquiera puede lograr lo que cree que puede.

Maxwell Maltz entra con la oportunidad. No toca la puerta, porque la oportunidad eres tú, y la fortaleza para aprovecharla se construye con una autoimagen con la que puedas vivir. Kenneth Hildebrand cuenta que Theodore Roosevelt se describía como un hombre de capacidades comunes, y aun así hizo muchísimo. Lo resume con un dicho de ganaderos: el éxito no llega por tener buena mano de cartas, sino por saber jugar bien la que te tocó.

Y Russell Conwell cierra con Campos de diamantes, un discurso que dio miles de veces. La idea es que tu oportunidad está justo debajo de tus narices, en tu propio sitio, con tu gente y tus habilidades.

TERCER SEMESTRE: LO QUE PIENSAS

Este semestre va sobre la mente. James Allen pone la base: eres exactamente lo que piensas, tu carácter es la suma de tus pensamientos. Martin Kohe sigue por ahí, con la facultad que cada uno tiene a su cargo y que, usada bien, cambia una vida de pesadumbre en una de alegría.

James Newman usa una imagen que entiende cualquiera. ¿Has conducido con el freno de mano puesto? Pues mucha gente vive así, con el potencial frenado, porque su autoestima está baja. Maltz vuelve con una observación de cirujano plástico. Había pacientes a los que arreglaba una cicatriz y seguían sintiéndose igual de mal, porque lo roto era la autoimagen, no la cara.

Y Marcus Bach cierra con el arte de la expectación. Muchos de los que lograron cosas grandes se veían ya cumpliendo su meta, y mantenían esa imagen en la cabeza.

CUARTO SEMESTRE: ARRANCAR MOTORES

Los doctores Rusk y Read arrancan con algo que duele: la gente no cambia cuando está cómoda, cambia cuando se harta. Hablan del complejo de Jonás, de quedarte en tu zona de comodidad sin retos ni riesgos.

Charles «el Formidable» Jones va de otra cosa. Hay motivadores que mueven a miles y no saben motivarse a sí mismos, y él prefiere ser un fracasado feliz y motivado a ser un motivador con éxito y desdichado. Fitzhugh Dodson te lleva a las metas con lógica simple. Todo lo que te rodea empezó como una idea en la cabeza de alguien, una meta es lo que quieres y un plan es cómo llegas.

Stone habla del entusiasmo, que es lo que separa al que se rinde del que persevera. Y Benjamin Franklin cierra con los malos hábitos, que primero los formamos y luego nos forman a nosotros. Él no se limita a opinar. Cuenta cómo trabajó los suyos.

QUINTO SEMESTRE: TIEMPO Y TRABAJO

Franklin vuelve con su «nunca dejes para mañana», y la lección sobre postergar remata con algo seco: el mañana solo existe en el calendario de los tontos.

Arnold Bennett, que escribía casi un millón de palabras al año, escribió un libro sobre vivir con veinticuatro horas al día. Su punto es que todos hablan de cómo vivir con tantos ingresos y nadie habla de cómo vivir con el tiempo que tienes, que es el mismo para todos.

Alan Lakein trae una herramienta muy simple, la lista de cosas por hacer. La idea se la dio un ejecutivo que la trataba como un juego. Cada día la consultaba y se ponía nota, y quería un día sin fallar, con todo tachado. Michael LeBoeuf te enseña a organizarte para que tus horas de trabajo no acaben en crisis. Y Napoleon Hill cierra con la ley de los rendimientos crecientes. Prestar más y mejor servicio del que te pagan acaba volviéndose a ti.

SEXTO SEMESTRE: DINERO

Barnum, el del circo, habla del dinero porque dice que es el tema del que el público nunca se cansa. Hill cuenta a Edwin Barnes, que llegó a la oficina de Edison sin dinero, con la cabeza puesta en ser su socio. Trabajó cinco años en un puesto menor, convencido ya de que era socio. Para Hill, esa es la fuerza de un deseo definido.

George Clason, con El hombre más rico de Babilonia, pone a Arkad a contar a sus amigos de la infancia por qué él prosperó y ellos no. Es una parábola de hace seis mil años que sigue sirviendo. Cavett Robert te da la imagen de la escalera, que es solo un instrumento y que solo se sube peldaño a peldaño. Y Orison Marden cierra con tu valía, o sea, que valgas más cada día.

SÉPTIMO SEMESTRE: LA GENTE

Nadie triunfa solo, dice Mandino. Ni Robinson Crusoe se alegró hasta encontrar a Viernes. Por eso empiezas con lo que cuesta caro, criticar. Cada crítica deja un surco en tu camino. Robert Conklin sigue con cómo lograr que los demás hagan cosas contigo sin fuerza, sin miedo y sin manipulación.

Luego vienen tres lecciones más. Una te invita a hacerte cargo de tu vida, porque o llevas el timón o eres una marioneta, o un borrego que va con el rebaño. Otra te explica qué significa trabajar de verdad a tope. Y Michael Korda cierra con la imagen.

El mundo te juzga rápido por cómo luces, te guste o no, y esa es la parte que se arregla más pronto.

OCTAVO SEMESTRE: SOLTAR

Aquí la cosa se afloja. El doctor Harry Johnson habla de las tensiones, y de que cierta dosis es buena. Los Beecher cuestionan lo que damos por sentado desde niños, que competir es bueno, y proponen salir del infierno de la competencia constante.

Lord Beaverbrook y Emerson te quitan la excusa de la suerte. Emerson habla de una ley de compensación: cada pensamiento y cada acto tienen su pago. Y la lección de cambiar una estrategia de perdedor arranca con un refrán que ya no sirve. Una piedra que rueda no acumula moho. Pues una piedra quieta sí lo acumula.

NOVENO SEMESTRE: LA ARTILLERÍA PESADA

Mandino te felicita por haber cursado ocho semestres. Y te avisa de que no te gradúas todavía, porque el éxito es un supervisor caprichoso y difícil.

Aquí aparece Hubbard con Un mensaje a García, tan leído que el Ferrocarril Central de Nueva York encargó más de un millón de copias. Habla de cumplir una tarea. Paul Getty, que hizo su primer millón a los veinticuatro, te enseña a separar lo posible de lo imposible, porque saltar sin pensar sale caro. Sobre los enemigos, un proverbio italiano: cincuenta amigos no bastan, un enemigo es demasiado. Y aun así, dicen, los enemigos te pueden enseñar algo, porque a veces su opinión de ti se acerca más a la verdad que la tuya.

Para recuperarte del fracaso, la lección es La historia mágica, de un artista casi muerto de hambre llamado Sturtevant que compra un álbum de recortes y encuentra dentro algo que le cambia la vida.

DÉCIMO SEMESTRE: LO QUE IMPORTA

Este semestre empieza con una escena. En 1929, en un hotel de Chicago, se reúnen ocho de los hombres más ricos del mundo. Veinticinco años después, uno había muerto en la quiebra, otro era fugitivo, otro estaba en prisión y varios se habían quitado la vida. Tenían todo, pero a algo le dieron menos importancia que al dinero.

Después viene John Gardner con la excelencia. Y el doctor Jess Lair, con la lección más difícil para cualquier padre: dejar que tus hijos encuentren su propio éxito, sin que carguen con el tuyo. Aprovecha una frase de Oscar Wilde, que dice que los hijos empiezan amando a sus padres, luego los juzgan y rara vez los perdonan.

La lección 49 empieza con un califa de Córdoba. Reinó más de cincuenta años, con riquezas y poder, y contó los días de felicidad pura que había tenido. Catorce. Y la

50, la de despedida, la escribe Franklin al final de su vida: si pudiera repetirla, solo corregiría los errores de la primera edición.

Mandino dice que a lo largo de estos diez semestres corren dos temas. Uno, que puedes llegar tan lejos como quieras si combinas tus talentos con lo que aprendiste y pagas el precio en tiempo y esfuerzo. Dos, y es tan importante como el primero, que el éxito sin felicidad no vale nada.

Y la última lección, la de Whitman, termina con una pregunta que me gustaría que te llevaras. ¿Has enriquecido el espíritu de la vida que te tocó? ¿Has logrado que tu chispa brille más?

Mandino te deja una más, para cuando cierres el libro: ¿dónde estarás dentro de cinco años si aplicas todo esto?