

BRIAN TRACY

HABITOS

DUPLICA O TRIPLICA TUS INGRESOS

PARA SER

CON UN PODEROSO MÉTODO

MILLONARIO

SEGUNDA EDICIÓN



REM
REVERTÉ MANAGEMENT

Hábitos para ser millonario
Million Dollar Habits. Second edition

Copyright © 2017 by Entrepreneur Media, Inc.
Published in Spanish by Editorial Reverté SA under license from Entrepreneur Media, Inc. dba
Entrepreneur Press
All rights reserved.

© 2017 by Brian Tracy

Esta edición:

© **Editorial Reverté, S. A., 2019**
Loreto 13-15, Local B. 08029 Barcelona – España
revertemanagement@reverte.com

© Betty Trabal, 2019, por la traducción

Colección dirigida por: Ariela Rodríguez / Ramón Reverté
Coordinación editorial: Julio Bueno
Maquetación: Reverté-Aguilar, S.L.
Revisión de textos: Genís Monrabà Bueno

La reproducción total o parcial de esta obra, por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, queda rigurosamente prohibida, salvo excepción prevista en la ley. Asimismo queda prohibida la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo público, la comunicación pública y la transformación de cualquier parte de esta publicación sin la previa autorización de los titulares de la propiedad intelectual y de la Editorial.

Impreso en España – Printed in Spain
ISBN: 978-84-946066-8-7
Depósito legal: B 1441-2019
Impresión y encuadernación: Liberdúplex, S.L.U
Barcelona – España

Índice de contenidos

INTRODUCCIÓN

Eres lo que haces.....	xi
La gran pregunta	xi
El poder del hábito.....	xii
Definición del éxito.....	xiii
Desarrolla «hábitos para ser millonario».....	xv
Todos los hábitos se aprenden	xv
Tú tienes el control total.....	xvii

CAPÍTULO 1

Dónde se originan tus hábitos	1
Mi pasado.....	2
La clave del éxito	3
La regla de oro del universo	4
Todo se puede aprender	5
Toma el control de tu vida.....	6

CAPÍTULO 2

El mejor programa del éxito	13
Tu programa <i>master</i>	14
Reprográmate a ti mismo para conseguir más éxitos.....	17
Las bases de tu personalidad.....	25
El antídoto contra todos tus miedos.....	31
Alcanza tu pleno potencial	32

Tu potencial es ilimitado	34
---------------------------------	----

CAPÍTULO 3

Conviértete en una persona valiosa.....	37
¿Dónde nacen los hábitos?	38
El desarrollo de un modelo de hábito nuevo	41
Siete pasos para desarrollar un hábito nuevo	42
Tómatelo con calma	45
Ser y llegar a ser	47

CAPÍTULO 4

Los hábitos que necesitas para prosperar.....	49
La fuente del poder personal	50
Conviértete en un optimista para toda la vida.....	50
Las orientaciones del alto rendimiento	53
La fórmula de los siete pasos para la fijación de los objetivos	55
Fija tus objetivos cada día	58
Piensa en el rendimiento excelente.....	59
Identifica tus habilidades esenciales	59
Comprométete con el aprendizaje continuo	64
Tú determinas tu propio destino.....	69
Emprende acciones hacia tus objetivos y tus planes	72

CAPÍTULO 5

Los hábitos de la gente que se hace

millonaria.....	77
Empezar de cero	78
Piensa como un millonario	78
El primer hábito de los millonarios.....	81
Ahorra tu dinero.....	82
Aparentar riqueza o ser rico.....	86
Practica la teoría de la cuña para hacerte rico	87
Desarrolla los hábitos de la gente rica.....	89
Hazte rico poco a poco	92
La búsqueda de la felicidad	93

CAPÍTULO 6

Los hábitos que te pagan más

y te promocionan más rápidamente.....	97
Tus opciones son ilimitadas	98
Encuentra el trabajo ideal para ti.....	103
Dos hábitos para avanzar rápidamente.....	105
Toma la iniciativa y haz tu trabajo más rápidamente	106
La clave del éxito profesional.....	111
Apariencia de ganador	113
Sé un buen jugador de equipo	116
Concéntrate en el servicio al cliente.....	116
Siembra y cosecha	119

CAPÍTULO 7

Los hábitos de los mejores empresarios	123
El objetivo de una empresa	124
Una misión y una medida	126
Por qué haces lo que haces	127
Define metas y objetivos claros	127
Concéntrate en el <i>marketing</i>	
y en las ventas.....	128
El cliente es el rey	129
Piensa como un empresario	130
Siete hábitos para el éxito empresarial	131
Los hábitos de los empresarios	
ganadores	136
Las bases del éxito empresarial	140
La capacidad intelectual es la ventaja competitiva	
más importante	145
Nadie es mejor ni más inteligente	146

CAPÍTULO 8

Los hábitos para el éxito en el <i>marketing</i>	
y en las ventas.....	149
La razón del éxito o del fracaso	150
Los cuatro hábitos para el éxito	
del <i>marketing</i>	152
La fórmula de las siete P	157
Resumiendo	166
Las claves de la rentabilidad.....	172
El servicio al cliente excelente	172
Quiere a tus clientes	175

CAPÍTULO 9

Los hábitos de la efectividad personal	179
El factor determinante del alto rendimiento.....	180
La planificación estratégica personal.....	180
Piensa sobre un papel	183
Cinco preguntas para mantenerte centrado	184
Toma el control de tu tiempo y de tu vida	188
Practica el método ABCDE	189
Practica el principio de Pareto.....	191
Evita la procrastinación	191
Finalizar el trabajo	192
La fórmula de la productividad personal.....	193
Sé siempre puntual	200
Identifica el factor que te limita	201
Cambia tu concepto del tiempo	203

CAPÍTULO 10

Los hábitos para llevarte bien con los demás.....	207
Solo puedes dar lo que tienes.....	208
Haz que los demás se sientan importantes.....	208
Cuatro grandes preguntas	212
Cinco grandes hábitos para mejorar las relaciones	213
Decide lo que de verdad importa.....	222
Mantener el equilibrio entre la vida y el trabajo.....	223
Perdona y olvida	227
Primero, la gente	233

CAPÍTULO 11

Los hábitos de la salud y el bienestar	237
Decide estar sano y en forma	238
Come adecuadamente.....	241
Haz mucho ejercicio	249
Cuida de ti mismo.....	250
Una higiene bucal excelente	254
Sé moderado en todo	255
Abróchate el cinturón	255
Limpio como una patena	256
Sé un optimista inquebrantable	256
Practica diariamente la soledad.....	257
Define la paz mental como tu objetivo más importante	257

CAPÍTULO 12

Los hábitos del carácter y del liderazgo.....	261
La educación de los jóvenes.....	262
Desarrolla tu propio carácter	263
Aspira al liderazgo.....	265
Tú eres el responsable.....	270
Di la verdad	271
Las tres virtudes principales.....	274
Cree en algo grande	276
La lealtad es esencial.....	278
Nunca te rindas.....	279
Una actitud de gratitud	281
La persona que eres.....	284
El autor.....	287
Índice.....	289

INTRODUCCIÓN

Eres lo que haces

El hábito, amigo mío, es una práctica que se persigue durante mucho tiempo y que, al final, se convierte en el propio hombre.

EVENUS

Gracias por leer este libro. En sus páginas encontrarás una serie de estrategias y de técnicas útiles y probadas que puedes utilizar para conseguir más éxitos y más felicidad en todos los ámbitos de tu vida. Compartiré contigo los denominados «secretos del éxito» que practican muchos de los que siempre consiguen lo que se proponen. Si aprendes y practicas estas técnicas, nunca más volverás a ser el mismo.

La gran pregunta

Hace varios años empecé a formularme la pregunta: «¿Por qué hay gente más exitosa que otra?». Esta pregunta se convirtió en la clave de una larga investigación que me llevó a más de 120 países y

a leer miles de libros y artículos sobre filosofía, psicología, religión, metafísica, historia, economía y empresa. Con el tiempo, fui encontrando una a una las respuestas y se cristalizaron hasta formar una imagen clara y una simple explicación:

Estás donde estás y eres lo que eres debido únicamente a ti. Todo lo que eres en la actualidad, o lo que serás en el futuro, es cosa tuya. Tu vida actual es la suma total de las elecciones, decisiones y acciones que has realizado hasta este momento. Pero puedes crear tu propio futuro cambiando tus comportamientos. Puedes hacer nuevas elecciones y tomar nuevas decisiones más coherentes con la persona que quieres ser y con los logros que quieres conseguir en tu vida.

¡Piensa! Todo lo que eres o serás es cosa tuya. Y el único límite real de lo que puedes llegar a ser, a hacer y a tener es el que tú pongas en tu imaginación. Tendrás el control total de tu destino si te haces cargo de tus pensamientos, palabras y acciones desde hoy mismo.

El poder del hábito

Quizá uno de los descubrimientos más importantes de la psicología del éxito sea que el 95 % de todo lo que piensas, sientes, haces y consigues es el resultado del hábito. Empezando por la infancia, cuando desarrollaste una serie de respuestas condicionadas que te llevaron a comportarte de una forma automática e irreflexiva en casi todas las situaciones.

Dicho de una forma más sencilla: la gente de éxito tiene «hábitos de éxito» y la gente que no lo es, no los tiene. Las personas exitosas, felices, sanas y prósperas hacen y dicen siempre de una forma fácil y automática las cosas adecuadas, de forma correcta y

en el momento oportuno. Por ello, consiguen entre diez o veinte veces más que la gente que todavía no ha aprendido estos hábitos o practicado estos comportamientos.

Definición del éxito

La gente suele pedirme que le defina la palabra éxito. Mi definición favorita es esta:

El éxito es la habilidad de vivir tu vida de la manera que quieres vivirla, haciendo lo que más te gusta y rodeado de gente que admiras y respetas.

En un sentido más amplio, el éxito es la habilidad de conseguir tus sueños, deseos, esperanzas, anhelos y objetivos en todos los ámbitos importantes de tu vida.

Aunque todos somos únicos y diferentes a todos los demás seres humanos que han existido, todos tenemos cuatro objetivos y deseos en común. En una escala del uno al diez, siendo uno el más bajo y diez el más alto, realiza una rápida evaluación de tu vida otorgando una puntuación a cada uno de estos cuatro objetivos.

Estar sano y saludable

El primer objetivo común a todos nosotros es la salud. Todos queremos estar sanos y en forma, tener un nivel alto de energía y vivir sin dolor y enfermedades. Actualmente, a causa de los increíbles avances en la medicina, la calidad de nuestra salud y nuestra esperanza de vida están, en gran medida, determinadas por el diseño, no por la suerte. La gente con hábitos de salud excelentes

es mucho más sana, tiene más energía y vive mucho mejor y muchos más años que la gente con malos hábitos. Más adelante hablaremos de estos buenos hábitos y de cómo desarrollarlos.

Tener relaciones excelentes

El segundo objetivo que tenemos en común es el de disfrutar de relaciones excelentes —íntimas, personales o sociales— con la gente que queremos y respetamos y viceversa. Según el psicólogo Sidney Jourard, el 85 % de tu felicidad viene determinada por la calidad de tus relaciones en cada etapa y en cada ámbito de tu vida. El que te lleves bien con la gente y esta te quiera, te ame y te respete, probablemente, tiene más impacto en tu calidad de vida que cualquier otro factor. En este libro, conocerás los hábitos clave de la comunicación y del comportamiento para desarrollar y mantener buenas relaciones con la gente.

Hacer lo que te gusta

El tercer objetivo común que compartimos es trabajar en lo que nos gusta, hacerlo bien y que nos paguen bien. Quieres conseguir y mantener el trabajo que te gusta, que te paguen más y que te promuevan rápidamente. Quieres tener el mejor sueldo posible en cada etapa de tu carrera, hagas lo que hagas. En este libro, aprenderás a desarrollar los hábitos de la gente más exitosa y mejor pagada de cada sector.

Alcanzar la independencia económica

El cuarto objetivo que todos tenemos en común es conseguir la independencia económica. Quieres llegar a un punto en la vida en

el que tengas suficiente dinero para no tener que preocuparte por él nunca más. Quieres estar totalmente libre de preocupaciones económicas. Quieres ir a un restaurante y pedir lo que te apetezca sin mirar los precios.

Desarrolla «hábitos para ser millonario»

En las siguientes páginas aprenderás a desarrollar los «hábitos para ser millonario» de los hombres y de las mujeres que han pasado de ser pobres a ser ricos en una generación. Aprenderás a pensar de una forma más eficiente, a tomar mejores decisiones y a emprender acciones más efectivas que los demás. Aprenderás a organizar tu vida financiera para conseguir todos tus objetivos económicos más rápidamente de lo que te imaginas.

Uno de los objetivos más importantes que tienes que conseguir para ser feliz y exitoso en la vida es desarrollar tu propio carácter. Quieres convertirte en una persona excelente en todos los aspectos, ese tipo de persona a la que la gente admira y respeta. Deberías intentar convertirte en un líder en tu comunidad y en un ejemplo a seguir por tu excelencia personal.

El factor decisivo para conseguir estos objetivos consiste en desarrollar los hábitos específicos que te llevarán, automática e inevitablemente, a los resultados que desees.

Todos los hábitos se aprenden

La buena noticia es que todos los hábitos se aprenden con la práctica y la repetición. Puedes aprender cualquier hábito que consideres necesario o deseable. Con fuerza de voluntad y disciplina podrás modelar tu personalidad y tu carácter de la forma

que quieras. Podrás escribir el guion de tu propia vida y, si no estás contento con el actual, podrás romperlo y rehacerlo de nuevo.

De la misma manera que tus buenos hábitos son los responsables de tus éxitos y de tu felicidad actual, los malos hábitos son los responsables de tus problemas y frustraciones. Pero, puesto que los malos hábitos también se aprenden, estos también se pueden desaprender y sustituir por otros buenos mediante el mismo proceso de práctica y repetición.

Primero en carácter

A George Washington, primer presidente de Estados Unidos y general al mando de la Continental Army en la Revolución Americana, se le denomina con razón «el padre de este país». Se le admiraba, si no veneraba, por la calidad de su carácter, por la elegancia de sus modales y por la perfección de su comportamiento.

Pero no fue así cómo empezó su vida. Procedía de una familia de clase media con pocos recursos. Un día, cuando era adolescente y aspiraba al éxito y a prosperar, dio con un libro titulado *The Rules of Civility and Decent Behaviour in Company and Conversation*. Washington copió estas 110 reglas en una libreta personal que llevaba consigo y revisaba constantemente.

Practicando las «reglas del civismo» desarrolló los hábitos del comportamiento y de los modales, lo que le llevó a ser considerado «el primero en los corazones de sus compatriotas». Practicando y repitiendo deliberadamente estos hábitos que tanto deseaba que formaran parte de su carácter, George Washington se convirtió, en todos los sentidos, en un «hombre autorrealizado». Aprendió los hábitos que necesitaba para llegar a ser el hombre que quería ser.

El primer millonario

En la misma época, Benjamin Franklin, que empezó como aprendiz en una imprenta y se convirtió en el primer millonario de las colonias americanas, adoptó un proceso similar de desarrollo personal.

De joven, Franklin se dio cuenta de que era un poco rudo, malhumorado y beligerante. Sabía que estas actitudes y comportamientos generaban el rencor de sus compañeros hacia él. Entonces, decidió cambiar y diseñó y desarrolló su propia personalidad.

Empezó su proceso de desarrollo personal elaborando una lista de las 13 virtudes que consideraba ideales en una persona. Después, se dedicó a desarrollar una virtud cada semana. Durante toda la semana se proponía practicar esa virtud, fuera la templanza, la austeridad o la tranquilidad, cada vez que fuera necesario. Con el tiempo, mientras iba desarrollando estas virtudes (practicando primero durante dos semanas, luego tres y, por último, un mes), estas se convirtieron en hábitos de su carácter.

Al cabo de un tiempo, se convirtió en una de las personalidades y uno de los hombres de estado más populares de la época. Tuvo una enorme influencia tanto en París, como embajador de Estados Unidos durante la guerra de independencia, como en Filadelfia durante la convención constitucional, cuando se debatía, negociaba y acordaba la Constitución de los Estados Unidos. Su trabajo para desarrollar los hábitos de la excelencia personal le convirtió en una persona capaz de modelar el curso de la historia.

Tú tienes el control total

El hecho es que los buenos hábitos son difíciles de crear, pero una vez creados, es fácil vivir con ellos. En cambio, los malos hábitos

son fáciles de crear, pero es difícil vivir con ellos. En cualquier caso, el desarrollo de los buenos o los malos hábitos es el resultado de la repetición de tus elecciones, tus decisiones y tus comportamientos.

El educador Horace Mann dijo: «El hábito es un cable; cada día vamos tejiendo una hebra y, al final, se hace tan fuerte que no puede romperse».

Uno de los objetivos principales de tu vida debería ser desarrollar esos hábitos que te lleven a gozar de una buena salud, a ser feliz y a prosperar. Tu meta debería ser desarrollar los hábitos del carácter que te permitan ser la mejor persona que te imaginas ser. El principal propósito de tu vida debería ser arraigar en tu interior los hábitos que te permitan alcanzar tu pleno potencial.

En este libro conocerás cómo desarrollar estos hábitos y cómo transformarlos de una forma positiva. Aprenderás cómo llegar a ser el tipo de persona que siempre, igual que las olas del mar, se mueve hacia delante y hacia arriba para conseguir cualquier objetivo que te hayas propuesto.

*Primero formamos nuestros hábitos y después
nuestros hábitos nos forman a nosotros.*

JOHN DRYDEN

CAPÍTULO 1

Dónde se originan tus hábitos

Cualquier acción que se repite a menudo se convierte en un hábito; un hábito permitido gana fuerza regularmente. Al principio no es más que una tela de araña, que se rompe fácilmente, pero si resiste, pronto nos atará con cadenas de acero.

TRYON EDWARDS

¡Eres extraordinario! Has llegado a este mundo con más talentos y habilidades de los que puedes utilizar. Ni que vivieras cien vidas podrías agotar tu potencial.

Tu cerebro tiene cien mil millones de células, y cada una de ellas está conectada con otras veinte mil neuronas. Las combinaciones y permutaciones posibles de ideas, pensamientos y percepciones que puedes generar son el equivalente a un número seguido de ocho páginas de ceros. Según el experto en el cerebro humano,

2 HÁBITOS PARA SER MILLONARIO

Tony Buzan, el número de pensamientos en los que puedes pensar es mayor que todas las moléculas del universo conocido. Esto quiere decir que cuanto has conseguido en tu vida hasta ahora es tan solo una pequeña fracción de lo que, verdaderamente, eres capaz de conseguir.

El psicólogo Abraham Maslow escribió: «La historia de la humanidad es la historia de los hombres y las mujeres vendiéndose barato». Una persona normal se conforma con mucho menos de lo que es capaz de conseguir. En comparación con lo que podrías hacer, todo lo que has conseguido por el momento no es más que una pequeña parte de lo que podrías hacer.

El problema es que uno llega al mundo con un cerebro increíble, y está rodeado de infinitas posibilidades de alcanzar el éxito y la felicidad, sin embargo, no tiene el *manual de instrucciones*. Por consiguiente, lo ha de inventar. La mayoría de la gente no lo hace. Pasa por la vida de la mejor manera que puede, pero no llega a ver de cerca lo que puede llegar a hacer, a tener y a ser.

Mi pasado

Empecé la vida con pocas ventajas. Mi padre no siempre tenía trabajo y mi familia parecía no tener nunca dinero. Empecé a trabajar y a pagarme mi propia ropa y mis gastos cuando tenía diez años, haciendo trabajos ocasionales en mi barrio. Segué hierba, repartí periódicos, podé jardines y barrí hojas. Más tarde, encontré un trabajo de lavaplatos en un pequeño hotel. Mi primera promoción en ese momento fue pasar de lavar ollas a lavar sartenes.

Dejé la secundaria sin graduarme y trabajé como obrero varios años. Trabajé en serrerías apilando leña y en los bosques recorriendo la maleza con una sierra eléctrica. Cavé zanjas y pozos. Trabajé en granjas y en ranchos, en fábricas y en obras. Durante

Puedes hacer cualquier cosa que pienses que puedes hacer. Esta certeza es, literalmente, el don divino, porque gracias a ella puedes solventar todos los problemas humanos. Te convertirá en un optimista incurable. Te abre la puerta al bienestar.

ROBERT COLLIER

EJERCICIOS

1. Mira a tu alrededor. Identifica las tres razones más importantes por las que hay gente más exitosa que otra.
 2. Asume la responsabilidad total de tu vida y de todo lo que te ocurre; evita dar excusas o culpar a los demás.
 3. Identifica las creencias que te limitan y te frenan. ¿Y si no fueran verdad?
 4. Espera siempre lo mejor de ti mismo y de los demás. ¿Qué harías distinto si te garantizara el éxito?
 5. ¿A quién has atraído a tu vida con tus pensamientos y emociones dominantes? ¿Cómo lo cambiarías?
 6. Identifica los cambios que quieres ver en tu vida. ¿Qué tendrías que cambiar en tu mundo interior para ver estos cambios en tu mundo exterior?
 7. Determina los tres hábitos más importantes de pensamiento, acerca de ti y de los demás, que desarrollarías para ser más feliz y más exitoso en el futuro.
-

CAPÍTULO 2

El mejor programa del éxito

El secreto de una vida exitosa es averiguar cuál es el destino de cada uno, y después hacerlo.

HENRY FORD

La pregunta clave del éxito es: ¿en qué piensas la mayor parte del tiempo? ¿Por qué hay personas que tienen pensamientos positivos, constructivos y piensan en el éxito, mientras que otras tienen pensamientos negativos o pesimistas y, por consiguiente, fracasan?

A muchas personas que han tenido éxito a lo largo de los años les han preguntado: «¿En qué piensas la mayor parte del tiempo?». Sus respuestas son sencillas y coherentes, y tan profundas que pueden transformar la vida. En pocas palabras, la mayoría de las personas exitosas piensan sobre lo que quieren y cómo obtenerlo.

La gente sin éxito, por otro lado, está la mayor parte del tiempo pensando y hablando sobre lo que no le gusta y culpa a los demás de sus problemas y dificultades. Por culpa de ello va atrayendo cada vez más eso que no le gusta y que la hace infeliz. Las leyes son *neutrales*. Aquello que habitualmente piensas o dices acaba entrando en tu vida.

Durante más de cien años, los psicólogos han trabajado para entender y explicar el funcionamiento de la mente humana. Empezando por Sigmund Freud, y continuando por Alfred Adler, Karl Jung, Abraham Maslow, William Glasser, Erich Fromm y B. F. Skinner hasta nuestros días, los psicólogos han buscado las razones de la felicidad y de la infelicidad, del éxito y del fracaso, del progreso y del bajo rendimiento. Todos han concluido, de una manera u otra, que la forma en que tu mente se programa durante la infancia desempeña un papel decisivo en casi todo lo que piensas, sientes y logras en la edad adulta.

Tu programa *master*

He leído cientos de libros y miles de artículos sobre psicología y el funcionamiento de la mente humana. Quizás el descubrimiento más significativo para mí haya sido conocer el papel que desempeña el *concepto de uno mismo* en el rendimiento y en el comportamiento humano. La antropóloga Margaret Mead denominó a la idea del concepto de uno mismo «el avance más importante en el conocimiento del potencial humano del siglo xx».

El concepto que tienes de ti mismo es el «programa *master*» de la computadora de tu subconsciente y actúa como si fuera tu sistema operativo mental. Cada pensamiento, sensación, emoción, experiencia que has tenido o cada decisión que hayas tomado en tu vida ha quedado grabada permanentemente en este disco

3. ¿En qué piensas la mayor parte del tiempo? ¿En qué deberías concentrarte para mejorar tu vida?
 4. ¿Cuáles son los tres valores, cualidades y atributos que más admiras de otras personas? ¿Qué acciones podrías emprender para incorporar estos valores a tu personalidad?
 5. ¿Cuánto te quieres? ¿Cuáles han sido las experiencias que te han subido la autoestima, y cómo podrías crear más experiencias similares?
 6. ¿Cuáles son tus miedos más importantes? ¿Te comportarías de manera diferente si no tuvieras ningún miedo?
 7. ¿Qué podrías hacer, desde hoy mismo, para abastecer a tu mente con más pensamientos, palabras, personas e imágenes coherentes afines con la mejor persona que podrías ser y con los objetivos más importantes que quieres conseguir?
-

*El hombre se convierte en un esclavo
de las acciones que repite constantemente...
Aquello que al principio es una elección,
al final es una obligación.*

ORISON SWETT MARDEN

CAPÍTULO 3

Conviértete en una persona valiosa

*Los pensamientos llevan a los propósitos;
los propósitos a las acciones; las acciones
forman los hábitos; los hábitos deciden el carácter;
y el carácter determina nuestro destino.*

TRYON EDWARDS

Prácticamente todo lo que eres o llegarás a ser está determinado por tus pensamientos, tus sentimientos y tus comportamientos. La mayoría de los psicólogos afirma que el 95 % de todo lo que piensas, sientes y haces está determinado por tus *hábitos*. La clave para llegar a ser mejor persona y gozar de una vida plena está en desarrollar los hábitos del éxito que te llevarán, inevitablemente, a conseguir todo lo que puedes conseguir.

Afortunadamente, todos estos hábitos se aprenden y, por lo tanto, son *aprendibles*. Si tienes malos hábitos o todavía no has

desarrollado los que necesitas para alcanzar tu pleno potencial, puedes desarrollar estos buenos hábitos a través de un proceso sistemático de práctica y repetición.

Los buenos hábitos son difíciles de aprender, pero es fácil vivir con ellos. Los malos hábitos, en cambio, son fáciles de aprender, pero es difícil vivir con ellos. En cualquier caso, una vez hayas desarrollado un hábito, este se convertirá en algo automático y cómodo. Igual que inspirar o expirar, cada vez te será más fácil vivir con los pensamientos, los sentimientos y los comportamientos que son coherentes con la persona que quieres llegar a ser y con los objetivos que quieres conseguir.

¿Dónde nacen los hábitos?

El hábito se define como «una respuesta condicionada a un estímulo». Esto significa que cuando algo te ocurre, tú reaccionas automáticamente. Pero ¿dónde se originan estos hábitos? Estos se desarrollan en la infancia cuando reaccionas, de una manera determinada, a un estímulo. Es algo así como cuando estás conduciendo y llegas a una bifurcación. La dirección que elijas, buena o mala, determinará en gran medida el final de tu camino.

Afortunadamente, nacemos sin hábitos y los vamos adquiriendo desde la infancia. Cada hábito requiere de su tiempo para desarrollarse, tanto si es un hábito que desees como si es uno del que quieres deshacerte. Por suerte, hay un método que puedes utilizar para acelerar el proceso de desarrollo de nuevos hábitos.

Los psicólogos conductistas hablan del «condicionamiento operante» para describir cómo la gente aprende determinados comportamientos automáticos. En ocasiones, hablan del «modelo SBC» de formación de un nuevo modelo de hábito. Estas tres letras hacen referencia al estímulo, al comportamiento y a sus

consecuencias (del inglés, *stimulus*, *behaviour* y *consequences*). En primer lugar, algo ocurre en tu vida que estimula un pensamiento o un sentimiento. Después, en respuesta a ello, te comportas de una forma determinada. Por último, como resultado, sufres una determinada consecuencia. Si repites este proceso durante un tiempo suficiente, acabas desarrollando un hábito nuevo.

La respuesta de Pavlov

En los experimentos realizados con perros por el científico ruso Ivan Pavlov —algunos de los primeros experimentos relevantes sobre el papel del condicionamiento clásico—, se le daba a un perro hambriento un trozo de carne mientras sonaba una campana. Este proceso se repetía varias veces durante varios días. Cada vez que el perro debía recibir la carne, la campana sonaba y el perro salivaba anticipándose a la comida. Después de repetir esta acción estímulo-respuesta varias veces, el perro salivaba automáticamente al escuchar la campana, aunque no hubiera carne presente.

De la misma manera, tú puedes desarrollar respuestas condicionadas a gente y a situaciones como consecuencia de las experiencias previas, tanto positivas como negativas. Por ejemplo, si hay alguien en tu vida a quien amas y a quien cuidas, el mero hecho de pensar en esa persona o de escuchar su voz por teléfono, te hará inmediatamente sonreír y sentirte feliz.

Y al contrario, si hay alguien en tu vida, normalmente de tu pasado, que te hirió y te hizo enojar o sentirte infeliz, el mero hecho de pensar en él o incluso en su nombre, provocará inmediatamente en ti sentimientos de ira o tristeza. Mucha gente se queda atrapada en los recuerdos de experiencias desagradables que se han convertido en respuestas habituales y son difíciles de abandonar.

CAPÍTULO 4

Los hábitos que necesitas para prosperar

El dominio de uno mismo no es únicamente una gran virtud, es también la virtud de la que parece derivar el brillo principal de las demás virtudes.

ADAM SMITH

Uno de los hábitos más importantes que puedes desarrollar para conseguir el éxito y la felicidad es el hábito de la autodisciplina.

Quizás la mejor definición de autodisciplina es la que procede del autor y editor Elbert Hubbard: «La autodisciplina es la habilidad de hacer que hagas lo que debes hacer, en el momento en que debes hacerlo, tanto si te apetece como si no».

El hábito de la autodisciplina está estrechamente vinculado a la ley del control de la que hablábamos antes. Recuerda que la ley del control dice: «Te sientes feliz en la medida en que sientes que tienes el control de tu propia vida».

La autodisciplina es la clave para el autodomínio y el autocontrol. Cuanta más disciplina muestres para hacer lo que te has propuesto, tanto si te apetece como si no, más positivo y poderoso te sentirás.

La fuente del poder personal

Hay una relación directa entre la autodisciplina y la autoestima. Cuando más disciplinado seas en comportarte de la manera que has elegido, más te querrás y te respetarás. Te sentirás más positivo y confiado, y serás más fuerte y más dueño de tu vida.

Cada acto de autodisciplina refuerza a todas las demás disciplinas. Cada debilidad en la autodisciplina debilita a las otras disciplinas. Igual que ocurre con los músculos, cada vez que te ordenas actuar de la manera que has decidido hacerlo, estás fortaleciendo tu disciplina. Es por esto que la gente más feliz, exitosa y respetada de nuestra sociedad es gente con un gran autocontrol, autodomínio y autodisciplina. Y este es un hábito que se aprende con la práctica.

Conviértete en un optimista para toda la vida

Quizás el hábito mental más útil que puedes desarrollar sea el hábito del *optimismo*. Los optimistas suelen ser las personas más felices, más sanas, más exitosas y más influyentes en cualquier grupo y sociedad. Según el Dr. Martin Seligman, profesor de psicología de la universidad de Pensilvania, en su libro *Learned*

CAPÍTULO 5

Los hábitos de la gente que se hace millonaria

El principio de un hábito es como un hilo invisible, pero cada vez que repites la acción, vas reforzando la hebra, añadiéndole otro filamento hasta que se convierte en un cable grueso que se une irrevocablemente en pensamiento y acción.

ORISON SWETT MARIDEN

Tu objetivo debería ser ganar tanto dinero como puedas en el transcurso de tu carrera, conseguir la independencia económica y, al final, ser millonario. Esta es la ambición de la mayoría de la gente, y es perfectamente alcanzable si desarrollas los hábitos adecuados. Afortunadamente, ser millonario nunca ha sido tan fácil como ahora que tenemos la economía más desarrollada de la historia y está creciendo más rápidamente que nunca. En el año 2017, había más de diez millones de millonarios y casi 536 personas con mil millones (Market Insights Report, 2017).

Empezar de cero

Casi todos los millonarios y multimillonarios de hoy en día son ricos de primera generación; es decir, que han amasado sus fortunas durante una vida de trabajo.

Los millonarios vienen de pasados muy diferentes. Algunos han recibido muy buena educación, pero otros no. Algunos se han licenciado en las mejores universidades. Otros dejaron los estudios en secundaria. Algunos vienen de familias que han vivido durante generaciones en EE. UU. Otros han llegado a Estados Unidos como inmigrantes sin amigos y sin contactos, sin habilidades, e incluso, sin hablar inglés. Pero todos ellos tienen una cosa en común: han sobrepasado la marca mágica del millón de dólares porque han actuado de una forma determinada, una y otra vez. Han aprendido y practicado los hábitos para ser millonario que estamos explicando en este libro.

A los que se han hecho millonarios se les ha entrevistado exhaustivamente, cientos, e incluso, miles de veces, tanto individualmente como en grupos. Algunos de los mejores estudios sobre millonarios fueron realizados por Thomas J. Stanley y William D. Danko y están resumidos en su libro *The Millionaire Next Door* (Taylor Trade, 2010), del cual se han vendido casi tres millones de ejemplares.

Actualmente, todos los periódicos y revistas parecen tener una historia sobre una o más personas que se han hecho ricas haciendo determinadas cosas de una determinada manera. Y lo que los otros han conseguido, tú también lo puedes conseguir si sabes cómo.

Piensa como un millonario

Antes he escrito que «te conviertes en aquello en lo que piensas la mayor parte del tiempo». Si de verdad quieres ser rico, conseguir

CAPÍTULO 6

Los hábitos que te pagan más y te promocionan más rápidamente

El individuo que quiere llegar a la cima en los negocios debe reconocer el poder de la fuerza del hábito —y debe saber que la práctica es lo que crea el hábito—. Tiene que ser rápido rompiendo con los hábitos que le rompen a él y apresurarse a adoptar aquellas prácticas que se convertirán en los hábitos que le ayudarán a conseguir el éxito que desea.

J. PAUL GETTY

El poeta Robert W. Service escribió: «El que quiera mandar debe aprender a obedecer». Los ejecutivos, los directivos y los empresarios más exitosos suelen ser excelentes empleados. Aprenden los hábitos que les ayudan a hacer aportaciones significativas y valiosas a sus empresas y organizaciones, por ello, cobran más y son promocionados más rápidamente que los demás. Este debería ser también tu objetivo.

Muchos millonarios son empresarios que han creado y han hecho crecer sus propias empresas. Pero muchos otros, son vendedores o ejecutivos de empresas prósperas que han hecho un trabajo excelente y que han tenido sueldos muy buenos tanto en dinero como en acciones.

Solo el 1 % de la población tiene el temperamento y las capacidades necesarias para ser empresarios de éxito. Pero el 99 % restante de la población puede manejarse bien en un puesto u ocupación específica. Puesto que la mayoría de la gente pasa el 95 % de su vida trabajando para alguien, es fundamental que aprendas cómo hacerte valioso, es decir, indispensable. Esta es la clave para tu éxito en el trabajo.

Tus opciones son ilimitadas

En Estados Unidos existen más de 200 000 puestos de trabajo distintos en diferentes categorías. Hay un montón de labores que puedes hacer para conseguir un buen nivel de vida y la independencia económica, por lo tanto, tienes que desarrollar el hábito de pensar en el trabajo que más te gustaría realizar. En lugar de aceptar el primero que te ofrezcan, piensa siempre en cuál es tu trabajo ideal, como si pudieras diseñarlo personalmente.

La gente mejor pagada y más exitosa de nuestra sociedad hace lo que más le gusta siempre que puede. Deberías estar siempre

CAPÍTULO 7

Los hábitos de los mejores empresarios

*El esfuerzo continuado y constante,
la persistencia y la determinación ganarán.
No permitas que el hombre que tiene estas
cualidades se desanime.*

JAMES WHITCOMB RILEY

Todo lo que ocurre en la vida es cuestión de probabilidades. Hay una probabilidad de que prácticamente cualquier cosa ocurra. Hay una probabilidad de que vivas muchos años una vida feliz, sana y próspera. Hay una probabilidad de que conduzcas hasta tu trabajo y vuelvas a tu casa sano y salvo cada día. Los actuarios y los estadistas pueden determinar estas probabilidades con bastante precisión. El mundo entero de las aseguradoras y el de las finanzas e inversiones está basado en estos números.

La mayoría de los que se han hecho millonarios en EE. UU. son empresarios, ejecutivos o profesionales independientes. Si tienes aptitudes y eres buen conocedor de las operaciones de las empresas exitosas, incrementarás la probabilidad de ganar mucho dinero, conseguir la independencia económica y hacerte millonario. Afortunadamente, todas las aptitudes empresariales se pueden aprender mediante el estudio y la práctica. En este capítulo, conocerás los hábitos más importantes que practican los empresarios más exitosos de cada sector. Tu trabajo consiste en adoptar estos hábitos y después aplicarlos en todas tus actividades empresariales.

El objetivo de una empresa

¿Cuál es el objetivo de una empresa? Hay quien dice que es obtener beneficios. Sin embargo, Peter Drucker dice que «el objetivo de una empresa es atraer y mantener a sus clientes». Todos los beneficios son la consecuencia de atraer y mantener a un número suficiente de clientes y de servirles de una manera ventajosa.

El hábito más importante que has de desarrollar para el éxito empresarial es el hábito de pensar todo el tiempo en tus clientes. Concéntrate intensamente en ellos; ponte en su mente y en sus corazones, y mira todo lo que haces desde su punto de vista. Mañana, tarde y noche, deberías poner a tus clientes en el centro de tus pensamientos en todas tus actividades empresariales.

La intención de todas las actividades empresariales es la satisfacción del cliente. Las empresas prosperan y crecen gracias a que satisfacen a sus clientes mejor que la competencia. Las empresas mueren y se reducen porque no proveen a sus clientes con los productos y servicios que estos quieren a los precios que están dispuestos a pagar. Para asegurarte de que estás haciendo lo correcto, pregúntate: «¿Qué es el valor para mi cliente?».

CAPÍTULO 8

Los hábitos para el éxito en el *marketing* y en las ventas

*Todo el éxito empresarial reside
en algo etiquetado como venta, que es lo que,
por lo menos momentáneamente,
une a la empresa y al cliente.*

TOM PETERS

Calvin Coolidge dijo en una ocasión: «El negocio principal de los estadounidenses es el negocio». Coolidge, el trigésimo presidente de Estados Unidos, también dijo: «Ninguna empresa puede existir por sí sola. Sirve a una gran necesidad, realiza un gran servicio, no para ella sino para otros; si falla en ello, deja de ser rentable y deja de existir».

EE. UU. es la sociedad comercial más grande de la historia. Prácticamente toda su riqueza está basada en alguien que produce un producto o servicio y se lo vende a otro con un beneficio. Según WorldAtlas.com, Estados Unidos es considerado uno de los países más emprendedores del mundo. Está mucho más abierto a mucha más gente que quiere crear y vender productos o servicios a otros, además, el mercado es más amplio que el de cualquier otro país del mundo.

Los ingresos y los beneficios de las ventas pagan todos los sueldos, impuestos, educación y gastos médicos de todos los hospitales, escuelas, carreteras, aeropuertos, edificios de oficinas, defensa, bienestar, seguros de desempleo y de todo lo que sea de naturaleza material. Cuando se vende mucho, la prosperidad es elevada. Cuando se vende poco, la prosperidad es baja, faltan oportunidades económicas, se produce un declive y, al final, llega el fracaso.

La razón del éxito o del fracaso

Dun & Bradstreet (D&B) ofrece un servicio de calificación crediticia que engloba a casi todas las empresas de Estados Unidos. Cada año, invita a empresas activas a compartir su información financiera con su base de datos, la cual está disponible a efectos de crédito para posibles proveedores y vendedores.

Cada año, miles de empresas cierran, se fusionan o quiebran; y cada año, D&B realiza un estudio para determinar los factores principales del fracaso empresarial en ese periodo de doce meses. Entre las causas del fracaso empresarial se encuentran los altos intereses, los cambios en la tecnología, la gestión ineficaz y la subcapitalización. Muchas veces hay un desequilibrio entre el inventario y las ventas o hay demasiadas deudas.

No hace mucho, D&B reunió todas las estadísticas que había realizado sobre las empresas fracasadas y las introdujo en un superordenador. El programa clasificó todas las variables y destiló el éxito y el fracaso empresarial en una única conclusión: las empresas prosperan porque venden mucho; y las empresas fracasan porque venden poco. Todo lo demás son comentarios.

La regla es: «Nada ocurre hasta que se realiza una venta, hasta que alguien vende algo a alguien». Las empresas prosperan porque hacen suficientes ventas y generan suficiente rentabilidad para sobrevivir y crecer en el mercado actual. Las empresas fracasan porque tienen menos ventas y menos ingresos y, por tanto, acaban hundiéndose.

La cifra más importante

La cifra más importante en cualquier empresa es el flujo de caja. A raíz de los escándalos contables de importantes empresas de Wall Street, la profesión de contable ha pasado a centrarse en lo que se considera el denominador económico más importante del éxito empresarial: el flujo de caja libre.

El flujo de caja libre es la cantidad de dinero restante o generada por las actividades de la empresa una vez restados todos los gastos. Es una cifra medible, cuantificable y precisa. Es una cantidad que está en la cuenta del banco para que la empresa la contabilice o la gaste. No puede ser falsificada. Es el indicador esencial del éxito o fracaso de la empresa.

¿De dónde procede el flujo de caja libre? Del *marketing* y de las ventas (sin computar los costes que generan estas ventas y el cumplimiento de los pedidos). No hay otra fuente. Todos los pagos, préstamos, adelantos y líneas de crédito tienen que ser

CAPÍTULO 9

Los hábitos de la efectividad personal

*El hombre que triunfa por encima de sus semejantes
es aquel que a una edad temprana identifica
claramente su objetivo y dirige habitualmente
su poder hacia él.*

EDWARD GEORGE BULWER-LYTTON

Abraham Maslow, el psicólogo transpersonal, escribió: «La finalidad última del ser humano es ser todo aquello que es capaz de ser». Tu propósito debería ser realizar tu potencial como ser humano y cumplir todos los objetivos que te hayas marcado. Tu meta debería ser obtener el máximo provecho de ti mismo en cada área de tu vida.

Hay gente que consigue muchas cosas en su vida, mientras que la mayoría consigue muy pocas. Los que logran alcanzar sus objetivos ganan más dinero y, además, tienen mejores familias, amigos y relaciones. También gozan de mejor salud y de más energía, y obtienen

más éxito y prestigio en su entorno. En definitiva, viven vidas más largas y más felices que la media. Este debería ser también tu objetivo.

El factor determinante del alto rendimiento

La única diferencia entre las personas de alto rendimiento y las de bajo rendimiento son sus hábitos. Las personas de alto rendimiento, exitosas y felices son aquellas que han dedicado tiempo y disciplina a desarrollar unos hábitos que les han llevado a avanzar y prosperar en todos los ámbitos de su vida. La gente fracasada e infeliz, en cambio, es aquella que no ha desarrollado estos hábitos.

La buena noticia es que puedes aprender cualquier hábito y comportamiento que consideres deseable y necesario. Los únicos límites son los que tú te pones, y la única pregunta que debes plantearte es ¿cuánto lo quieres?

Si estás dispuesto a trabajar en ti mismo el tiempo que sea necesario y con la dedicación que sea necesaria, podrás convertirte en el tipo de persona excelente que eres capaz de ser. Independientemente de lo que hayas hecho o de los fracasos que hayas tenido en el pasado, en cualquier momento de tu vida puedes dibujar una línea y decidir que tu futuro va a ser diferente. Puedes empezar a tener pensamientos diferentes, a tomar decisiones diferentes, a emprender acciones diferentes y a desarrollar hábitos diferentes que te llevarán indudablemente al éxito.

La planificación estratégica personal

La finalidad de la planificación estratégica en una empresa es incrementar la rentabilidad económica. La planificación se hace para mejorar los resultados financieros de la empresa. De la misma

CAPÍTULO 10

Los hábitos para llevarte bien con los demás

*El amor verdadero es inagotable; cuanto más das,
más tienes. Y si vas a dibujar el verdadero manantial,
cuanta más agua dibujes,
más abundante será su flujo.*

ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

Según Sidney M. Jourard, psicólogo y autor de *Healthy Personality* (Prentice Hall, 1980), casi el 85 % de nuestra felicidad depende de nuestras relaciones con los demás. Aristóteles dijo: «El hombre es, por naturaleza, un animal social». Vivimos en un contexto repleto de personas. La relación que tenemos con la gente que nos rodea y la que ella tiene con nosotros determina, en gran medida, la calidad de todo lo que nos pasa.

Tu objetivo más importante en la vida es procurar tu propia felicidad. Si no pones a tu propia felicidad como el principio fundamental que organiza tu vida, nadie más lo hará por ti. Todos procuramos hacer aquello que nos hace felices. Aunque nos preocupamos por la felicidad de los demás de una forma natural e instintiva, nuestra felicidad siempre prevalece sobre la de los demás.

Solo puedes dar lo que tienes

Muchas veces, la gente infeliz dice que sacrifica su propia felicidad para hacer felices a los demás. Pero la regla dice que no puedes dar lo que no tienes. No puedes hacer feliz a otras personas si tú no eres feliz.

Si quieres que tus hijos sean felices, primero debes ser feliz tú. Si quieres que tus empleados o compañeros de trabajo sean felices, debes ser un jefe o un compañero feliz. Si quieres tener clientes felices, has de ser un vendedor feliz. Si quieres mejorar la calidad de vida de alguien, empieza mejorando la calidad de tu propia vida.

Haz que los demás se sientan importantes

Uno de los muchos cuentos de *Las mil y una noches* narra una historia donde aparece una cueva del tesoro que *solo* se abría si la persona pronunciaba las palabras mágicas «¡Ábrete Sésamo!». Al pronunciarlas, la gruesa puerta se corría y quedaban al descubierto infinitos tesoros a disposición de la persona que las había pronunciado.

Para dar prioridad a las personas, el «¡ábrete Sésamo!» de las relaciones humanas es hacer que se sientan importantes. Hacer que la gente se sienta importante satisface los antojos subconscientes más

profundos de la naturaleza humana. Todo lo que haces o dejas de hacer será juzgado en relación con esta pregunta: ¿hace que la gente se sienta más o menos importante?

A veces pregunto a los asistentes a mis seminarios qué porcentaje de tiempo la gente es emocional y qué porcentaje de tiempo es lógica. Las respuestas son variadas y el porcentaje también; pero, la verdadera respuesta es que la gente es cien por cien emocional. La gente decide emocionalmente y, después, lo justifica lógicamente. Pero la emoción siempre va primero.

Cuando se trata de tus emociones, la norma vuelve a ser: todo cuenta. Todo cuanto te ocurre en la vida te afecta emocionalmente de alguna manera. Todo lo que te afecta te hace estar feliz o descontento, motivado o desmotivado, amable o enfadado, temeroso o confiado. Nada es neutral.

Espontáneo y sin miedo

En el capítulo 2 he hablado de que los niños llegan al mundo sin miedos. Son intrépidos y espontáneos. Casi todos los miedos que una persona tiene en la edad adulta los ha aprendido en la infancia, sobre todo como consecuencia de la crítica destructiva, del castigo físico o de las carencias de amor y cariño.

Desde pequeños empezamos a desarrollar el miedo al fracaso y a la crítica. Estos modelos de hábitos negativos se convierten en la causa original de todos nuestros otros miedos, dudas y recelos.

Nuestros padres originan los miedos que nos afectarán durante toda nuestra vida (el miedo al fracaso, a la pérdida, al ridículo, a la humillación, a la enfermedad y a la muerte) cuando utilizan una combinación de crítica destructiva y desaprobación para manipular y controlar nuestros comportamientos. Nosotros interpretamos este trato como que dejan de querernos; y, puesto que la

CAPÍTULO 11

Los hábitos de la salud y el bienestar

*Camina. No te demores. Avanzar es
ir hacia la perfección. Camina y no temas
a las espinas o a las piedras afiladas
del camino de la vida.*

KAHUL GIBRAN

Nunca hubo una época en la historia de la humanidad en la que pudieras vivir más y mejor que ahora. Los increíbles avances en el ámbito sanitario permiten que la gente supere muchas enfermedades y mantenga una buena calidad de vida hasta los 70 y 80 años. Actualmente, el grupo demográfico que más está creciendo en EE. UU. es el de la gente que tiene entre 90 y 100 años o más.

Tu misión consiste en unirte a este grupo y estar sano y saludable todos los días de tu vida.

Durante casi toda la historia de la humanidad, la longevidad ha sido una cuestión de suerte. Actualmente, en cambio, esta es una cuestión de diseño y elección. Tú puedes decidir desde hoy mismo disfrutar de unos niveles exquisitos de salud física y, desarrollando unos hábitos específicos de salud, asegurarte de que vivirás más años y mejor que cualquier otra generación en la historia de la humanidad.

Muchas de las causas principales de muerte prematura son, hasta cierto punto, evitables. Entre estas causas están las enfermedades cardíacas, el cáncer, los derrames cerebrales, el cáncer de pulmón debido al tabaco, la muerte por accidente de tráfico, la muerte por diabetes debida a la obesidad y a los malos hábitos alimentarios. Hoy en día, es posible controlar, en cierta medida, todos estos riesgos.

En este capítulo, aprenderás los hábitos de salud que practican los hombres y las mujeres que casi nunca están enfermos, que tienen gran cantidad de energía y vitalidad, y que sobreviven y prosperan en las últimas décadas de su vida. Aprenderás a desarrollar unos hábitos que te asegurarán vivir más y mejor que la mayoría de la gente que te rodea.

Decide estar sano y en forma

El primer hábito es el de conseguir tu peso ideal y mantenerlo. Más de 85 millones de estadounidenses adultos son, hoy en día, obesos. Esto quiere decir que tienen más del 20 % de su peso ideal según su constitución. Y lo que es peor, muchos millones padecen obesidad mórbida: entre el 40 y el 50 % por encima de su peso ideal. Estos corren el peligro de morir por sobrepeso.

Una persona obesa se quejaba de que tenía sobrepeso por culpa de sus glándulas. A lo que el médico le respondió: «Sí, tienes razón. Es tu glándula de la boca que está funcionando incorrectamente varias veces al día».

Todo lo que eres y lo que serás es el resultado de tus elecciones y decisiones. Si quieres cambiar algún aspecto de tu vida, tienes que tomar nuevas elecciones y decisiones y, después, disciplinarte para seguirlas.

Tener sobrepeso es una cuestión de elección. Nadie puede comer por ti. Nadie más que tú controla tu boca. Comes porque tú decides comer. Cualquier obeso es obeso porque ha sido incapaz de contenerse frente al mal hábito de comer compulsivamente.

El secreto de la buena salud

Hay miles de libros y programas sobre dietas. Todos ellos pueden resumirse en una regla simple y sencilla para alcanzar el peso adecuado, tener una excelente salud y gozar de una larga vida: come menos y haz más ejercicio.

La única manera de conseguir una salud excelente es desarrollando el hábito de comer menos y hacer más ejercicio cada día. Pero recuerda que de la misma manera que te ha costado meses y años ser obeso, te costará meses adelgazar una vez hayas tomado la decisión de hacerlo.

Perder peso no es fácil porque has desarrollado unos hábitos de alimentación automáticos que son difíciles de romper. Has entrado en la rutina de comer determinados alimentos por la mañana, por la tarde y por la noche. Te has acostumbrado a picar entre horas y a cenar demasiado. No es fácil romper con estos hábitos, pero no es imposible. Este es tu objetivo.

CAPÍTULO 12

Los hábitos del carácter y del liderazgo

*La belleza del alma brilla cuando un hombre
soporta con serenidad una desgracia
tras otra, no porque no las sienta, sino porque
es un hombre de temperamento
fuerte y heroico.*

ARISTÓTELES

Según Aristóteles, el fin último de la vida y de la actividad humana es el desarrollo del carácter. El objetivo más importante al que has de aspirar es el de convertirte en una persona excelente en todos los sentidos. Tu finalidad debería ser desarrollar un tipo de personalidad y de carácter con el que te merezcas el respeto, la estima y el afecto de la gente que más te importa en la vida.

Los hombres y las mujeres de buen carácter son aquellos que han desarrollado unos hábitos de pensar y de actuar coherentes con aquellas cualidades por las que quieren ser recordados. Se esfuerzan por hacer lo correcto en cada situación. Con gran esfuerzo, todas las grandes personalidades han actuado siempre de una forma determinada, tanto si querían como si no.

En su *Ética a Nicómano*, Aristóteles escribió sobre algunas grandes virtudes que poseían los hombres y las mujeres más destacados de su época. Concluyó que cada virtud se situaba en el «término medio» entre los extremos de esa cualidad. Por ejemplo, concluyó que la valentía era el término medio entre la cobardía por un lado y la impetuosidad por el otro. Decía que el objetivo de cada persona en la vida debería ser llegar al término medio en cada virtud, cualidad o atributo al que aspira.

La educación de los jóvenes

Aristóteles también escribió que todo avance en la sociedad empieza por la educación de los jóvenes. Una de las principales responsabilidades de los educadores de jóvenes es inculcarles la importancia de la virtud, del carácter y del buen comportamiento. Los niños son extremadamente influenciables por la gente que les rodea. Es en la juventud cuando son más capaces de incorporar las mejores cualidades en sus caracteres.

Pero ¿qué pasa si has llegado a la edad adulta sin las virtudes y las cualidades que más admiras y a las que aspiras? ¿Qué puedes hacer? Afortunadamente, todas las virtudes y valores son hábitos cristalizados de pensamiento y de comportamiento que siempre se pueden aprender. Puedes aprender una virtud o un valor del carácter y del liderazgo de la misma manera que puedes desarrollar una habilidad o un hábito físico: con la práctica y la repetición.

Desarrolla tu propio carácter

Aristóteles, probablemente el mejor filósofo y pensador de todos los tiempos, dijo que cada uno de nosotros puede hacerse cargo del desarrollo de su carácter. Hay un método sencillo que te puede ayudar si deseas aprender una virtud en la edad adulta. Este método no es más que practicar esa virtud en cualquier situación donde sea requerida.

En otras palabras, si deseas desarrollar la calidad del coraje, actúa valientemente, aunque tengas miedo. Si deseas desarrollar la cualidad de la generosidad, sé generoso cada vez que sea apropiado, aunque en este momento te sientas mezquino. Al practicar y repetir esa virtud, va pasando a formar parte de tu personalidad y, pronto, será algo automático y fácil. Al final, llegará un momento en el que no podrás imaginarte actuando de otra manera.

Decide hoy mismo convertirte en un proyecto «hazte a ti mismo». Determina una serie de objetivos y un programa de trabajo para el desarrollo de tu propio carácter y de tu propia personalidad. Fija unos criterios altos para ti mismo y comprométete a desarrollar los hábitos del comportamiento excelente practicados por los hombres y las mujeres que más admiras.

Imagínate tu personalidad ideal

En el capítulo 2 hemos hablado del concepto de uno mismo, y hemos comentado el papel que desempeña la personalidad ideal en la modelación y en la formación del carácter. Cuanto más claro tengas cuáles son las cualidades que más admiras en los demás y que quieres incorporar en tu propia personalidad, más fácil te resultará recurrir a los comportamientos coherentes con esas virtudes y valores. Y cuanto más recurras a ellos, más interiorizarás esas

El autor

*Brian Tracy, ponente principal, consultor
y líder de seminarios*

Brian Tracy es un empresario de éxito y uno de los mejores oradores profesionales del mundo. Ha creado, desarrollado, gestionado o reestructurado veintidós empresas diferentes. Ha dado más de cinco mil charlas y seminarios a más de cinco millones de personas en ochenta y dos países. Cada año se dirige a más de 250 000 personas de Estados Unidos, Canadá, Europa, Australia, Sudamérica, África y Asia.

Sus principales discursos, charlas y seminarios de empresa y de ventas están personalizados y adaptados a cada una de las audiencias. Las describen como inspiradoras, entretenidas, informativas y motivantes. Ha trabajado con más de mil empresas importantes y con más de diez mil pequeñas y medianas empresas.

Algunas de sus charlas y seminarios incluyen:

1. El liderazgo en el nuevo milenio. Cómo ser un líder más efectivo en cualquier ámbito de la vida empresarial. Las

estrategias más poderosas y prácticas del liderazgo para dirigir, motivar y obtener mejor resultados que antes.

2. El MBA de dos días. Cómo pensar, planificar y funcionar mejor que la competencia. Obtener resultados superiores en un entorno empresarial que cambia rápidamente.
3. El pensamiento del siglo XXI. Diez estrategias para incrementar rápidamente las ventas y la rentabilidad.
4. La psicología del alto rendimiento. Cómo piensan y actúan los mejores líderes en cualquier ámbito de la vida personal y empresarial. Aprender una serie de métodos y estrategias prácticas y demostradas para el máximo rendimiento.
5. Estrategias de venta superiores. Cómo vender más, más deprisa y más fácilmente a los clientes exigentes en los mercados altamente competitivos. Aprender a vender productos y servicios de precio superior frente al precio inferior de la competencia.

Brian personaliza cada una de sus charlas en función de la empresa y de la audiencia.

Llama hoy para reservar una charla de Brian en tu próxima reunión o conferencia. Visita www.briantracy.com, contacta mschiller@briantracy.com o escribe a Brian Tracy International, 2840 Fifth Avenue, Suite 400, San Diego, CA 92103. Teléfono (858) 4367300, ext. 7316.

Con la garantía de la

Harvard Business Review

Serie Inteligencia Emocional

Participan investigadores de la talla de

Daniel Goleman, Annie McKee y Dan Gilbert



Guías Harvard Business Review

Consejos inteligentes de una fuente fiable

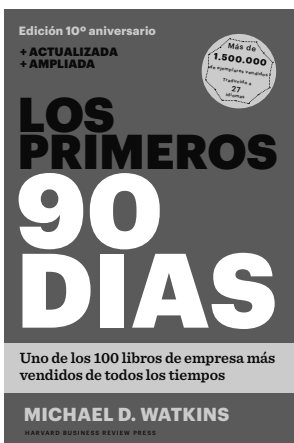


**Harvard
Business
Review**
Press

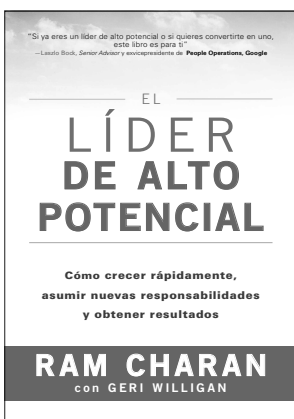
**ADQUIERE EJEMPLARES PARA TU EQUIPO,
TU EMPRESA O SUS EVENTOS**

revertemanagement@reverte.com

También disponibles en formato e-book

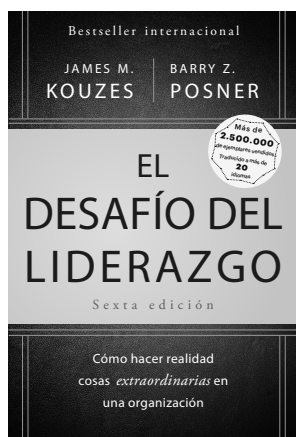


Michael D Watkins es profesor de Liderazgo y Cambio Organizacional. En los últimos 20 años ha acompañado a líderes de organizaciones en su transición a nuevos cargos. Su libro, **Los primeros 90 días**, con más de 1.500.000 de ejemplares vendidos en todo el mundo y traducido a 27 idiomas, se ha convertido en la publicación de referencia para los profesionales en procesos de transición y cambio.



Las empresas del siglo XXI necesitan un nuevo tipo de líder para enfrentarse a los enormes desafíos que presenta el mundo actual, cada vez más complejo y cambiante.

Este libro presenta una estrategia progresiva que todo aquel con alto potencial necesita para maximizar su talento en cualquier empresa.



Publicado por primera vez en 1987 **El desafío de liderazgo** es el manual de referencia para un liderazgo eficaz, basado en la investigación y escrito por **Kouzes y Posner**, las principales autoridades en este campo.

Esta sexta edición se presenta del todo actualizada y con incorporación de nuevos contenidos.

Solicita más información en
revertemanagement@reverte.com
www.reverte.com

También disponibles en formato e-book