

# Prefacio

Este es un libro para personas ambiciosas que quieren progresar más rápidamente. Si usted piensa y siente de esta manera, es la persona para quien hemos escrito esta obra. Las ideas contenidas en las páginas que siguen le ahorrarán años de arduo trabajo dedicado a alcanzar sus metas más importantes.

He hablado más de dos mil veces ante públicos compuestos por hasta veintitrés mil personas, en veinticuatro países. Mis seminarios y conferencias han tenido una duración de entre cinco minutos y cinco días. En todos los casos, me he concentrado en compartir con el público de cada ocasión las mejores ideas que podía encontrar sobre el asunto de que se tratara en particular. Después de innumerables charlas sobre diversos temas, si me dieran sólo cinco minutos para hablarle a usted y sólo pudiera transmitir una única idea para ayudarlo a tener más éxito, le diría: «Anote sus metas, haga planes para alcanzarlas y trabaje sobre esos planes cada día, sin excepción».

De seguirlo, este consejo le sería más útil que cualquier otra cosa que pudiera aprender. Muchos licenciados universitarios me han dicho que este sencillo concepto les ha sido más valioso que cuatro años de estudios. Esta idea ha cambiado mi vida y la vida de millones de otras personas. Cambiará también la suya.

## **El momento crucial**

Hace un tiempo, un grupo de hombres de éxito se reunió en Chicago para hablar de las experiencias que habían vivido. Todos ellos eran millonarios y multimillonarios. Al igual que la mayoría de triunfadores, eran humildes y estaban agradecidos tanto por lo que habían conseguido como por las bendiciones que la vida había derramado sobre ellos. Al hablar de las razones de que hubieran conseguido tanto en la vida, el más sabio de entre ellos tomó la palabra y dijo que, a su juicio: «El éxito se funda en las metas, todo lo demás son palabras».

Su tiempo y su vida son preciosos. Es un enorme despilfarro de tiempo y vida que dedique años a conseguir algo que podría haber logrado en sólo unos meses. Siguiendo el procedimiento, práctico y comprobado, de fijación y consecución de metas expuesto en este libro, podrá lograr muchísimo más, en un periodo más corto de tiempo, de lo que nunca ha imaginado. La rapidez con la que avance y ascienda le sorprenderá, tanto a usted como a quienes le rodean.

Siguiendo estos métodos y técnicas sencillos y fáciles de aplicar, podrá pasar, rápidamente, de la miseria a la riqueza en los próximos meses y años. Podrá transformar su experiencia y saltar de la pobreza y la frustración al bienestar económico y la satisfacción. Podrá ir mucho más allá que sus amigos y su familia y lograr más en la vida que la mayoría de personas que conoce.

En mis charlas, seminarios y tareas de consultoría, he trabajado con más de dos millones de personas de todo el mundo. He descubierto, una y otra vez, que una persona de inteligencia media, con unas metas claras, superará en mucho a un genio que no está seguro de lo que quiere.

Mi personal declaración de objetivos y miras no ha cambiado desde hace años. Es la siguiente: «Ayudar a otros a al-

canzar sus metas con mayor rapidez de lo que lo harían sin mi ayuda».

Este libro contiene la esencia destilada de todo lo que he aprendido en cuanto a éxito, logros y consecución de metas. Siguiendo los pasos expuestos en las páginas siguientes, pasará a ocupar la primera línea en la vida. Para mis hijos, este libro quiere ser un mapa de carreteras y una guía para ayudarles a ir desde donde están ahora hasta dondequiera que deseen ir. Para mis amigos y lectores, mi razón para escribirlo es ofrecerles un sistema comprobado que pueden usar para pasar al carril rápido en su propia vida.

¡Bienvenidos! Una aventura nueva y espléndida está a punto de empezar.



# Introducción

## El día que mi vida cambió

Vivimos en una época maravillosa. Nunca antes ha habido tantas oportunidades para que las personas creativas y decididas alcancen un mayor número de sus metas. Independientemente de los altibajos de corta duración en la economía y en nuestra vida, estamos entrando en una era de paz y prosperidad superior a cualquier otra de la historia de la humanidad.

En el año 1900, había cinco mil millonarios en Estados Unidos. En el 2000, el número de millonarios había aumentado a más de cinco millones. La mayoría de ellos habían alcanzado esa posición, por sí mismos, en una sola generación. Los expertos predicen que, en las próximas dos décadas, se crearán de diez a veinte millones de millonarios más. Su meta debe ser contarse entre ellos. Este libro le mostrará cómo hacerlo.

### **Unos principios lentos**

Dejé la escuela secundaria, sin graduarme, a los dieciocho años. Mi primer trabajo fue fregar platos en las cocinas de un pequeño hotel. Luego pasé a lavar coches y, más tarde, a fregar suelos en un puesto de conserje. En los años siguientes, pasé de un trabajo no especializado a otro, ganándome el pan con el sudor de mi frente. Trabajé en aserraderos y fábricas. Trabajé en granjas y ranchos. Trabajé como maderero, talando enormes árboles con una sierra mecánica y, al acabar la temporada maderera, trabajé perforando pozos.

Trabajé en la construcción de edificios elevados y como marinero en un carguero noruego, en el Atlántico Norte. Con frecuencia, dormía en el coche o en pensiones baratas. A los veintitrés años, trabajaba como jornalero itinerante durante la temporada de la cosecha, durmiendo entre el heno del pajar y comiendo con la familia del granjero. No tenía educación ni oficio y, al acabarse la cosecha, volvía a quedarme sin empleo.

Cuando ya no pude encontrar un trabajo no especializado, conseguí un empleo de ventas, a comisión, vendiendo, «en frío», de oficina en oficina y de casa en casa sin previo aviso. Con frecuencia, trabajaba todo el día para conseguir una única venta con la que pagar la pensión y tener un sitio donde dormir esa noche. No era un gran principio en la vida.

### **El día que mi vida cambió**

Entonces, un día, cogí un papel y anoté una meta, absurdamente atrevida: Ganar mil dólares al mes en la venta de oficina en oficina y de puerta en puerta. Doblé aquel papel, lo guardé y no volví a encontrarlo nunca.

Pero, treinta días después, toda mi vida había cambiado. Durante ese tiempo, ideé una técnica para cerrar ventas que triplicó mis ingresos desde el primer día. Entretanto, el dueño de la empresa la vendió a un empresario que acababa de llegar a la ciudad. Exactamente treinta días después de haber puesto mi meta por escrito, el nuevo propietario me llamó aparte y me ofreció mil dólares al mes para dirigir la fuerza de ventas y enseñar a los demás vendedores lo que yo hacía para vender muchísimo más que los otros. Acepté su oferta y, desde aquel día, mi vida no ha vuelto a ser la misma.

Al cabo de dieciocho meses, había cambiado de empleo y luego volví a cambiar. Dejé de ser vendedor para ser jefe de

ventas, con otras personas vendiendo para mí. Recluté y construí una fuerza de ventas formada por noventa y nueve personas. Pasé, literalmente, de preocuparme de la próxima comida a tener los bolsillos llenos de billetes de veinte dólares.

Empecé a enseñar a mis vendedores cómo poner sus metas por escrito y cómo vender con más eficacia. Casi de la noche a la mañana, multiplicaron sus ingresos por diez. Hoy muchos de ellos son millonarios y multimillonarios.

Es importante observar que desde aquellos días, cuando tenía veintitanos años, mi vida no ha sido una serie continuada de pasos hacia arriba, sin ningún problema; he sufrido muchos altibajos, señalados por éxitos ocasionales y fracasos temporales. He viajado, vivido y trabajado en más de ochenta países, aprendiendo francés, alemán y español sobre la marcha y trabajando en veintidós sectores diferentes.

Como resultado de la inexperiencia y, a veces, de la pura estupidez, he gastado o perdido, varias veces, todo lo que había ganado y he tenido que empezar de cero otra vez. Siempre que esto sucedía, empezaba por sentarme con un papel delante y me fijaba una serie de metas, utilizando los métodos que explico más adelante.

Después de varios años de fijar y alcanzar metas a la buena de Dios, decidí reunir todo lo que había aprendido en un único sistema. Al unir estas ideas y estrategias, elaboré una metodología y un sistema para la fijación de metas, con un principio, una fase media y un final y empecé a seguirlo cada día.

Al cabo de un año, mi vida había cambiado una vez más. En enero de aquel año, estaba viviendo en un piso alquilado, con muebles también alquilados. Debía 35.000 dólares y conducía un coche que todavía no había pagado. En diciembre, vivía en mi propio piso de 100.000 dólares. Era dueño de un Mercedes nuevo, había pagado todas mis deudas y tenía 50.000 dólares en el banco.

Entonces me puse a trabajar en serio en el éxito. Comprendí que la fijación de metas era algo increíblemente poderoso. Invertí cientos y luego miles de horas leyendo e investigando en el campo de la fijación y consecución de metas, sintetizando las mejores ideas que pude encontrar en un sistema completo, que funcionaba con una eficacia increíble.

### **Cualquiera puede hacerlo**

En 1981, empecé a enseñar mi sistema en talleres y seminarios, en los que ya han participado más de dos millones de personas, en treinta y cinco países. Empecé a grabar mis cursos en audio y en vídeo para que otros pudieran usarlos. En este momento, hemos preparado a cientos de miles de personas según estos principios, en múltiples idiomas y en todo el mundo.

Lo que he descubierto es que estas ideas funcionan en todas partes, para todo el mundo, prácticamente en todos los países, con independencia de la educación o la experiencia que se tengan al empezar.

Lo mejor de todo es que han hecho que a mí y a muchos miles más nos haya sido posible asumir el control absoluto de nuestras vidas. La práctica regular y sistemática de la fijación de metas nos ha llevado de la pobreza a la prosperidad, de la frustración a la realización personal, de la falta de logros al éxito y la satisfacción. Este método hará lo mismo por usted.

Lo que aprendí muy pronto es que cualquier plan es mejor que no tener ninguno. Y que no es necesario volver a inventar la rueda. Ya se saben todas las respuestas. Cientos de miles, quizás incluso millones, de hombres y mujeres empezaron sin nada y han alcanzado un enorme éxito siguiendo estos principios. Y lo que otros han hecho, usted también puede hacerlo, si aprende cómo.



En las páginas siguientes, aprenderá veintiuna de las ideas y estrategias más importantes jamás descubiertas para lograr todo lo que podría desear en la vida. Descubrirá que no hay límites a lo que puede alcanzar, salvo los que usted mismo imponga a su propia imaginación. Y, dado que no hay límites a lo que podemos imaginar, tampoco los hay a lo que podemos conseguir. Este es uno de los mayores descubrimientos. Así pues, empecemos.

Un viaje de miles de leguas  
empieza con el primer paso.

CONFUCIO.



# 1

## Libere su potencial

*El potencial de la persona media es como un enorme océano virgen, un nuevo continente inexplorado, un mundo de posibilidades que esperan ser liberadas y canalizadas hacia algún gran bien.*

BRIAN TRACY

El éxito se funda en metas; todo lo demás son palabras. Todos los triunfadores están intensamente orientados a una meta. Saben lo que quieren y se concentran resueltamente en alcanzarlo, un día tras otro.

Nuestra habilidad para fijarnos metas es la llave maestra para alcanzar el éxito. Las metas abren nuestra mente positiva y liberan ideas y energía para alcanzarlas. Sin metas, sólo nos dejamos arrastrar a la deriva por las corrientes de la vida. Con metas, volamos como una flecha, directos y sin fallos hasta nuestro objetivo.

La verdad es que, seguramente, tiene usted más potencial natural del que podría usar aunque viviera cien vidas. Cualquier cosa que haya conseguido hasta ahora es sólo una pequeña parte de lo que puede llegar a conseguir. Una de las reglas del éxito es ésta: No importa de dónde viene; lo único que importa es adónde va. Y sólo usted y sus propios pensamientos determinan adónde va.

Unas metas claras aumentan su confianza, desarrollan su competencia y potencian su nivel de motivación. Como dice

Tom Hopkins, preparador de vendedores: «La meta es el combustible que alimenta el horno de los logros».

## **Creamos nuestro propio mundo**

Quizás el mayor descubrimiento de la historia de la humanidad es el poder de la mente para crear casi cualquier aspecto de la vida. Todo lo que vemos alrededor en el mundo hecho por el hombre empezó como un pensamiento o idea en la mente de una única persona, antes de ser trasladado a la realidad. Todo en nuestra vida ha empezado como un pensamiento, un deseo, una esperanza o un sueño, sea en nuestra propia mente o en la mente de otra persona. Nuestros pensamientos son creativos; forman y moldean nuestro propio mundo y todo lo que nos sucede.

Todas las religiones, todas las filosofías, la metafísica, la psicología y el éxito, en resumidas cuentas, vienen a decir lo siguiente: **Te conviertes en lo que piensas la mayor parte del tiempo.** Nuestro mundo exterior acaba siendo un reflejo de nuestro mundo interior, que nos devuelve la imagen de lo que pensamos. Cualquier cosa en que pensemos de forma continuada aflora a nuestra realidad.

Se ha preguntado a muchos miles de triunfadores en qué piensan la mayor parte del tiempo. La respuesta más habitual es que, la mayor parte del tiempo, piensan en *lo que quieren y en cómo conseguirlo.*

Las personas carentes de éxito y felicidad piensan y hablan, la mayor parte del tiempo, de lo que no quieren. Casi todo el tiempo, hablan de sus problemas y preocupaciones y de quién es el culpable de unos y otras. Pero los triunfadores mantienen sus ideas y conversaciones centradas en las metas que desean lograr con más intensidad. La mayor parte del tiempo piensan y hablan de lo que quieren.

Vivir sin unas metas claras es como conducir en medio de una espesa niebla. No importa lo potente o bien construido que sea el coche, conduciremos con lentitud y vacilación, progresando muy poco, incluso en la mejor de las carreteras. Decidir nuestras metas hace que la niebla se disipe de inmediato y nos permite concentrarnos y canalizar nuestra energía y nuestros conocimientos. Unas metas claras nos permiten pisar con fuerza el acelerador de nuestra propia vida y avanzar raudos hacia delante, hacia la consecución de lo que realmente queremos.

### **Su función automática de búsqueda de metas**

Imagine este ejercicio: Coge una paloma mensajera de su percha, la mete en una jaula, la tapa con una manta, la pone dentro de una caja y la coloca dentro de la cabina cerrada de un camión. Luego, conduce durante mil quinientos kilómetros, en cualquier dirección. Si a continuación abre la cabina, saca la caja, quita la manta y suelta a la paloma, ésta se elevará en el aire, volará en círculos tres veces y luego se dirigirá sin error a su palomar, a mil quinientos kilómetros de distancia. Ninguna otra criatura de la Tierra tiene esta increíble función cibernética, buscadora de metas, salvo el hombre.

Usted cuenta con la misma capacidad para alcanzar sus metas que la paloma mensajera, pero con un añadido maravilloso. Cuando tiene su meta absolutamente clara, ni siquiera ha de saber dónde está o cómo alcanzarla. Sólo tiene que decidir lo que quiere y empezará a avanzar, certeramente, hacia su meta y su meta empezará a aproximarse, certeramente, hacia usted. En el momento y en el lugar precisos, usted y su meta se encontrarán.

Debido a este increíble mecanismo cibernético, situado en

lo más profundo de nuestra mente, casi siempre alcanzamos nuestras metas, cualesquiera que sean. Si su meta es llegar a casa por la noche y ver la televisión, casi con total seguridad, eso es lo que logrará. Si su meta es crear una vida maravillosa, llena de salud, felicidad y prosperidad, también lo logrará. Igual que un ordenador, su mecanismo de búsqueda de metas no enjuicia su decisión. Funciona de forma automática y le aporta continuamente lo que usted quiere, sin importar le lo que usted haya escrito en el programa.

A la naturaleza no le importa el tamaño de sus metas. Si se fija metas pequeñas, su mecanismo automático de consecución de metas le permitirá alcanzar metas pequeñas. Si se fija metas grandes, esta capacidad natural le permitirá alcanzar metas grandes. El tamaño, alcance y detalle de las metas en las que elija pensar la mayor parte del tiempo, es algo que sólo usted puede decidir.

### **¿Por qué no nos fijamos metas?**

Buena pregunta. Si la búsqueda de metas es automática, ¿por qué tan pocas personas tienen unas metas claras, escritas, mensurables y limitadas en el tiempo, unas metas para alcanzar las cuales trabajen cada día? Es uno de los grandes misterios de la vida. Creo que hay cuatro razones de que no nos fijemos metas.

### ***Pensamos que las metas no son importantes***

En primer lugar, la mayoría no se da cuenta de la importancia que tienen las metas. Si crecemos en una casa donde nadie tiene metas o si nos relacionamos socialmente con un grupo donde no se habla de ellas ni se las valora, es muy fácil llegar a la

edad adulta sin saber que nuestra capacidad para fijar y alcanzar metas tendrá más efecto en nuestra vida que cualquier otra habilidad. Mire alrededor. ¿Cuántos de sus amigos o familiares tienen unas metas claras y están entregados a alcanzarlas?

### ***No sabemos cómo hacerlo***

La segunda razón es que, para empezar, muchas personas no saben cómo fijarse metas. Y lo peor es que piensan que ya tienen metas cuando lo que realmente tienen es una serie de deseos o sueños, como «Ser feliz», «Hacer mucho dinero» o «Tener una vida familiar agradable».

Pero estas no son, en absoluto, metas. Son meras fantasías, comunes a todo el mundo. En cambio, una meta es absolutamente diferente de un deseo. Es algo claro, escrito y específico. Se puede describir con rapidez y facilidad a otra persona. Se puede medir y se sabe cuándo se ha alcanzado y cuándo no se ha alcanzado.

Es posible conseguir una titulación superior en una universidad prestigiosa sin recibir ni una sola hora de enseñanza sobre la fijación de metas. Es casi como si quienes determinan el contenido pedagógico de nuestras escuelas y universidades estuvieran completamente ciegos ante la importancia que tiene la fijación de metas para alcanzar el éxito en la vida. Y por supuesto, si nunca oímos hablar de metas hasta que somos adultos, como me sucedió a mí, no tendremos ni idea de lo importantes que son para todo lo que hagamos.

### ***Tememos fracasar***

La tercera razón de no fijar metas es el miedo al fracaso. El fracaso *duele*. Es emocionalmente y, con frecuencia, económicamente doloroso y angustioso. Todos hemos sufrido un fracaso

de vez en cuando y, cada vez, hemos tomado la resolución de tener más cuidado y evitar otros fracasos en el futuro. Muchas personas cometen, entonces, el error de sabotearse, inconscientemente, no fijándose ninguna meta que pudiera acarrearles un fracaso. Acaban recorriendo la vida funcionando a unos niveles mucho más bajos de los que les son realmente posibles.

### ***Tememos el rechazo***

La cuarta razón de que no nos fijemos metas es el miedo al rechazo. Tenemos miedo de que si nos fijamos una meta y no tenemos éxito, los demás nos criticarán o ridiculizarán. Esta es una de las razones de que deba mantener sus metas en secreto cuando empiece a fijárselas. No se lo diga a nadie. Deje que los demás vean lo que ha conseguido, pero no se lo cuente con antelación. Lo que los demás no sepan no le hará daño a usted.

### **Únase al tres por ciento superior**

Mark McCormack, en su libro *What they don't teach you at Harvard Business School* habla de un estudio realizado en Harvard entre 1979 y 1989. En 1979, se preguntó a los graduados del programa MBA: «¿Se ha fijado por escrito unas metas claras para el futuro y ha hecho planes para alcanzarlas?» Resultó que sólo un 3% de los graduados tenía metas y planes escritos. Un 13% tenía metas, pero no las había puesto por escrito. Todo un 84% no tenía ninguna meta específica, salvo disfrutar del verano.

Diez años después, en 1989, los investigadores entrevistaron, de nuevo, a los miembros de aquella clase. Descubrieron que el 13% que tenía metas no escritas ganaban, como promedio, el doble que el 84% de estudiantes que no tenía ninguna



meta. Pero lo más sorprendente fue que el 3% de graduados que tenía unas metas claras y escritas cuando dejó Harvard estaba ganando, como promedio, *diez veces más* que el restante 97% de graduados *juntos*. La única diferencia entre los grupos era la claridad de las metas que se habían fijado al graduarse.

## **No hay letreros**

Es fácil comprender la importancia de la claridad. Imagine que llega a las afueras de una gran ciudad y le dicen que vaya a una casa o despacho concreto en esa ciudad. Pero hay una trampa: no hay señales y usted no tiene ningún plano de la ciudad. En realidad, con lo único que cuenta es con una descripción muy general de esa casa o despacho. La pregunta es: ¿Cuánto cree que tardará en encontrar lo que busca, sin plano ni letreros?

La respuesta es: Probablemente toda la vida. Si llegara a encontrarlos, sería, seguramente por pura suerte. Y lo más triste es que la mayoría de personas viven de esta manera.

La mayoría empieza su vida deambulando sin objetivo por un mundo sin mapas ni cartas de navegación. Es el equivalente a empezar sin metas ni planes. Esas personas se limitan a resolver las cosas sobre la marcha. Con frecuencia, después de diez o veinte años de trabajo seguirán sin dinero, sintiéndose desgraciadas en su trabajo, insatisfechas en su matrimonio y haciendo muy pocos progresos. Sin embargo, seguirán volviendo a casa cada noche para ver la televisión y desear y esperar que las cosas mejoren. No obstante, no es probable que lo hagan; no por sí solas.

## La felicidad exige metas

Earl Nightingale escribió en una ocasión: «La felicidad es la realización progresiva de un ideal o meta valiosos».

Sólo nos sentimos verdaderamente felices cuando progresamos, paso a paso, hacia algo que nos importa. Victor Frankl, fundador de la logoterapia, escribió que la máxima necesidad de los seres humanos es tener *la sensación de sentido y propósito en la vida*.

Las metas nos dan esa sensación de sentido y propósito. Las metas nos dan un sentido de dirección. Conforme avanzamos hacia ellas nos sentimos más felices y fuertes. Nos sentimos más llenos de energía y eficacia. Nos sentimos más competentes y seguros de nosotros mismos y de nuestra capacidad. Cada paso que damos hacia nuestros objetivos aumenta nuestra convicción de que podemos fijar y alcanzar metas incluso mayores en el futuro.

En la actualidad, son más las personas que temen el cambio y se preocupan por el futuro que en cualquier otro momento de la historia.

Uno de los grandes beneficios de la fijación de metas es que esas metas nos permiten *controlar la dirección del cambio* en nuestra vida. Nos permiten garantizar que los cambios de nuestra vida sean, en gran medida, determinados y dirigidos por nosotros mismos. Nos permiten instilar sentido y propósito en todo lo que hacemos.

Una de las enseñanzas más importantes de Aristóteles, el filósofo griego, es que el hombre es un organismo teleológico. La palabra griega *teleos* significa *metas*. Aristóteles llegó a la conclusión de que toda acción humana tiene un propósito de algún tipo. Somos felices sólo cuando hacemos algo que nos conduce hacia algo que queremos. Así pues, las grandes pre-

guntas son: ¿Cuáles son nuestras metas? ¿Qué propósitos queremos alcanzar? ¿Dónde queremos acabar al final del día?

### ***La claridad lo es todo***

Nuestro potencial innato es extraordinario. En este momento, tiene usted, en su interior, la capacidad necesaria para alcanzar casi cualquier meta que pueda fijarse. Su máxima responsabilidad hacia sí mismo es invertir el tiempo que sea preciso para llegar a saber con total claridad qué quiere y cuál es el mejor medio para conseguirlo. Cuanta mayor claridad tenga respecto a sus auténticas metas, más potencial liberará, de forma definitiva, en su vida.

Es probable que haya oído decir que la persona media sólo usa un 10% de su potencial. La triste verdad es que, según un estudio de la Universidad de Stanford, la persona media funciona sólo con un 2% de su potencial mental. El resto permanece ahí, en reserva, guardado para una ocasión futura. Esto sería exactamente lo mismo que si sus padres le hubieran dejado una herencia de 100.000 dólares, pero lo único que usted sacara para gastar fueran 2.000 dólares y los otros 98.000 dólares permanecieran ahí, en la cuenta, sin usar, durante toda su vida.

### **Cultive un deseo ardiente**

El punto de partida para conseguir cualquier meta es el *deseo*. Debe cultivar el deseo intenso y ardiente de alcanzar sus metas, si de verdad quiere lograrlas. Sólo cuando su deseo sea lo bastante intenso, tendrá la energía y el impulso interior que se requieren para superar todos los obstáculos que surjan a su paso.

Lo bueno es que casi todo lo que quiera durante un tiempo y con una intensidad suficientes acabará alcanzándolo.

En una ocasión, le preguntaron al multimillonario H. L. Hunt cuál era el secreto del éxito. Respondió que el éxito exigía dos cosas y sólo dos cosas. La primera, dijo, era saber *exactamente* lo que uno quiere. La mayoría no llega nunca a decidir eso. La segunda, dijo, es determinar el *precio* que tendrá que pagar para conseguir eso que quiere y, a continuación, poner manos a la obra y empezar a pagar ese precio.

### **El modelo autoservicio del éxito**

La vida se parece más a un bufé o un autoservicio que a un restaurante. En un restaurante, se toma la comida completa y luego se paga la cuenta. Pero en un bufé o un autoservicio, tiene que servirse usted mismo y pagar la cuenta antes de poder disfrutar de la comida. Muchos cometen el error de pensar que pagarán el precio *después* de alcanzar el éxito. Se sientan delante de la estufa de la vida y dicen: «Primero dame algo de calor y luego ya te pondré dentro algo de leña».

Como el experto en motivación Zig Ziglar dijo en una ocasión en una conferencia: «El ascensor que lleva al éxito está averiado. Pero siempre nos quedan las escaleras».

Otra importante observación de Aristóteles es que el propósito último de toda acción humana es la consecución de la felicidad personal. Dijo que todo lo que hacemos está encaminado a aumentar nuestra felicidad de alguna manera. Quizá consigamos alcanzar la felicidad o quizá no, pero esa felicidad es siempre nuestro fin último.

### La llave a la felicidad

Fijarnos metas, trabajar para conseguirlas, un día tras otro, y finalmente alcanzarlas es la llave de la felicidad en la vida. La fijación de metas tiene tanta fuerza que el acto mismo de *pensar* en ellas hace que nos sintamos dichosos, incluso antes de haber dado el primer paso para conseguirlas.

Para desatar y liberar todo su potencial, debe convertir la fijación y consecución diaria de metas en costumbre, durante el resto de su vida. Debe crear una concentración como de rayo láser para pensar y hablar siempre sobre lo que quiere, en lugar de sobre lo que no quiere. Desde este mismo momento, debe tomar la resolución de ser un organismo que busca su objetivo, como un misil teledirigido o una paloma mensajera, yendo, certero, hacia las metas que son importantes para usted.

No hay mayor garantía de una vida larga, sana, feliz y próspera que trabajar, continuadamente, para ser, tener y conseguir cada vez más de las cosas que, de verdad, quiere. Unas metas claras le permiten liberar, plenamente, su potencial para el éxito personal y profesional. Esas metas le permiten superar cualquier obstáculo y hacer que sus logros futuros sean ilimitados.

### LIBERE SU POTENCIAL

1. Imagine que tiene la capacidad innata de conseguir cualquier meta que pueda fijarse. ¿Qué quiere ser, tener y hacer, realmente?
2. ¿Cuáles son las actividades que le proporcionan una mayor sensación de significado y propósito en la vida?

3. Mire su vida personal y laboral hoy y vea cómo su propia manera de pensar ha creado su mundo. ¿Qué debe o puede cambiar?
4. ¿En qué piensa o de qué habla la mayor parte del tiempo: de lo que quiere o de lo que no quiere?
5. ¿Qué precio tendrá que pagar para alcanzar las metas que son más importantes para usted?
6. ¿Qué es lo primero que debe hacer, de forma inmediata, como resultado de sus respuestas a las preguntas anteriores?