
CÓMO ALCANZAR EL ÉXITO AUTÉNTICO™



DIEZ PRINCIPIOS PARA LA VIDA,
QUE OPTIMIZARÁN SU VERDADERO POTENCIAL.

Dr. Ron Jenson

Introducción



La batalla por el control y el liderazgo del mundo, siempre se ha librado en forma más eficaz en el ámbito de las ideas. Una idea, ya sea correcta o incorrecta, que logra captar las mentes de los jóvenes de una nación, pronto hallará cabida en cada área de la sociedad, especialmente ahora en nuestra época de comunicaciones instantáneas. Las ideas determinan las consecuencias.

—*El Pacto Norteamericano*

Dos señoras mayores estaban sentadas en una terraza, un atardecer de verano. Disfrutaban de la brisa cálida. Los grillos ya estaban despiertos en el campo y su chirriar melódico se confundía con el suave canto del coro de una iglesia cercana que practicaba para el servicio del domingo. Una de las señoras, embelezada con el canto del coro, comentó con alegría:

—¿No es bello ese sonido?

La otra señora, que se mecía suavemente al ritmo del chirriar de los grillos, le contestó:

—¡Ay, sí! ¡Entiendo que lo hacen al frotarse las patas traseras!

La comunicación puede ser algo peculiar. A menudo nos es difícil saber si realmente nuestras ideas son comprendidas. Por eso, al comenzar este libro lo hago con precaución, porque deseo comunicarle tan fielmente como me sea posible, los hechos esenciales, para que usted se convierta en una persona exitosa, plena y realizada.

Pero antes de ir más allá, deseo establecer una comprensión clara acerca de lo que es y lo que no es el éxito. Si voy a ayudarle a lograr el éxito auténtico, necesito asegurarme que comience con un fundamento firme. Eso tiene que ver con su idea acerca de lo que es el éxito.

Una de mis suposiciones más importantes acerca de la vida, es que todos nos dirigimos hacia lo que personalmente definimos como éxito.

Quizás me diga —¡Deténgase un momento! —Ni siquiera tengo una buena definición acerca de lo que es el éxito.

Usted se está dirigiendo hacia su concepto de éxito pero... ¿será ése el concepto correcto?

constantemente enfocados en lo que queremos lograr, ya sea que estemos concientes de ello o no.

Su concepto de éxito ha sido desarrollado y condicionado en el transcurso de los años por los medios de comunicación, su formación familiar, sus compañeros de trabajo, sus colegas, y sus distintas experiencias. Luego, el resultado neto, puede ser positivo o negativo. Por lo tanto, las preguntas que debe hacerse son: ¿Qué es lo que estoy tratando de lograr? ¿Cómo sabré si he sido exitoso, una vez que lo haya logrado? Es más, ¿alguna vez podré lograr mi meta o será que todo es sólo un proceso interminable?

¡Sí, la tiene! Todos la tenemos. Quizás usted no pueda expresarlo o escribirlo. Sin embargo, usted y yo siempre estamos tratando de ser exitosos en algo. Ese “algo,” sea lo que fuere, impulsa nuestros pensamientos, sentimientos y acciones. Estamos

¿Cómo define el éxito?

Siempre que presento mis seminarios sobre este tema, pido definiciones del éxito. La mayoría de las veces, me dan las respuestas comunes: “dinero,” “posición,” “influencia,” “escalar los peldaños corporativos,” “el que tiene más juguetes (posesiones) gana.” Generalmente puedo agrupar las definiciones en cinco áreas básicas: prosperidad, posición, poder, prestigio y placer.

Consideremos ahora estos cinco “elementos del éxito:” La prosperidad. Hoy día el materialismo es un problema grave. Aun así, el poseer bienes y tener dinero no está mal. El problema es que, cuando nos preocupamos por esas cosas de tal manera que terminamos buscando la verdad y nuestra realización en la acumulación de bienes, comenzamos a perder de vista el propósito y el significado de la vida.

En la tira cómica “Cathy,” se desarrolla un diálogo interesante entre Cathy y un joven, con referencia a una colección de cosas que “debían tener.”

Los dos personajes señalaban cada artículo y comentaban por turnos:

—Ropas de safari, que nunca estarán cerca de una selva.

—Calzado aeróbico, que nunca entrará en un gimnasio.

—Un reloj sumergible para buceo profundo, que nunca se mojará.

—Las llaves de un vehículo para montaña, que nunca saldrá de la ciudad.

—Revistas de arquitectura que no leemos, repletas de fotos con muebles que no nos gustan.

—Programas de estrategias financieras adjuntos a una chequera que está extraviada en alguna parte, y una computadora que nadie sabe utilizar.

—Un afiche artístico de una exposición a la que nunca fuimos, de un artista del cual nunca hemos escuchado hablar.

Finalmente, con una mirada de desconcierto, uno de los personajes dice:

—Ha llegado el materialismo abstracto.

El otro concurre diciendo:

—Hemos pasado por alto las cosas que queremos y necesitamos, para comprar otras cosas que no tienen nada que ver con nuestras vidas.

Esta descripción de nuestra cultura es triste pero real. El materialismo nos está comiendo vivos.

En su edición del 28 de enero de 1960, el diario *The Washington Post*, imprimió una carta que el escritor John Steinbeck dirigió al político Adlai Stevenson. Steinbeck escribió: “Somos una especie extraña. Podemos aguantar cualquier cosa que Dios y la naturaleza nos manden, excepto la abundancia. Si quisiera destruir a una nación, le daría demasiado, para luego verla de rodillas: infeliz, codiciosa y enferma.”

La posición social. Algunos dicen que la posición define el éxito. Ferdinand e Imelda Marcos, de Filipinas tenían una posición prominente en el mundo pero, ¿tuvieron éxito? Todo depende de su definición del éxito.

Tengo un amigo que fue congresista de los Estados Unidos. Este senador veterano fue siempre mi candidato ideal para la presidencia, pero nunca se postuló. Durante una visita a su oficina, pude observar en su cartelera muchas de las cartas con ataques en su contra. Debajo de las cartas había una cita bíblica que decía: “¡Ay de vosotros, cuando todos los hombres hablen bien de vosotros!” (Lucas 6:26).

Este gran hombre tenía la humildad y la sabiduría suficiente como para saber que un cargo de tal responsabilidad, inevitablemente conlleva una cierta cuota de crítica, tanto justa como injusta. Por lo tanto, la posición de por sí, tampoco es una vara con la que podamos medir el éxito.

El poder. ¿Acaso el poder es el secreto del éxito? Hitler tenía mucho poder, pero decir que tuvo éxito, ¡sería como estar de acuerdo con sus acciones!

Piense en las historias que nos deja la bolsa de valores de Wall Street. Existen cientos de hombres exitosos en los negocios, con mucho poder y a la vez con matrimonios fracasados y familias desintegradas. La filosofía común es que para ser exitoso en los negocios, uno tiene que renunciar al éxito en las demás áreas de la vida. No estoy de acuerdo. Una persona verdaderamente exitosa no tiene por qué sacrificar a su familia.

El prestigio. ¿Ser conocido y reconocido? Mucha gente que lo tiene, puede decirle que el prestigio puede ser muy transitorio. La estrella de béisbol Pete Rose fue un hombre de prestigio en un momento dado y un hombre de mala fama poco tiempo después. Ciertamente el prestigio no es garantía del éxito.

En realidad, quienes tienen prestigio, por lo general reciben una cantidad similar o aún mayor de humillación. Piense acerca de lo que los periódicos sensacionalistas le hacen a la “gente linda.” ¡Los presentan con el peor enfoque! ¿Será eso el éxito?

El placer. “La norma de la vida es hacer de los negocios un placer, y del placer nuestro único negocio,” señala Aaron Burr. Este comentario plasma la inclinación a la búsqueda del placer que impera en nuestros días.

Jon Johnson nos habla acerca de la insidiosa infiltración de esta búsqueda del placer, en cada uno de nuestros pensamientos y acciones. Johnson observa: “Algunas meseras me han preguntado: ‘¿Qué le place tomar?’ Todos hemos visto avisos comerciales tales como ‘Hoy te mereces un descanso’ (McDonald’s); y ‘¡Ah... qué placer!’ (Toyota). Términos tales como sensacional, excitante o alucinante (que se utilizaron hasta el cansancio durante la década del setenta) nos resultan conocidos. Todas estas palabras y expresiones, están directamente relacionadas con la búsqueda de experiencias placenteras en todo el país.”

A pesar de estar tan difundido y tan bien documentado hoy día en libros como *Through the Culture of Narcissism* [A través de la cultura del narcisismo], este deseo de placer no es nada nuevo. Es simplemente una forma de hedonismo. El hedonismo, la filosofía de la visión del mundo en la cual la experimentación y la búsqueda del placer, son las metas más altas, ha estado en medio nuestro desde el principio de los tiempos. Aristipo (435–356 A de C.), cuyo lema fue “Comamos, bebamos y gocemos, que mañana moriremos” también encuadra con los buscadores de placer de los años noventa. Aristipo fue uno de los primeros propulsores del hedonismo. Ser hedonista es hacer del placer un dios.

El rabino Harold Kushner nos comparte una ilustración de una mujer en su congregación que se escapó de un mal matrimonio. A los ojos de los demás parecía estar felizmente en control de su vida, muy contenta de su soltería y libertad. Sin embargo en sus entrevistas de consejería personal con el Sr. Kushner, ella le confió: “Sé que la gente me envidia... las fiestas, las vacaciones, estar libre de responsabilidades. Desearía poder hacerles entender cuánto los envidio. Desearía decirles cuán pronto todo se vuelve monótono y repetitivo, a tal punto que uno se encuentra haciendo cosas que en realidad no desea hacer, solamente por no hacer lo mismo una y otra vez; cuánto desearía cambiar todo esto por el sonido de la puerta de un coche que se cierra y el de pasos familiares que suben las escaleras por la noche.”²

Construir una vida centrada en el placer egocéntrico, simplemente no satisface a largo plazo.

Usted puede ver el problema fácilmente. Las personas “ponen todos los huevos en una sola canasta” buscando la prosperidad, posición, poder, prestigio y placer para encontrar el éxito. Sin embargo, una vez que lo logran, se dan cuenta que no han alcanzado el éxito en las áreas más importantes de sus vidas.

Glenn Bland, en su libro *Success* [Éxito], brinda el mejor ejemplo que conozco sobre la importancia de las prioridades. Describe una reunión realizada en el Hotel Edgewater Beach de Chicago en el año 1923, con los financistas más exitosos del mundo. Estos gigantes financieros literalmente gobernaban el mundo monetario: Charles Schwab, presidente de la siderúrgica más grande de los Estados Unidos; Samuel Insull, presidente de la mayor empresa proveedora de servicios públicos; Howard Hopson, presidente de la mayor empresa proveedora de gas; Arthur Cutten, el conocido especulador del trigo; Richard Whitney, presidente de la bolsa de valores de Nueva York; Albert Fall, Secretario del Interior en el gabinete del presidente Harding; Jesse Livermore, el

gran “oso” de Wall Street; Ivan Krueger, cabeza del mayor monopolio del mundo; y Leon Fraser, presidente del Bank of International Settlements.

Estos hombres eran los que “movían y sacudían” el mundo, el tipo de personas que muchos envidian y desean ser. Sin embargo, algo salió mal en las vidas de estas personas, pues 25 años después:

- Charles Schwab fue a la quiebra.
- Samuel Insull murió en el extranjero, sin un centavo y fugitivo de la justicia.
- Howard Hopson se volvió loco.
- Arthur Cutten se declaró insolvente y murió en el extranjero.
- Richard Whitney acababa de salir de la prisión de Sing Sing.
- Albert Fall acababa de ser indultado de ir a prisión y falleció en su casa, en la quiebra.
- Jesse Livermore se suicidó.
- Ivan Krueger se suicidó.
- Leon Fraser se suicidó.³

Para ser justos, las cinco “P,” prosperidad, posición, poder, prestigio y placer, no siempre dan por resultado la ruina personal. De hecho, son prácticamente neutras, es decir, ni buenas ni malas de por sí. Su uso o abuso determinan el resultado de la vida de una persona. No deseo impedirle el disfrutar las recompensas de su duro trabajo. Solo deseo motivarlo a que usted equilibre esas recompensas para bien, no sólo de los demás, sino del suyo propio.

Durante mi investigación entre cientos de líderes de alto nivel alrededor del mundo, hice la siguiente pregunta: “¿Al final de su vida, cómo sabrá si tuvo éxito?” Sin excepción, nunca escuché a nadie contestar: “Por mi prosperidad, posición, poder, prestigio y placer o cualquier otra área relacionada.” En cambio, escuché declaraciones sorprendentes como: “Nunca nadie dijo en su lecho de muerte que hubiera deseado trabajar más.” O, “Nunca vi una carroza fúnebre remolcar un camión con sus bienes.”

En realidad, estos hombres y mujeres, contestaron de la siguiente manera:

- “¿Qué fue de mis hijos?”
- “¿Habré tenido una vida fructífera y plena en el ámbito personal?”
- “¿Habré influido positivamente en alguna vida?”
- “¿Habré entablado relaciones profundas y trascendentes?”
- “¿Habré amado verdaderamente a mi cónyuge?”
- “¿Realmente marqué la diferencia en la vida de alguien?”

Por otra parte, mucha gente hoy día, es como el hombre del cual escribe Harold Kushner en su libro *When Everything You've Ever Wanted Isn't Enough*, [Cuando todo lo que usted siempre quiso no es suficiente]. Un día Kushner, rabino judío, recibió la visita de un ejecutivo que se encontraba en un estupor depresivo. Como resultado de la gentil instancia de Kushner, el hombre se desahogó. Le contó del funeral al cual había asistido la semana anterior. No era el funeral en sí lo que lo angustiaba tanto; por el contrario, fue lo breve del período que transcurrió desde la muerte del hombre, hasta que retiraron la placa con su nombre de la puerta de su oficina y vaciaron su escritorio, “como si nunca hubiera estado allí.”

El ejecutivo luego describió una visión que le había venido durante el funeral, “de un pequeño bosque sereno. En el bosque había una plácida laguna y vio como una pequeña piedra había caído en la tranquila laguna. Rápidamente se hundió hasta el fondo. Hubo unas cuantas ondas, pero desaparecieron rápidamente. Como si la piedrecita nunca hubiera caído allí.”

Lo que le infundió temor a aquel influyente hombre, fue el sentimiento de que su propia vida se parecía a esa visión: que aun cuando él había viajado mucho, ganado grandes cantidades de dinero, conocido a mucha gente y experimentado muchas cosas, su vida le parecía insignificante y sin sentido “como si nunca hubiese vivido.”

¿Y qué de usted? ¿Cuál es su concepto del éxito? ¿Ha desarrollado uno en forma deliberada, o el suyo simplemente surgió mediante la influencia de la cultura a su alrededor? ¿Y es ése el concepto correcto del éxito?

Si no está seguro, deseo sugerirle una nueva forma de ver lo que es el éxito. Es importante que nos alejemos del pensamiento de que el éxito es prosperidad, posición, poder, prestigio y placer y comencemos a construir una definición de éxito que se centre en los valores legítimos: ¿Cuáles son las cosas que en última instancia valen en la vida? ¿Cómo desea usted que la gente le recuerde cuando muera?

Usted determina lo que significa ser exitoso

Hace poco fui una de las tres mil quinientas personas que asistieron al Desayuno Presidencial de Oración, actividad anual que se lleva a cabo en Washington, D.C. En mi mesa estaba un buen amigo personal, presidente de una aerolínea mundial. Sentados junto a nosotros, estaban destacados líderes de negocios de América Latina y el embajador de un país europeo. El presidente de una de las principales empresas petroleras, senadores y jefes de estado estaban en la mesa contigua. En la mesa de enfrente, estaban el presidente Clinton y su esposa, el vicepresidente Gore y su esposa y otros dignatarios.

Estaban allí la flor y nata de los influyentes. Toda esta gente exitosa tenía poder, prosperidad, posición y prestigio de sobra.

De repente entró la oradora invitada. En cuestión de segundos, observé uno de los cambios de perspectiva más extremos que haya presenciado. De inmediato, el verdadero sentido de la palabra éxito se me hizo claro como el agua. A todos los que estábamos en el salón, nos resultó evidente que la persona de más éxito era la oradora.

No era una oradora dinámica. A medida que leyó su mensaje, rara vez levantó la vista. De hecho, casi ni se veía detrás del podium por su baja estatura. Su mensaje fue sin lisonjas ni concesiones y como nunca me lo hubiera imaginado. Habló severamente en contra del aborto. El Presidente y la Primera Dama se remecieron en sus asientos. Los conservadores que se encontraban en el salón vitoreaban en señal de apoyo. Luego arremetió contra el control de la natalidad. Eso les tapó la boca a muchos de los conservadores y a casi todos los demás.

Cuando la oradora concluyó, recibió una prolongada ovación, todos de pie. ¿Por qué? Porque ella personificaba una vida de éxito auténtico. No tenía prosperidad, posición, poder, prestigio y placer, tal como lo conocemos comúnmente. Sin embargo ella tenía el verdadero poder, la verdadera prosperidad, la verdadera posición, el verdadero prestigio, y el verdadero placer.

¿Quién era esta fuente de poder? La Madre Teresa de Calcuta.

No intento sugerir que todos necesitamos convertirnos en pobres, vivir entre los moribundos y en el anonimato para experimentar el éxito auténtico. Sí sugiero que nuestro éxito tiene mucho que ver con valores tales como: el cuidar de los demás, el sacrificio, el carácter y la participación personal, valores que la Madre Teresa personificaba aquel día.

Por lo tanto, veamos qué es el éxito, al preguntarnos lo siguiente:

¿Cómo será recordado usted?

¿Qué epitafio desea que se escriba en su tumba? ¿Qué debería decir su obituario?

Cuando usted lee el nombre Alfredo Nobel, probablemente le viene a la mente el premio Nobel de la Paz. Sin embargo, ese famoso premio ¡es sólo la mitad de la historia de Alfredo Nobel!

Nobel fue un químico sueco que hizo su fortuna al inventar la dinamita y otros poderosos explosivos utilizados como armas. Años después, cuando el hermano de Nobel murió, un periódico accidentalmente imprimió el obituario de Alfredo, en vez del de su hermano. En él, se le describía como un hombre que se había hecho millonario, a costa de facilitar que la gente asesinara a otros en cantidades sin precedentes. Conmovido por esta declaración, Nobel resolvió utilizar su fortuna para reconocer y premiar los logros que benefician a la humanidad. Por lo tanto, creó el Premio Nobel, entre otros.

Alfredo Nobel tuvo una rara oportunidad: evaluarse al final de la vida y aun estar en vida para hacer cambios. ¡Usted también puede tener esa misma oportunidad!

Harold Kushner escribió: “Nuestras almas no tienen hambre de fama, comodidad, riqueza o poder. Esos incentivos crean casi tantos problemas como los que resuelven. Nuestras almas tienen hambre de significado, del sentido de que hemos descubierto la manera de vivir, que hará que nuestras vidas importen, de tal manera que el mundo sea un poco mejor como consecuencia de nuestro paso por él”. ¿No es ése el verdadero punto final cuando todo queda dicho y hecho?

Usted fue destinado a ser auténticamente exitoso en todas las áreas vitales de su vida y para marcar una diferencia positiva. En resumen, usted fue destinado a optimizar su vida.

**El éxito es la realización
interna y progresiva de
todo lo que usted fue
destinado a ser y hacer.**

Construya el éxito en todas las áreas de su vida

Cualquiera que sea el éxito que usted alcance, debe ser un éxito integral, es decir, equilibrado, entero y que esté en armonía con lo que usted es. Creo que si usted es exitoso en su trabajo, pero falla en sus relaciones personales, realmente no ha tenido éxito. Y si logra grandes cosas, pero vive infelizmente para lograrlo, no ha sido exitoso. Solamente una vida anclada en valores verdaderos y duraderos puede ser exitosa.

Piénselo por un momento. Usted es una persona completa. Usted tiene, como parte de su ser, áreas emocionales, físicas, volitivas, espirituales y de relación. Más allá de eso, usted tiene responsabilidades en varias esferas: negocios, familia, comunidad. Cada una de esas áreas tiene sus propias responsabilidades. Todas ellas están interrelacionadas. Usted no puede darse el lujo de ser exitoso en lo financiero y por otro lado fracasar en su matrimonio. No puede alcanzar niveles de excelencia en sus negocios y por otra parte drenarse física y emocionalmente. Usted debe ser un ganador en todas las áreas vitales para obtener el éxito.

Quizás esté pensando: “¡Uno no puede tenerlo todo!” ¡Pero... claro que sí puede! Usted fue destinado a tenerlo todo. La clave es llegar a tenerlo todo de la forma correcta.

Ahora bien, si usted es un gerente, esta idea de éxito integral, puede que lo ponga un poco nervioso. Después de todo, si la gente le prestara atención a sus vidas personales, sus familias, sus preferencias eclesióásticas y sus comunidades, ¿no dañaría eso su base de actuación? ¡No, no y mil veces no!

Primero, tiene que definir su base de actuación, no solo en términos monetarios, sino también en términos humanos. Tiene que entender que una vida bien administrada produce un negocio bien administrado. La gente que es feliz y que está creciendo espiritualmente, es más productiva; las familias saludables estimulan a las empresas para que sean más rentables.

Mi meta es ayudarle a redefinir, aclarar y desarrollar una definición de éxito que esté en armonía con quién es usted en verdad como persona, y que le permita vivir una vida equilibrada, plena y llena de significado.

Conviértase en un campeón para dejar un impacto positivo

Optimize el impacto en su propia vida y en la de los que están a su alrededor, en resumen, sea un campeón para el bien.

Hace unos años atrás, Alexis de Tocqueville, un gran filósofo y estadista francés, hizo el siguiente y perspicaz comentario acerca de los Estados Unidos de Norteamérica: “Estados Unidos es un gran país, porque es bondadoso. Si deja de ser bondadoso, dejará de ser un gran país.”

Hoy día Estados Unidos está dejando de ser bondadoso. La grandeza de nuestro país está fracturada debido a la erosión de los valores morales y a que dejamos de lado los principios sobre los cuales fue edificada nuestra sociedad y nuestra cultura.

La sociedad refleja la salud de sus instituciones principales, las cuales reflejan la salud de las familias, las cuales a su vez, reflejan la salud de los individuos. Todos los grupos en una sociedad, desde el gobierno hasta la familia, son en última instancia influenciados por sus líderes. Por lo tanto, la calidad del liderazgo o la carencia del mismo, está a la raíz de nuestros problemas. Necesitamos hombres y mujeres íntegros, motivados por valores éticos, de convicciones profundas y llenos de valor; personas que hayan determinado y desarrollado su cosmovisión cuidadosamente y que se hayan decidido por una perspectiva de la vida, basada en valores comprobados.

Las grandes culturas se destruyen, cuando una gran prosperidad engaña a la gente y caen en la apatía. Tan pronto la gente se acomoda para disfrutar de su buena fortuna, su bendición y prosperidad se convierte en una maldición de pereza e ingratitud. Luego esa actitud se cuele en sus valores éticos y la cultura como un todo, termina por desmoronarse.

¿Por qué sucede esto? Un pasaje en la Biblia nos enseña que la gente se derrumba cuando no tiene liderazgo (Proverbios 11:14). Laurence Cohen, ex-alcalde de la ciudad de Saint Paul, Minnesota (EE.UU.), dijo: “Si el cinismo y la apatía han de ser vencidos, el liderazgo de la nación debe asumir su responsabilidad desde un punto de vista de honestidad e integridad.” Derek Bok, ex presidente de la Universidad de Harvard, comentó: “Existe una grave carencia de personas que sean capaces de ofrecer respuestas convincentes o de señalar la dirección a seguir, para la búsqueda de soluciones.”

Hoy día, en cada área prioritaria de nuestra cultura, la gente clama por líderes de visión con valor moral, principios y ética, líderes que digan:

“Yo deseo ser diferente y puedo ser diferente.” Tales líderes tienen vidas arraigadas profundamente en principios sólidos y motivadas por valores universales. Tienen un gran sentido de dirección debido, a que se anclan con firmeza en ciertos valores absolutos.

Usted probablemente está leyendo este libro porque desea ser ese tipo de persona: un campeón. Desea que su vida tenga significado para ayudar a cambiar el mundo. No solo desea obtener algo del mundo, sino también aportarle algo: establecer una diferencia.

Este libro es la herramienta que usted necesita. Lo escribo porque deseo que usted pueda ser una persona completa, integral, balanceada en cada área. Deseo que usted haga una contribución significativa y que tenga éxito. Deseo que usted se convierta en un defensor de la verdad. Deseo que tenga la capacidad de ayudar a la gente que está a su alrededor a vivir vidas más productivas, llenas de verdadero significado. Confío en que su negocio o empresa será más exitoso como consecuencia de los valores que sustentan su vida. Deseo que su ciudad y su país sean renovados interna y externamente, a medida que usted viva un éxito auténtico, un éxito que esté basado en principios imperecederos.

El éxito depende de lo que usted haga de usted mismo

Un buen gobierno está basado en el dominio propio. Un buen manejo de los negocios está basado en el buen manejo personal.

Una buena administración de las instituciones, está basada en la buena administración individual.

Los tres axiomas que presento aquí tienen un tema en común: el éxito está en sus manos.

Ciertamente, el éxito está basado en la forma por la cual usted se maneja. La forma en que usted se administra será tan buena como los principios en los cuales finca su vida.

Por lo tanto, busque la verdad. Con ello me refiero a las verdades universales. La tendencia hoy en día está dirigida a exaltar una opinión relativista, en la cual no

hay cabida para los absolutos morales. Este punto de vista es una falacia. ¡Los principios universales absolutos sí existen!

Así como las leyes físicas gobiernan el universo físico, los principios

universales gobiernan la existencia humana. Si estas leyes son transgredidas, se producen repercusiones inevitables. Estos principios son verdades imperecederas, universales, absolutas, no negociables. Son tan objetivas como la ley de la gravedad. Puede que no las entendamos o aún no creamos en ellas, pero eso no las invalida. Simplemente son inamovibles; son firmes. Tenemos dos opciones: descubrirlas y adoptarlas por completo y tener el éxito para el cual fuimos destinados; o ignorarlas y fracasar sin siquiera saber por qué.

Permítame ofrecerle el siguiente ejemplo:

Una noche, un enorme navío de guerra, navegaba las aguas costeras durante una violenta tormenta. El oficial de cubierta mantenía una cuidadosa observación, cuando súbitamente divisó una luz que se les acercaba. El oficial se comunicó con el capitán y le informó acerca de la situación. A las órdenes del capitán, el oficial le indicó al luxu-operador que le diera aviso al navío que se les acercaba:

—Estamos en curso de colisión. Maniobre 10 grados hacia babor.

Como esperaba una inmediata confirmación de la orden, el oficial de cubierta se sorprendió al recibir la respuesta de parte del navío:

—Usted maniobre 10 grados a estribor.

—Le sugiero que usted maniobre 10 grados a babor.

—Y yo le sugiero que usted maniobre 10 grados a estribor.

—Señor, transmitió el oficial de cubierta a bordo del navío de guerra— soy un oficial de la Marina de Guerra de los Estados Unidos de Norteamérica. Maniobre 10 grados a babor.

—Señor, yo soy un simple marinero. Usted maniobre 10 grados a estribor.

Para el oficial de cubierta comenzaba a ser evidente que alguien debería hacer algo pronto. La luz se veía cada vez más cerca.

—Señor, —dijo el oficial con firmeza— ¡este es un navío de guerra!

—Señor, —fue la respuesta con la misma firmeza—“¡este es un faro de navegación en las rocas de la costa!”

Lo que deberíamos anhelar más que cualquier otra cosa en la búsqueda del éxito, es la verdad. La verdad es más importante que la suma de prosperidad, posición, poder, prestigio y placer. La verdad, por sí sola, es la fuente de éxito auténtico.

Si usted desea tener éxito en la vida, procure con pasión descubrir la verdad y cómo aplicar correctamente esa verdad en su vida. Esto se llama

sabiduría. La palabra sabiduría, en el lenguaje hebreo original, se refería a artesanía. Ser sabio era ser un artesano del vivir, un artífice de la vida.

En resumen, de eso trata este libro.

Conviértase en un artesano de la vida, al aplicar los principios correctos.

Me gustaría compartir con usted un gran secreto personal. En mi diálogo con cientos de líderes en el transcurso de veinticinco años, he sido profundamente influenciado por una

líder en particular. Es conocida en todo el mundo y le sirve de consultora a jefes de estado, a presidentes de las empresas más grandes del mundo y a reconocidos profesionales. Ella me ha dado las más concisas definiciones de todo gran éxito, rendimiento óptimo, desarrollo de liderazgo y sistema personal de excelencia que he encontrado. Es más, me ha guiado consistentemente hacia la verdad y los principios. De hecho, es mi fuente básica de sabiduría y experiencia.⁶ A lo largo de este libro, me referiré a ella como “Ruth.” Por supuesto, Ruth no es una persona real sino mi manera de personificar los principios de luz y de sabiduría, la verdad fundamental y sólida como la roca, que ha sido siempre buscada y apreciada durante siglos.

En una ocasión la interrogué, acerca de los diversos escritores, autoridades y líderes en diversos campos, desde la literatura más famosa, hasta la filosofía de la vida. Ruth me detuvo a mitad de la frase con la siguiente amonestación: “El valor de la sabiduría está muy por encima de los grandes tesoros de la tierra. La sabiduría y el buen juicio habitan juntos, porque la sabiduría sabe dónde descubrir el conocimiento y el entendimiento. La sabiduría da buenos consejos. Es la fortaleza que le permite a los líderes liderar bien y hacer buenas leyes. Si buscas esta sabiduría con todo tu ser, la encontrarás. Ella es la fuente de riquezas inagotables, honor, justicia y vida. Por eso, Ron, adquiere sabiduría. Búscala, cueste lo que cueste.”⁷

Eso es precisamente lo que he estado haciendo durante años. Ahora deseo comunicarle algunos de los principios que he aprendido. Se los comunico, no con la actitud de que “yo lo sé todo.” De hecho, una de las mayores verdades que he aprendido en este camino, es que buscar la sabiduría exige humildad auténtica. No me creo más especial que nadie. Yo no soy la fuente de la verdad, un gurú, ni un profeta. Por el contrario, soy un buque en el mismo mar que está usted. Sin embargo, he visto el faro costero y sé lo suficiente como para entender que si permito que su

luz me guíe, estaré seguro. En la medida que descubro y hago mío este principio, soy exitoso. En la medida que no lo hago, fracaso.

Habiendo dicho esto, le presento tres suposiciones básicas, que abarcan mi plan de ejecución en este libro:

- Suposición No.1: Usted se desplaza siguiendo su definición del éxito.
- Suposición No.2: El éxito auténtico es la optimización de toda su vida e influencia.
- Suposición No.3: Aplicar sabiamente los principios universales, es la clave del éxito auténtico.

Tengo planificado comunicarle esas verdades, primeramente motivándolo a través de historias, ilustraciones, principios y hojas de trabajo que le pondrán a trabajar. No es suficiente que lea el libro. Necesita ponerlo en práctica.

Segundo, le proveeré los métodos para que aplique esas ideas en su vida. Le ayudaré a tomar los principios, añadirles motivación e integrarlos. Este proceso incluye un sistema de veintiún días para cambiar hábitos, el cual trataremos en un capítulo más adelante.

Tercero, le proveeré un mapa, un marco de referencia, un modelo, una forma de ver la vida. Voy a ayudarle a comprender cómo vivir de manera tal, que logremos realizar el trabajo que nos hemos propuesto. Yo llamo a este concepto “Vivir según los principios auténticos de la vida.” Es una forma de ver la vida mediante principios de verdad, de los cuales puede depender y con los que puede contar en toda circunstancia.

En mis entrevistas con los referidos líderes en los últimos veinticinco años,⁸ una de las preguntas que les he hecho es: “Cuando usted tenga setenta y cinco años y vea su vida retrospectivamente, ¿cómo sabrá que ha tenido éxito?”

Basado en las respuestas que he recibido, por mis evaluaciones y por estudios personales, he logrado identificar diez principios no negociables, que sirven de sistema organizativo en torno al cual usted puede desarrollar esas verdades relacionadas, que deben estar presentes en su vida. Estos diez principios son el marco de referencia para el acróstico OPTIMIZARÉ™, que ha sido preparado como un recurso mnemotécnico para enfocarse en las tareas.

¿Qué significa ser un OPTIMIZADOR? La mejor manera es explicarlo con un acróstico. Cada letra representa una frase, que a su vez nos señala un principio acerca de la vida y que desarrollaremos con más profundidad en este libro.

Éste es el acróstico OPTIMIZARÉ™, el cual es fácil de recordar:

Optaré por iniciar la acción.

Procuraré alcanzar el significado personal.

Trataré de eliminar lo negativo de mi vida.

Internalizaré los principios correctos.

Marcharé firme a ejecutar mi misión.

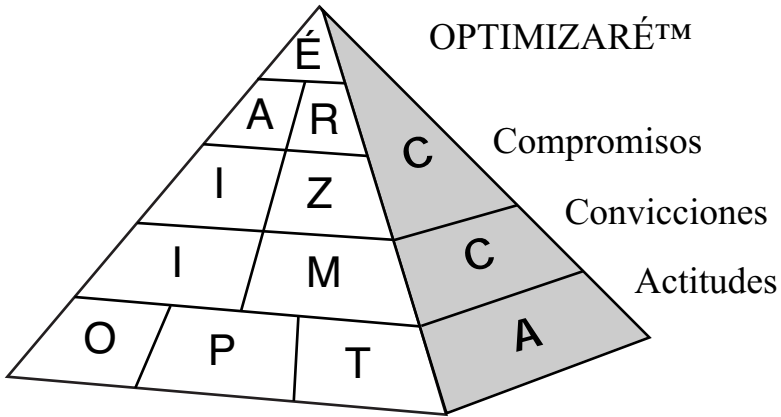
Integraré toda mi vida para alcanzar el éxito.

Zarparé hacia mi meta, cuidando de los demás.

Arduamente mantendré mi rumbo.

Rigurosamente alinearé mis objetivos.

Energizaré mi vida interior.



Con el objeto de lograr que estos principios se entiendan claramente, los he clasificado en tres categorías del éxito auténtico: *Actitudes*, *Convicciones* y *Compromisos*.

La Sección 1 de este libro, trata los principios fundamentales de la actitud: “*Optaré por iniciar la acción,*” “*Procuraré alcanzar el significado personal,*” y “*Trataré de eliminar lo negativo de mi vida.*” La actitud, la forma en que vemos la vida, es esencial y fundamental para todos los demás principios.

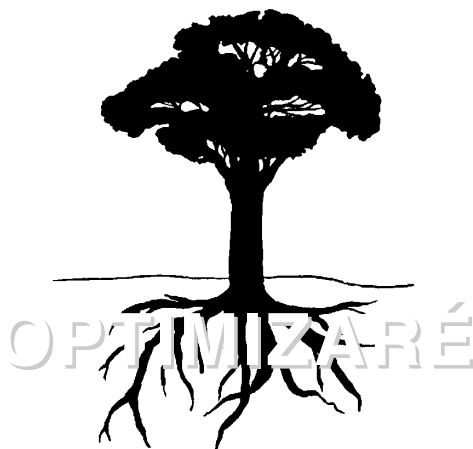
La Sección 2 se basa en dos principios de convicción: “*Internalizaré los principios correctos;*” y “*Marcharé firme a ejecutar mi misión.*” Estos dos capítulos incluyen el desarrollo de un estilo de vida basado en el carácter y un claro enunciado de propósito, para ayudarle a ser exitoso.

Finalmente, la Sección 3 trata cinco principios que sirven de compromisos prioritarios en nuestras vidas: cómo crear un equilibrio en la vida; cómo ayudar a la gente a cambiar a través de las relaciones correctas; cómo experimentar el óptimo poder personal; el arte de hacer correcciones a mitad del camino; y lo que yo llamo el principio de liderazgo indispensable: persistencia, la habilidad de mantenerse firme frente a las distracciones y oposición de su entorno.

Actitudes. Convicciones. Compromisos. El poder de estas tres categorías surge cuando se alinean y armonizan unas con otras. Algunas personas tienen buenas actitudes, pero les falta el compromiso y la dedicación para perseverar. Otros tienen convicciones sólidas pero sus actitudes negativas sabotean su éxito auténtico. Hay otros que volitivamente son fuertes y pueden proponerse a lograr las cosas, pero fracasan repetidamente debido a que su sistema de convicciones o

actitudes están inhibidos. Finalmente, otros pueden estar sólidos en las tres áreas, pero les falta la integración de los diez principios OPTIMIZARÉ™ que propongo. A medida que nuestras actitudes, convicciones y compromisos se armonizan y arraigan en nosotros, el potencial de éxito auténtico crece. Estas características están proporcionalmente relacionadas unas con otras.

Enfóquese en las raíces del correcto vivir, no en el fruto.



Para lograr un éxito auténtico, usted debe enfocarse en las raíces y no en el fruto de su vida. El fruto de su vida incluye la felicidad, las relaciones sólidas, la prosperidad, la influencia, la posición, etc. Las raíces son los principios no-negociables en torno a los cuales usted construye su vida. Son las actitudes, las convicciones y los compromisos básicos que le comunicaré e ilustraré a lo largo de este libro por medio del concepto OPTIMIZARÉ™. El terreno fértil para estas raíces es la sabiduría o sea las verdades universales.

Tal vez usted se ha pasado la vida enfocándose en obtener frutos. Le insto a que se detenga. Haga el compromiso en este momento de emplear el resto de su vida enfocándose en las raíces, esos principios que cuando hayan sido completamente adoptados, le conducirán a un éxito auténtico.

Repase este capítulo en este momento y recuerde el reto que le hago en cuanto a cómo desea usted ser recordado. Imagínesse por un momento que está escribiendo las palabras que serán grabadas en la lápida de su tumba. Con esa visión en mente, emprenda la búsqueda. ¡Tengo la confianza de que triunfaremos!

Pasos hacia la acción

1. ¿Cómo define usted el éxito ahora, luego de haber leído este capítulo? (Considere su uso del tiempo, los talentos, la atención y su estilo de vida.)
2. Tome algunos momentos para escribir lo que le gustaría que apareciera en su obituario.
3. Al final de su vida, ¿cómo sabrá que tuvo éxito?
4. Evalúese de acuerdo con los principios OPTIMIZARÉ™ enumerados anteriormente en forma de lema (1 es la puntuación más baja, 10 la más alta):

Optaré por iniciar la acción

Tomo el control de mi vida y marco la diferencia.

1 5 10

Procuraré alcanzar el significado personal

Vivo mi vida con un sentido de propósito.

1 5 10

Trataré de eliminar lo negativo de mi vida

Acepto los problemas como oportunidades positivas.

1 5 10

Internalizaré los principios correctos

Centro mi vida en principios sólidos como la roca.

1 5 10

Marcharé firme a ejecutar mi misión

Con devoción acometo mi misión.

1 5 10

Integraré toda mi vida para alcanzar el éxito
Mantengo todas las áreas vitales de mi vida en equilibrio.

1 510

Zarparé hacia mi meta, cuidando de los demás
Coloco a los demás antes que yo y los sirvo con sinceridad.

1 510

Arduamente mantendré mi rumbo
Nunca, jamás me doy por vencido.

1 510

Rigurosamente alinearé mis objetivos
Continúo ajustándome a las necesidades.

1 510

Energizaré mi vida interior
Cultivo mi carácter y mi espíritu.

1 510