

DOCE PILARES

**Una novela de
Jim Rohn y Chris Widener**

Opiniones sobre Jim Rohn...

“Creo que Jim Rohn es un ser extraordinario cuya filosofía puede enriquecer la calidad de vida de quien esté expuesto a ella. El tuvo un impacto positivo sobre mí en la época en que estaba creando mi filosofía de vida.” Anthony Robbins, autor de *Awaken the Giant Within* (Despertando al Gigante Interior).

“Jim Rohn es el maestro de la motivación; tiene estilo, sustancia, carisma, trascendencia, encanto, y lo que él dice marca la diferencia y permanece. Lo considero El Maestro de los Oradores. El mundo sería un lugar mejor si todos escucharan a mi amigo Jim Rohn.” Mark Víctor Hansen, co-autor de *Sopa de Pollo para el Alma*.

“Jim Rohn es un tesoro nacional y uno de los más grandes expertos en la búsqueda del éxito. ¿Por qué? Porque sus ideas funcionan. Han funcionado tan bien que casi una generación entera de entrenadores en desarrollo personal aclaman a Jim como su mentor o guía más influyente.” Vic Conant, Presidente de Nightingale Conant.

“He sido un alumno de Jim Rohn desde 1972. Él fue en esa época y todavía es uno de los pensadores más profundos y de mente más amplia que jamás he tenido la suerte de escuchar.” Les Brown, autor de *Choosing Your Future* (Escogiendo tu Futuro).

“Jim Rohn es uno de los más articulados y poderosos inspiradores de pensamientos que jamás haya visto. Su desarrollo y estilo únicos lo ponen muy por encima de los demás.” Harvey Mackay, autor de *Swim with the Sharks without Being Bitten Alive* (Nadando con los Tiburones sin que te coman vivo).

“Jim es un Will Rogers moderno. Sus percepciones de realización y éxito han llevado a miles de personas a una vida maravillosa, a un cambio de vida lleno de éxito y felicidad. No puedo más que recomendar que experimenten esto personalmente”. Tom Hopkins, autor de *How to Master the Art of Selling* (Cómo Dominar el Arte de Vender).

Opiniones sobre Chris Widener...

“Chris era muy desafiante y enriquecedor. Sus principios de liderazgo constituyen el centro de lo que estamos tratando de lograr aquí en el HBS campus. Chris nos enseñó la doctrina del verdadero liderazgo y cómo aplicarla a nuestra situación de liderazgo. Les recomiendo a todos y cada uno que aprendan del Seminario de Líderes de Cris Widener.”
John Lunde, Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard, Líder Estudiantil, MBA.

“He hablado en más de 3,000 seminarios y puedo decirles que Chris Widener es uno de los mejores conferencistas de Estados Unidos hoy en día. Su contenido es maravilloso, de extrema motivación, divertido, asertivo, rápido y directo. Usted también lo apreciará.”
Brian Tracy, autor de Eat That Frog (Cómase ese Sapo).

“Nuestra gente amó a Chris y a su material. Él fue extremadamente útil y estimulante. ¡Mi equipo de ventas y yo lo recomendamos!” Phil Castillo, Director, Northern Channels, Cisco Systems.

“¡Chris Widener tiene el talento, la articulación, el mensaje, la presencia, la habilidad! Chris Widener es una de las nuevas estrellas en el circuito internacional de conferencistas de hoy.” Denis Waitley, autor de Seeds of Greatness (Semillas de Grandeza).

“Chris Widener es un presentador poderoso, ágil y ganador. Definitivamente él te desafía a subir al siguiente nivel tanto en la vida como en el trabajo.” Kevin Mather, Director Financiero del Equipo de Baseball de los Marineros de Seattle.

“Chris Widener es un fenómeno. Su paciencia, conocimiento, habilidad para comprometerse con la audiencia; Chris, tu trabajo es asombroso.” Jim Rohn, autor de The Five Major Pieces to the Life Puzzle (Las 5 piezas más importantes del rompecabezas de la Vida).

Publicado por
Jim Rohn International y Chris Widener International

www.JimRohn.com
www.ChrisWidener.com

Traducido del inglés por Alicia Sotomayor (www.mincor.net)

Distribuido por
www.YourSuccessStore.com
2835 Exchange Boulevard
Suite 200
Southlake, Texas 76092
(877)-929-0439

Copyright © Inglés by Jim Rohn International 2005
Copyright © Español by Jim Rohn International 2006

ISBN: 0-9786426-1-9 (Paperback)

Impreso en los Estados Unidos de América

Doce Pilares

Contenido

Dedicatoria	6
Prefacio	7
1. Un Encuentro Casual	9
2. Viva una Vida Saludable	17
3. El Regalo de las Relaciones	22
4. Alcance sus Metas.....	27
5. El uso apropiado del Tiempo	32
6. Rodéese de la Mejor Gente	35
7. Permanezca aprendiendo toda su Vida	42
8. Todo en la Vida es Ventas	47
9. El Ingreso rara vez es mayor que el Desarrollo Personal	52
10. La Comunicación provee la Base Común para la Comprensión	57
11. Siempre es Necesario un Gran Líder	61
12. Deje un Legado	64
Biografía de los Autores	69

Dedicatoria

A Jim Rohn por dar tanto de él por tantos años; y a tantas personas en sus viajes por todo el mundo, desarrollando ideas que se comparten profundamente.

A Kyle Wilson, y al extremadamente talentoso y dedicado equipo de Jim Rohn International, por ser la columna vertebral que hace posible este proyecto. ¡Hilary e Yveatte, su ayuda en este libro fue invaluable!

¡A mi esposa Lisa y a nuestros cuatro hijos, por ser una familia fantástica y la alegría de mi vida! *Chris Widener*.

A Chris Widener por su colaboración llevando esta historia de Doce Pilares, desde su concepción hasta la imprenta y todo lo que estuvo en el medio. Chris, tú eres la siguiente generación. Mantente compartiendo tu historia, viviendo y enseñando los principios del éxito, e influyendo en los demás.

A Kyle Wilson y el personal de JRI, incluyendo a Hilary Overpeck, Charles Moore, Crystal Prince, Yveatte Moor, Mary Haviland, Greg Anderson y el grupo completo, por todo lo que han hecho y continúan haciendo al propagar mi mensaje a través del mundo cada día.

A los lectores de mi semanario Ezine, a los que compran mis libros y casetes, y asisten a mis seminarios, ustedes son el “porqué”... el porqué continúo viajando y compartiendo las filosofías del éxito: para escuchar sus historias, sus triunfos y sus éxitos.

Y a mi familia, gracias por darme el tiempo que he gastado lejos de ustedes viajando por el mundo, y compartiendo las filosofías y principios que impactaron mi vida hace muchos años. ¡Son mi inspiración! *Jim Rohn*.

Prefacio

Uno de los más grandes cumplidos que he recibido fue el de un amigo quien me dijo, que las lecciones de vida y liderazgo que yo enseño son “verdades eternas y no algo de moda o pasajero”. Creo que hay principios fundamentales de éxito, verdades eternas y universales, que hombres y mujeres de todas las generaciones pueden aplicar para tener éxito en cada área de sus vidas.

Soy un gran admirador de Jim Rohn y me siento privilegiado de haber sido elegido por él para ser co-autor de los Doce Pilares, enseñando las verdades eternas de uno de nuestros grandes maestros de la motivación. Jim ha viajado por el mundo durante casi 40 años, explicando los principios y filosofías asociadas con los Doce Pilares del Éxito. Es un honor unirme a él para recopilar estas lecciones, y que futuras generaciones puedan recabar la sabiduría que Jim ha compartido con gente de todo el mundo.

Reconocido en 1980 y 1990 como el Primer Filósofo de Negocios en Estados Unidos, el mensaje de Jim Rohn ha continuado influenciando en el siglo 21 a millones de vidas a través del mundo, incluyendo a muchos de los más respetados hombres de negocios, oradores y escritores. Cuando en el verano de 2004 recibió el Premio al Orador más Influyente de la Asociación Nacional de Oradores, el honor más alto de la profesión de oradores, me di cuenta lo determinantes que han sido las palabras de Jim para moldear los pensamientos y las ideas de aquellos que a su vez, moldean los pensamientos e ideas de millones de personas en todas partes.

Por lo tanto, si esta es la primera vez que lee a Jim Rohn o si usted ha oído o leído sus trabajos antes, lo invito a sentarse y disfrutar de sus lecciones en los Doce Pilares del Éxito. En él hay verdades eternas que, si usted las sigue, lo llevarán seguramente a mejorar su vida. En la medida en que reflexione sobre cada lección, pregúntese a usted mismo cómo puede aplicar estas lecciones a su vida. Convierta estas ideas en acción, y ellas cambiarán su vida y su carrera de una manera que Ud. nunca imaginó.

¡Disfrute!

Chris Widener

Prefacio

Con frecuencia los que atienden mis seminarios me preguntan por qué a mi edad, continúo viajando por todo el mundo, hablando y enseñando. Mi respuesta es simple: para dejar un Legado.

Con frecuencia los que atienden mis seminarios me preguntan por qué a mi edad, continúo viajando por todo el mundo, hablando y enseñando.

Imagine conmigo, por un momento, si alguien... mucho después que yo haya muerto, en algún lugar, encuentra una caja de viejos y empolvados libros.

Encuentra un libro mío y algo en su cubierta lo invita a abrirlo. Le quita el polvo, lo hojea y de pronto hay una frase que lo motiva a leerlo. Y a medida que lee, las palabras se salen de la página y entran en su vida, cambiándola de una forma persuasiva, dándole la visión de quién puede llegar ser, cómo puede cambiar, cómo puede diseñar la vida que desea y la forma de lograrlo. Ese es el momento cuando comienza a ver claro y ¡el milagro se hace realidad! Este es mi “porqué”.

Con esto en mente, Chris Widener y yo les presentamos *Los Doce Pilares*. Hemos hecho el intento de mezclar todos los principios y enseñanzas fundamentales que hemos compartido por más de 40 años, y creamos una historia entretenida y única con tres personajes de ficción: Michael, Charlie y Mr. Davis.

Nuestra esperanza es que tan pronto usted lea este libro, esos Pilares comiencen a ser la base sobre la cual usted construya su éxito actual y futuro, y lo haga realidad. Pero después le voy a pedir que dé un paso más allá. Cuando conozca y maneje bien estos Pilares, entonces es su turno de crear su propio legado enseñando a otros la misma ruta, para que tenga la satisfacción de haber usado su poder sabiamente, y que usted, su familia, su comunidad y sus negocios sean bendecidos a través de este viaje que la vida nos ha planteado a todos nosotros. ¡Por su éxito!

Jim Rohn

1

Un Encuentro Casual

“La única forma para que las cosas cambien, es que usted cambie”

-¡Qué fastidio! -dijo mientras su mano golpeaba el tablero del auto.

-No aguanto más este auto.

Esto resume la vida de Michael Jones. Fastidio y... no aguanto más.

Cuarenta años de edad, un matrimonio de 15 años en el cual todavía no sabe cómo comunicarse con su esposa, y dos niños a los que escasamente conoce. Añádale a esto un trabajo aburrido que no lo motiva y que escasamente le da para pagar las cuentas. En pocas palabras: un fastidio.

¿Qué pasó con su vida, a dónde se fue? Eran una pareja llena de sueños cuando salieron de la Universidad. Tenían toda la vida por delante y nada parecía imposible. Estaban llenos de energía y querían hacer muchas cosas. Pero ahora se encontraban muy lejos de lo que una vez soñaron ser.

Michael amaba a Amy, pero su relación no era lo que podría haber sido. Se fueron separando poco a poco y ahora no sabían como arreglarlo. Los niños eran maravillosos pero no había ninguna conexión con ellos, según lo que él pensaba que cualquier familia “normal” debía ser.

Y su trabajo...definitivamente no era lo que él quería. Un hombre a su edad, ¿ganando un modesto sueldo y sin alternativas?

No, esto no se parece en nada a lo que había imaginado. Se sentía estancado, con un trabajo sin posibilidades y muy pocas o nulas relaciones. Esto no era el éxito ni la felicidad que él y Amy habían planeado.

Pero su vida estaba a punto de cambiar...

Este auto es lo peor, pensó mientras el auto se apagaba entre ruidos y corcoveos. Iba a 40 Km. por hora cuando el motor se paró, y sólo logró estacionarlo cerca de una señal de “Pare” en la carretera.

Iba a atender una llamada de un cliente y nunca había tomado esta carretera. Era larga y sinuosa, y servía de atajo entre dos grandes autopistas. Observó que no había muchas casas en *este* camino.

Cuando el auto se paró, Michael salió y caminó alrededor de él. No sabía nada de mecánica, por lo tanto no tenía nada que hacer. Sabía cómo ponerle gasolina, prenderlo y eso era todo. *No hay humo, pensó, y eso tiene que ser bueno.*

Levantó el capó y miró el motor. Todos los cables parecían estar conectados. Todas las tapas estaban puestas. No tenía ni la menor idea de qué hacer.

Debía haber tomado clases de mecánica en el colegio, pensó.

Michael sacó su celular de la chaqueta y pensó en llamar a su amigo mecánico para que le ayudara. Levantó la tapa del celular y... lo peor, su celular no tenía señal en ese sitio.

-Esa es mi suerte -dijo en voz alta-. Pueden poner un hombre en la luna, clonar una oveja, pero no pueden hacer un celular que funcione donde uno lo necesita.

Miró alrededor tratando de decidir hacia donde caminar. Como a 20 metros había una curva y no se podía ver más allá, así que decidió ir a caminar esperando encontrar una casa al otro lado de la curva.

A medida que caminaba, pateaba las piedras del camino.

Frustrado, solo y estancado. Así se sentía. No sólo ante este percance sino en su vida en general.

Apenas salió de la curva, Michael vio algo que jamás había visto en su vida. Él había visto muchas cosas en revistas o en la TV, pero nunca una cosa como esa y con sus propios ojos.

-¡Que belleza! -Michael dijo cuando vio la casa más hermosa que jamás había visto en su vida-. “Casa” ni siquiera era la palabra correcta. Justo a la derecha había un enorme portón de entrada. Una hilera de ladrillos y una cerca de hierro de por lo menos 50 metros sobre la carretera. Y el portón de entrada era de casi 3 metros de altura. Detrás del portón había una casa de mínimo 1.000 metros cuadrados. Era una casa estilo palacio, blanca, con pilares de dos pisos de altura en el frente que le daban sentido al letrero de la entrada, “Doce Pilares.” ¡Era magnífica! Michael se quedó parado frente a la puerta por unos minutos, mirando sobrecogido la construcción.

Finalmente se despertó y volvió a la realidad dándose cuenta que tenía que arreglar su auto. No vio ninguna otra casa alrededor y tampoco sabía como entrar a la que tenía enfrente. En ese momento vio a un hombre viejo, vestido con overol blanco, saliendo de lo que parecía un taller justo a la derecha del camino. El hombre se dirigió hacia la puerta. Cuando estaba a 2 metros de ella, le preguntó:

-¿Puedo ayudarlo en algo, joven?

-Oh, sí. Quiero decir, eso espero. Mi auto se averió, mi teléfono no funciona y no puedo llamar para que me ayuden. ¿Me podría prestar un teléfono?

-Bueno, ¿por qué no me deja ver su auto primero? A lo mejor lo puedo arreglar.

El hombre tendría como 70 años, pensó Michael. Cerca de 1.80 m de estatura. Fornido. En buen estado físico. Obviamente, debe ser el que cuida la mansión.

El viejo abrió el portón oprimiendo un control que sacó de su overol y le preguntó a Michael dónde había dejado su auto.

-Justo detrás de la curva -le dijo, señalando la carretera. El viejo extendió su mano y se presentó.

-Mi nombre es Charlie. ¿Cuál es el suyo?

-Michael. Encantado de conocerlo.

Mientras caminaban, Charlie empezó a indagar un poco.

-¿En qué trabaja usted?

-En ventas.

-Me imagino que debe ganar muy bien.

-No, no realmente.

El viejo se quedó en silencio por un momento y luego preguntó:

-¿Tiene esposa e hijos?

-Sí, esposa y dos niños.

-Bien, eso es bueno.

Cuando llegaron al auto, Charlie abrió el capó y empezó a manipular los cables.

-Déjeme intentar prenderlo -le dijo.

Michael le dio las llaves y Charlie intentó prenderlo varias veces pero no funcionó. Aunque el medidor de la gasolina indicaba la mitad, Charlie sospechó que estaba dañado y que Michael simplemente se había quedado sin gasolina.

-Bien, todo parece estar en orden, puede ser que el medidor esté dañado y esté sin gasolina. Vamos a buscar algo de combustible en el taller.

Aunque Michael pensaba que esto no era posible, tampoco tenía otras opciones, así que le dijo:

-Está bien, vamos.

Comenzaron a caminar hacia el taller y tan pronto traspasaron la entrada, Michael preguntó acerca de la casa y de su dueño:

-¿Quién es el dueño de esta casa?

-El señor Davis. La construyó hace veinte años con su esposa. Es un hombre de negocios muy importante. Posee diferentes empresas; tiene intereses en muchas cosas.

-Debe ser muy exitoso. ¿Qué tan grande es la casa?

-La casa principal tiene 1.400 metros cuadrados. Usted no puede verla desde aquí: hay una casa de aproximadamente 400 metros cerca de la piscina y otra casa para invitados de 150 metros en la parte de atrás.

-Guau -respondió Michael-. Él debe tener mucho dinero.

-Sip, algo así. Pero el señor Davis no piensa solamente en dinero. Él se enorgullece de ser exitoso en todo lo que se propone. La vida es mucho más que sólo dinero.

-Eso es fácil de decir cuando se tiene dinero -dijo Michael.

-Es verdad, pero el señor Davis fue exitoso antes de tener todo ese dinero. De hecho, ¿ve esos pilares en el frente de la casa? Cada uno representa un área diferente que el señor Davis dice es importante en la vida para tener éxito. Él construyó esta casa así para representar su filosofía sobre la vida.

-¿Sí? Eso suena interesante.

En ese momento llegaron al taller.

-¿Le gustaría una taza de café? -preguntó Charlie-. Acababa de colar café en el momento en que lo vi en la puerta.

-Sí, muchas gracias.

Michael miró a su alrededor. El taller era tan grande como su casa. Tenía todas las herramientas imaginables.

-¿Cómo le gusta el café? -Negro y sin azúcar. Gracias. Charlie sirvió el café y se lo dio. -

Aquí tiene.

-Gracias.

Michael tomó un sorbo y miró por la ventana a la casa grande.

-Me encantaría tener tanto éxito.

-Estoy seguro de que si se lo propone, usted también puede -dijo Charlie.

-Bueno, he hecho lo que he podido en los últimos 18 años y no he conseguido nada.

-Me imagino que ha trabajado duro, ¿verdad? -preguntó Charlie.

-Sí, he trabajado muy duro, más que la mayoría. Trabajo muchas horas al día, hago horas extras, todo.

-Ese puede ser su problema -sugirió Charlie.

-¿Trabajar duro es un problema? -preguntó Michael, mirando confuso.

-No. Trabajar duro no es un problema por sí mismo, pero el señor Davis siempre dice que el primer Pilar del Éxito está en trabajar duro en usted mismo más que en su trabajo.

-No le entiendo -dijo Michael.

-El señor Davis tiene los Doce Pilares del Éxito como le comentaba. El primero habla del Desarrollo Personal. El éxito viene cuando usted se desarrolla más allá de lo que actualmente es. Por lo tanto, usted tiene que trabajar mucho en usted - mejorándose a sí mismo - más que en su trabajo.

-Siempre me dijeron que si trabajaba duro, comprometiéndome con el trabajo, iba a salir adelante. ¿Eso no es verdad?

-No exactamente. Verá, usted consigue un trabajo en una compañía - y su salario está bien - de acuerdo al nivel de habilidades que usted tiene. Por lo tanto, usted puede trabajar tan duro como quiera, muchas horas y todo, pero en la medida en que usted no se prepare, siempre va a estar en el mismo nivel, nunca va a conseguir salir adelante y no lo van a promover.

-¿Entonces, cómo se consigue salir adelante? -Empiece trabajando en usted mismo.

-Parece que no lo estoy entendiendo -dijo Michael, tomando otro sorbo de café.

-OK, déjeme explicarle -ofreció Charlie-. ¿Usted dijo que estaba en ventas, verdad?

-Sip.

-Usted gana dinero dependiendo de qué tan buen vendedor sea. Puede trabajar y trabajar pero solamente ganará lo que gana un buen vendedor. La clave está en cómo llegar a ser el *mejor vendedor*. La manera de lograrlo no está en trabajar cinco horas más y ponerse más

trabajo encima, sino en comenzar a trabajar en usted mismo, Michael. Trabaje más en desarrollarse.

-¿Y cómo hago eso?

-Lea libros, asista a seminarios, estudie a los mejores vendedores. Y luego aplique toda la información. Ponga en práctica lo que ha aprendido. Trabaje integrando esas ideas en su trabajo diario. De esa manera, cuando usted haga las 10 llamadas de ventas diarias, conseguirá mejores resultados porque usted será un mejor vendedor.

-Hmmm. -Michael continuó-, mirando a la mansión en la distancia. Luego se volvió hacia Charlie.

-Usted es realmente inteligente -le dijo con una sonrisa.

-Le estoy contando lo que el señor Davis dice. Trabaje más en usted mismo que en su trabajo. Desarrolle usted mismo.

Apenas terminó de hablar, comenzó a toser. Al comienzo, Michael pensó que Charlie tenía algo en su garganta, pero la tos continuó más y más.

-¿Está usted bien? -preguntó Michael preocupado-. Esperó por lo menos un minuto más hasta que Charlie terminó de toser.

-Estoy bien. Algunas veces me dan accesos de tos. Eso es todo.

-Ya me estaba preocupando por usted.
Y volviendo al tema, continuó:

-Ok, entonces, ¿qué más dice el señor Davis sobre el desarrollo personal?

-Bien, él dice muchas cosas, Michael.- dijo Charlie riéndose.

-Dígame algunas. Necesito saber todo lo que pueda ayudarme.

-¿Por qué cree usted que necesita tanta ayuda?

-Estoy estancado. Odio mi trabajo. Siento que no tengo salida. No soy un buen proveedor para mi familia. Mi auto se dañó en la carretera. ¿Qué más quiere que le diga? Necesito ayuda para mejorar mi vida. He trabajado tan duro y parece que estoy girando en lo mismo sin solución.

Las palabras brotaron tan rápido que hasta el mismo Michael se sorprendió.

-Ya que lo pone de esa forma, déjeme pensarlo. -Charlie hizo una pausa y miró hacia el techo-. Un momento después levantó el índice de su mano derecha.

-Aquí hay algo para usted -dijo-. Vamos a ver si puedo citar correctamente al señor Davis: 'Cada ser viviente parece esforzarse al máximo excepto los humanos. ¿Qué tan alto crece un árbol? Tan alto como le es posible. Los seres humanos tienen la posibilidad de escoger. Ellos pueden escoger ser todo o ser menos. ¿Por qué no estiran al máximo su medida y son todo lo que pueden ser?' - Charlie sonrió, orgulloso de haber recordado correctamente.

-Pero yo lo he intentado -protestó Michael.

-No estoy sugiriendo que usted no lo haya hecho, Michael. Tal vez usted se ha dado por vencido, como le pasa a la mayoría de la gente o, al menos, esa es mi impresión. Con el debido respeto, todo parece indicar que usted trabaja duro, pero ahora se encuentra estancado y quizás se sienta vencido. Tal vez éste es el momento de pensar en crecer de nuevo.

Michael echó la cabeza hacia atrás y terminando el último sorbo de café, puso la taza en la mesa.

-Sí, tal vez. Tal vez. Sólo quiero que las cosas cambien para mí y para mi familia.

Charlie se levantó y empezó a caminar hacia la puerta de atrás.

-Venga conmigo. Llevaremos un poco de gasolina y en el camino al auto, le diré una última cosa para que la piense.

Charlie y Michael salieron, tomaron una lata de gasolina, la llenaron y caminaron de vuelta hacia el auto. Una vez allí Charlie echó la gasolina en el tanque.

-Intente prenderlo, Michael.

Desde dentro del auto, Michael intentó prenderlo, bombeando el acelerador. Después de unos segundos, el motor comenzó a funcionar. *No puedo creerlo, pensó. Estaba seguro que habían arreglado el medidor.*

Sintió un golpe en la ventana, miró y vio a Charlie.

-Muchas gracias -le dijo-. Estoy avergonzado, mire que... ¡quedarme sin gasolina! ¿Cuánto le debo?

-Nada. Nada de verdad. Considérelo un regalo del señor Davis.

-Ok -respondió Michael sonriendo-. Lo haré. Déle las gracias de mi parte.

-¿Sabe? Le debo otra parte del consejo del señor Davis, -le dijo Charlie mientras se acercaba a Michael.

-¿Sí? ¿Qué cosa es?-preguntó Michael emocionado.

-Usted dijo que quería cambiar las cosas para usted y su familia, ¿verdad?

-Sí, realmente quiero hacerlo.

-Como le he venido diciendo, el señor Davis dice que la única forma de que cambien las cosas es que usted cambie. ¿Qué va usted a cambiar para que cambie su vida? Si continúa viviendo como ahora, seguirá teniendo la misma vida que tiene. Así es como funciona.

Michael se quedó mirando el capó. En su mente él sabía que había muchas cosas que quería cambiar. Cosas que él sabía que *tenía* que cambiar.

Charlie le dio un golpecito al auto y dijo:

-Ok, suficiente por hoy. Piense en eso, Michael. Siéntase libre de venir y le contaré más acerca de los Pilares del Éxito del señor Davis.

Le dio una tarjeta que simplemente decía “Charlie”, con un número de teléfono.

-Este es el número de mi taller; es la mejor manera de encontrarme. Llámeme la próxima vez que venga.

-Lo haré -respondió Michael-. Lo haré. ¿Quiere que lo lleve hasta el portón?

-No gracias. Necesito hacer ejercicio, pero le diré otra cosa, -dijo Charlie.

-¿Qué es?

-Arregle el medidor de la gasolina, -le respondió Charlie con una sonrisa.

-De eso puede estar seguro -dijo Michael mientras se ponía en marcha.

Charlie se quedó mirando mientras Michael se alejaba. *Buen muchacho, pensó. Espero que regrese. Tiene potencial pero también tiene problemas y necesita ayuda.* Diciendo eso, Charlie dio la vuelta y caminó hacia los Doce Pilares.

2

Viva una Vida Saludable

“Asegúrese que su imagen sea un fiel reflejo de su interior”

Michael sabía que iba a pasar por la propiedad donde Charlie trabajaba, así que lo llamó y le preguntó si podrían verse. Habían pasado ya tres semanas desde que se quedó sin gasolina frente a la casa del señor Davis. En retrospectiva, Michael consideraba que había sido una casualidad, que le había permitido echar una mirada al mundo que alguna vez soñó y que ahora parecía tan lejano. El hecho de haberlo conocido y que estuviera tan dispuesto a compartir los secretos del éxito del señor Davis, había logrado encender de nuevo su pasión por la excelencia.

Ciertamente, la vida no había cambiado en una noche, pero había estado pensando en las palabras de Charlie sobre hacer un cambio en sí mismo y convertirse en alguien mejor desde el día en que Charlie se lo propuso como un reto. Michael sabía que se había dejado estar. Había dejado de soñar. Se había convertido en alguien complaciente. Siempre le echaba la culpa a las circunstancias, en lugar de asumir la responsabilidad que le correspondía por su situación.

Pero, ahora estaba decidido a cambiar todo eso. Desde aquel día, tres semanas atrás, Michael había escrito una lista de diez cosas que podría cambiar en su vida si se lo propusiera. Las miraba cada día y trabajaba en al menos una de ellas, sólo para asegurarse que estaba haciendo lo que correspondía.

Eran pasos chicos, pero estos pasos iban en la dirección correcta. Era mucho más de lo que había hecho por él mismo en años.

Cuando Michael llamó, Charlie contestó que estaría encantado de verlo y lo invitó a pasar por allá a charlar un rato. Michael le contó lo que había hecho desde que se conocieron y que esperaba saber más acerca del señor Davis. Charlie le aseguró que estaría encantado de hacerlo.

Michael encontraba extraño aprender del señor Davis a través de Charlie, pero estaba consciente que un hombre como él nunca tendría la oportunidad de pasar mucho tiempo con un hombre tan rico, poderoso y ocupado como el señor Davis. Por lo tanto, estaba contento con lo que podía obtener.

Apenas llegó a la entrada, vio que el portón estaba abierto, tal como Charlie le dijo que estaría. Comenzó a entrar y divisó a Charlie en el jardín del lado derecho de la casa. Había jardines por todos lados y pensó que a Charlie le tomaría por lo menos veinte horas a la

semana mantenerlos, si no más. Cada jardín tenía una mezcla perfecta de colores y estaba impecablemente mantenido. Era seguro que Charlie era meticuloso.

Estacionó el auto en uno de los estacionamientos cercanos al taller y caminó hacia Charlie. Miró hacia la casa, procurando ver a alguien de la familia Davis, o a lo mejor al señor Davis. Pero no vio a nadie.

-Hola Michael. Encantado de verlo de nuevo. -Encantado de verlo también, Charlie. Charlie caminó hacia el jardín.

-¿Le importaría que siguiera quitando la maleza mientras hablamos?

-No, al contrario -respondió Michael.

-Me encantó que hubiera llamado ¿Tenía que venir por estos lados?

-Sí, tengo una cita esta tarde, pero quería pasar por aquí primero.

-Bien, aquí estoy. ¿Qué tiene en mente?

-He estado pensando en nuestra conversación pasada, más de una vez, realmente.

-¿Si? -preguntó Charlie mientras se arrodillaba para trabajar en las flores que estaba arreglando-. ¿En qué ha estado pensando?

Sobre la necesidad de cambiar mi vida y trabajar en mí mismo. Me había dado por vencido y aceptado la mediocridad. Me doy cuenta que quiero algo más de mi vida. Quiero decir, viendo la casa del señor Davis y todo esto, vi claramente lo que podría llegar a ser, quizás no tan rico y famoso como el señor Davis, pero creo que puedo hacer lo posible. ¿Tiene sentido todo esto?

-Claro que sí, Michael. Viendo lo que otros han conseguido le ayuda a ambicionar lo mismo para usted.

-Puede parecerle raro -dijo Michael-, pero me pregunto si no le importaría contarme acerca de sus otros once 'Pilares del Éxito', quiero decir los pilares del señor Davis. He pensado que podernos reunimos de vez en cuando para que usted me vaya contando más sobre el señor Davis y cómo logró todo esto.

-Creo que podría ser maravilloso, Michael. Tengo el presentimiento que usted está listo para crecer un poco más.

-Yo también lo creo. Me pregunto si puede ser desesperación. Pero realmente estoy cansado de vivir como ahora. Necesito más y creo que conociendo a alguien que sabe cómo una persona puede llegar a ser tan exitosa es la mejor ruta.

-Es una buena ruta, Michael. Entonces, ¿qué más quiere saber?

-Bien, ¿por qué no me habla acerca de algunos Pilares más? Asumo que los conoce todos, ¿verdad? ¿Algo así como los Diez Mandamientos?

-Bien, no son tanto como los Diez Mandamientos, Michael, pero de todas maneras son importantes y sí, los conozco muy bien.

-Tengo treinta minutos. La próxima vez programaré más tiempo si usted puede. Pero a lo mejor puede decirme los dos siguientes, y yo puedo comenzar a trabajar en ellos.

-¿Ha trabajado ya en el primero? Esto es importante porque tiene que aplicar lo aprendido.

-Claro que lo he aplicado. Hice una lista de cosas que puedo controlar y cambiar en mi vida, y he tomado pequeños pasos para irlo consiguiendo.

-Muy bien, Michael. Entonces, estaré encantado de contarle los dos siguientes.

Charlie vio una mala hierba, la arrancó y la echó en el montón que había ido acumulando desde temprano en la mañana.

-El Pilar número Dos es Bienestar Total. El señor Davis cree en lo que él llama La Salud Tridimensional.

-¿Qué es eso?

-Cuando se habla de 'salud' la mayoría de la gente piensa en el bienestar físico, pero el señor Davis piensa que es algo más que eso. Él dice que la persona está hecha de tres partes: el cuerpo, el alma y el espíritu. Tres dimensiones.

-De acuerdo, me lo imagino, pero ¿podría explicarme un poco más?

-Claro. Todos tenemos nuestro cuerpo, esto es obvio. Pero también tenemos alma, que es básicamente nuestro intelecto y nuestras emociones, también nuestra voluntad. Además tenemos nuestro espíritu, que es la parte de nosotros que trasciende este mundo. Es la parte de nosotros que ha sido designada para ser eterna. El hecho es que la mayoría de la gente escoge uno de ellos y trabaja solamente en él. El señor Davis piensa que debemos trabajar en todas las áreas porque ellas son interdependientes.

-¿Qué quiere decir con 'Escogen un área y trabajan en ella'?

-Algunas personas trabajan sólo en su salud física. A ver si me explico. Necesitamos trabajar en nosotros mismos sin descuidar ningún área. ¿Se ha fijado que hay quien cuida más a sus animales que a ellos mismos? Sus animales pueden correr como el viento, pero ellos escasamente pueden subir las escaleras. A veces, los que cuidan mucho su físico descuidan las otras dos áreas.

“Otra gente está preocupada de su intelecto y olvida su cuerpo y su espíritu. Y también hay gente que es tan espiritual que no son buenos para estar en la tierra. El señor Davis cree que se funciona mejor cuando se tienen balanceadas las tres áreas ¿Está usted balanceado, Michael?”

Michael bajó la cabeza para mirar su estómago de cuarenta años. *No está mal*, pensó. *Bien, estoy en bastante buena forma. Aunque podría ejercitarme un poco más.*

-¿Qué me dice de su intelecto, sus emociones y su vida espiritual? -presionó Charlie.

-Reconozco que no leo mucho. Veo televisión cuando tengo algo de tiempo.

-Eso no le hace mucho bien -interrumpió Charlie.

Michael continuó.

-En cuanto a mi vida espiritual... -Se detuvo ahí pues no supo qué contestar.

-¿Se le comieron la lengua? -Charlie bromeó mirándolo.

-No, es que no he hecho mucho en ese campo.

-Bueno, es muy importante. La parte más importante. El señor Davis dice que es como una cebolla de tres capas. Usted va pelando cada capa hasta que llega al corazón. La parte espiritual está en el corazón, y es la más importante. La siguiente capa es el Alma, y la parte de afuera es la física, el cuerpo. Cada parte descansa sobre la de más abajo y es sólo tan fuerte como la capa que la sustenta. ¿Tiene sentido?

-Sí, eso creo. Entonces, ¿por dónde comienzo?

-Usted puede comenzar regresando a sus raíces. ¿Creció usted con alguna influencia espiritual?

-Sí, seguro. Iba a la iglesia cada semana.

-Entonces, comience por ahí. Lea algo bueno que le ayude a reflexionar sobre su vida espiritual. Esta es una buena manera de empezar. ¿Y su físico?

-No tengo mucho tiempo para hacer ejercicio.

-Necesita comenzar. Aunque sea media hora al día. ¿Usted está casado, verdad?

-Sí, como no.

-Pídale a su esposa que lo acompañe a caminar todas las noches durante media hora. A ella le encantará y usted hará algo de ejercicio. La idea es comenzar. El señor Davis siempre

dice que deberíamos tener mucho cuidado con nuestro cuerpo, porque es el único lugar que tenemos para vivir.

-Es una buena idea.

-Sí, Michael, usted debe asegurarse que exteriormente refleje lo que usted es por dentro. Si se concentra en mejorar las tres áreas: el cuerpo, el alma y el espíritu, verá que cada una se fortalecerá más y a su vez, reforzará a las otras. Todas están unidas. Este es el Pilar Dos.

-Entiendo. -Michael miró su reloj y se dio cuenta que sólo le quedaban más o menos 10 minutos. Deseó haberse dado más tiempo-. ¿Cuál es el número tres?

3

El Regalo de las Relaciones

“Constantemente deben sumarse tiempo, esfuerzo e imaginación para mantener cualquier relación floreciendo y creciendo.”

-Ah, sí. El tercer Pilar del Éxito. Estoy feliz que lo haya preguntado porque estamos en el lugar preciso para discutirlo. El tercer Pilar del Éxito es hacer lo más que podamos con el Regalo de las Relaciones.

-¿El Regalo de las Relaciones? ¿Qué significa eso?

-Al señor Davis le gusta decir que el mejor regalo que el Gran Diseñador nos da es el regalo de tener otras personas. Sí. Las relaciones pueden ser difíciles, pero también son parte del encanto de la vida.

-Pueden ser difíciles, eso es cierto, -dijo Michael.

-Michael, las relaciones representan las cimas más hermosas de la vida, así como algunos de sus más tormentosos abismos. Todo depende de lo que usted haga con ellas. Por eso es bueno que hablemos de eso aquí... y ahora.

Michael miró a su alrededor y no vio nada más que flores, mugre, herramientas de jardín y una bolsa con fertilizante.

-¿Aquí y ahora? No entiendo.

-El señor Davis dice, ‘Su familia y su amor deben cultivarse como un jardín. Deben sumarse constantemente tiempo, esfuerzo e imaginación para mantener una relación floreciendo y creciendo.’

Hizo una pausa, miró a su alrededor y luego continuó. - Michael, cuénteme de su familia.

-¿Se refiere a toda mi familia, o a mi mujer y mis hijos como familia?

-Cuénteme acerca de todos ellos.

-Bien, veamos. Mis padres ya fallecieron. Mi papá era un hombre normal. Buen trabajador. No hizo mucho dinero. Una vida más bien aburrida. Mi mamá era excelente, pero simple. Nunca hizo nada para conseguir más, ni presionó a mi padre para conseguirlo. Mientras yo crecí, fue básicamente una vida simple, sin dramas ni emociones. Siempre tuve la esperanza de crecer y conseguir mucho más de la vida.

-¿Y sus hermanos?

-Una hermana. Su esposo y ella tienen dos niños. Viven en Denver. No hablo mucho con ellos. No hay resentimientos, pero nunca fuimos muy cercanos y nos hemos alejado mucho estos años. Hablamos por teléfono en las fiestas. Eso es todo.

-¿Y su esposa e hijos?

-Sí, tengo a mi esposa, Amy, y dos chicos. Mike hijo tiene once años y Jennifer tiene nueve. Son maravillosos.

-¿Y su relación es *maravillosa*!

-Está preguntando mucho, -respondió Michael seriamente-. No, la relación no es maravillosa. Solía serlo. Amy y yo estábamos muy enamorados. Teníamos muchos sueños. Estábamos entusiasmados con conseguir nuestra casa propia. Y de pronto caímos en la rutina de la vida. El trabajo era duro, teníamos hijos, dejamos que las cosas se fueran yendo poco a poco, y un día nos despertamos sin saber quién era la otra persona.

-Entiendo. La maleza creció.

-¿La maleza?

-Sí, como en un jardín. La maleza crece, Michael, por eso es que es bueno estar aquí, en el jardín. Las relaciones son como la columna vertebral de nuestra existencia. Necesitamos cultivarlas lo mejor que podamos. Cuando esté en el lecho de muerte, va a querer estar rodeado de su familia, acompañándolo en ese momento. Este es el símbolo de una vida excelente. Usted puede lograr todas las posesiones que hay en el mundo, pero si pierde sus relaciones, ¿qué tan buena ha sido su vida? No, por el contrario, usted debe atender sus relaciones. Como este jardín.

-Estoy escuchando. -Michael, ¿le gusta mi jardín?

-Es lindo. El señor Davis es afortunado al tenerlo a usted que lo cuida tanto.

-Sí, es lindo, aunque no debería decirlo yo, -dijo Charlie con una sonrisa-. Pero no estaría tan lindo sin mi ayuda. No. Yo *hice* que lo fuera. Este pedazo de tierra en el que estamos parados podría ser una de dos cosas: La belleza que es, o una cantidad de maleza. O a lo mejor una tercera, un terreno completamente estéril. Si no lo cuido se llenaría de maleza. Pero cuidándolo, con algo de trabajo y un poco de imaginación, se ha convertido en algo hermoso. Lo mismo puede hacer usted con sus relaciones.

-¿Cómo lo hago?

-¿Lo *quiere* hacer? -preguntó Charlie.

Michael no respondió inmediatamente pero luego dijo, -Sí, por supuesto que quiero.

-No suena muy convincente.

-Sí quiero. Es que...

-¿Es que qué?

-Es difícil.

-Por supuesto que es difícil Michael. La vida es difícil. El éxito es difícil. Si quiere las cosas fáciles, las tendrá, pero no va a conseguir mucho, especialmente algo que tenga valor. Lo que tiene valor es difícil de conseguir. Por eso es que pocos lo consiguen. ¿Cree que hacer este jardín es fácil? No. Pero lucirá hermoso cuando lo consiga. Y eso da satisfacción. Y lo mejor es que una vez que lo consiga y esté funcionando, el mantenimiento es más fácil. No deje que las cosas se empeoren porque volver a mejorarlas representa mucho trabajo.

-Ni que lo diga -le dijo Michael deprimido.

-No se desespere, Michael, todavía puede lograrlo. Hagamos un plan para cuidar el jardín que tiene en su hogar. ¿Recuerda que le dije que requiere tiempo, esfuerzo e imaginación?

-Sí.

-Bien, pensemos cómo puede comenzar a aplicar esto a su matrimonio. Y un pequeño paréntesis: estos principios sirven para cualquier tipo de relación. Sirven para las relaciones de trabajo, la gente de la iglesia, sus amigos, cualquier persona. Tiempo, esfuerzo e imaginación.

-De acuerdo, ¿qué debo hacer?

-Empecemos con el tiempo. Dedíquele más tiempo a Amy. Dedíquele más tiempo a sus hijos. Dedíquele más tiempo a sus amigos. Recuerde, la vida gira siempre alrededor de las relaciones, y la forma de construir estas relaciones es dedicándoles tiempo.

-Siempre creí que se trataba de calidad del tiempo, no de cantidad -insinuó Michael.

-Me gustaría ver a la persona que dijo eso. Le aseguro que su pareja probablemente no era feliz.

-Probablemente no -dijo Michael riendo.

-Se necesitan *ambos*, Michael. Usted necesita dedicarle tiempo a una persona si quiere relacionarse con ella. Y el tiempo que le dedique debe tener calidad. Entre más y mejor tiempo, mejor la relación. Si es como la mayoría de la gente joven de hoy en día, usted está dando vueltas como la gallina sin cabeza del cuento, sin dedicarle tiempo a su esposa o a sus hijos. Ellos necesitan que esté allí, Michael.

-Pero es que es difícil con tanto trabajo y tanta responsabilidad- argumentó Michael patéticamente.

-Por eso es que digo que se necesita esfuerzo. La gente es difícil. Es difícil estar alrededor de usted. Es difícil estar a mi alrededor. Así es la vida. La gente no es perfecta. Por eso es difícil lidiar con ella. Pero todos necesitamos a la gente, especialmente si se quiere ser exitoso. Es difícil encontrar un ermitaño rico.

De nuevo Michael se rió nerviosamente.

-Es verdad, eso creo.

-Hay que hacer un esfuerzo para sacar tiempo. Hay que hacer un esfuerzo para soportar las faltas de otra persona. ¡Exige mucho esfuerzo!

Michael miró su reloj.

-De acuerdo, lo entiendo. Bueno, me tengo que ir. ¿Qué hay sobre la imaginación?

-Imaginación significa que usted tiene que ver con su imaginación *cómo podría* ser esa relación. Use su imaginación para invitar a Amy a algún lugar como lo hacía antes. Use su imaginación para planear unas vacaciones fantásticas con su familia. Use la creatividad que utiliza en el trabajo para tener éxito con su familia.

-Creo que la he venido descuidando últimamente.

-Y tiene maleza que lo demuestra. Ahora tiene que irse. Aquí está su tarea. La próxima vez que venga quiero saber del jardín que está sembrando con tiempo, esfuerzo e imaginación.

-Probablemente tengo que arrancar algunas malas hierbas primero -dijo Michael.

-Está bien. Hable con su esposa. Pídale perdón. Cuéntele lo que quiere hacer. Arranque la mala hierba y siembre nuevas plantas que puedan florecer.

Michael le dio la mano a Charlie; sus manos se apretaron con firmeza mientras Michael miraba a Charlie a los ojos.

-Gracias Charlie. Le agradezco de verdad.

-Es un placer, Michael. -Tengo que irme.

-No hay problema. Lo veré la próxima vez. Llámeme cuando tenga que venir por estos lados. Disfruto mucho nuestras conversaciones.

-Yo también -le aseguró Michael-. Lo llamaré pronto.

-Perfecto.

Con esto, Charlie regresó a su jardín y Michael fue a desarrollar el suyo.

4

Alcance sus Metas

“La mayor razón para fijar una meta es lo que ella hace por usted al querer lograrla”

Mack's es exactamente el lugar para comer que frecuentaría la clase media trabajadora; un lugar pequeño sobre la carretera, con estacionamiento de gravilla y lleno de camiones. Olor a comida frita a tres metros de la puerta principal, en otras palabras, *perfecto*.

Han pasado cuatro semanas desde el último encuentro de Michael y Charlie, así que Michael lo llamó para proponerle un nuevo encuentro. Charlie tenía que hacer unas diligencias y conocía un pequeño restaurante que estaba a la mitad de camino para ambos; así fue como Michael entró a Mack's por primera vez.

Cuando Michael atravesó la puerta percibió uno de sus olores favoritos, ¡tocineta! Un verdadero hallazgo para comer. Vio a Charlie sentado al fondo en una esquina, hablando con algunos clientes frecuentes del lugar, todos luciendo el característico overol de mantenimiento.

Cuando Charlie vio a Michael se excusó con los otros y salió a su encuentro, caminando lentamente.

-Hola Michael, que gusto verlo. Luce muy bien.

-Usted también, Charlie. Pero está caminando muy despacio. ¿Está todo bien?

-Es la edad. A nosotros los viejos nos cuesta caminar. Ya lo verá.

-Ok, solamente quería saber si le pasaba algo.

-Bueno, sentémonos aquí- dijo Charlie señalando una mesa vacía que lucía como debe lucir una mesa en un viejo restaurante: patas plateadas, tope de fórmica, sillas forradas con plástico.

Los dos hombres se sentaron mientras una camarera vino a ofrecerles café.

-Ciertamente -dijo Charlie-. ¿Y usted Michael, desea café?

-Sí, por favor.

-Vengo enseguida -respondió ella amablemente.

Bueno, ella está de buen humor, notó Michael.

-Ella es Sue. Pareciera que siempre está contenta. Gran actitud.

-Charlie, ¿cuánto tiempo hace que trabaja para Doce Pilares?

-Trabajo desde el primer día. Es más, desde que estaba siendo construida. He estado allí todo el tiempo.

-¿Y qué hacía antes de esto?

-Tenía mis negocios. Y lo hacía bien. Cuando me retiré, me di cuenta que amaba cuidar y arreglar cosas, jardinería y cosas parecidas, así que en eso invierto ahora mis días.

Charlie cambió de tema.

-¿Cómo está Amy?

-Ella está bien. Realmente bien. Esta es la razón principal por la que quería que nos reuniéramos, para contarle cómo han estado yendo las cosas desde que me habló acerca de los jardines.

-Qué bien, cuénteme -respondió Charlie entusiasmado.

-Es muy simple, realmente. Fui de regreso a casa y comencé a pensar acerca de mi relación con Amy, como si fuera un jardín que yo tenía que sembrar y mantener. No es que yo sea Mr. Jardinero Experto o algo así, pero la metáfora realmente me sirvió. Me dio algo para usar como ejemplo. Lo principal es que empecé a dedicarle más tiempo a la relación.

-¿Y cómo fue eso?

Sue, la camarera llegó con el café y preguntó:

-¿Quieren algo de comer?

-Para mí no- dijo Charlie.

-Sólo café para mí. Gracias.

-De acuerdo -dijo ella sonriendo.

Y la eternamente contenta Sue se retiró.

-Volviendo a nuestro asunto -dijo Michael con una sonrisa-. Para contestar su pregunta, empecé buscando el tiempo y contraté una persona que ayudara con los chicos una noche a la semana, y así ella y yo podemos salir a hacer lo que Amy quiera. Ella escoge el

restaurante, la película, la tienda de libros, lo que sea. A ella le encanta. ¡Esto ha sido como un rayo de sol sobre una flor!

-Eso es maravilloso -dijo Charlie-. Me alegro mucho por usted. Me va a tener que mantener informado del progreso. Sólo recuerde que una vez haya florecido, la flor sigue necesitando agua y sol para no marchitarse. El trabajo no termina cuando florece.

-Lo tendré presente.

-¿Y qué más hay de nuevo, Michael? ¿Cómo va el trabajo y el resto de su vida?

-Bastante bien. Como le había dicho antes, mi mayor reto es el trabajo. Me encantaría avanzar en mi carrera, pues siento que no he alcanzado mi potencial.

-Hmmm. ¿Cuáles son sus metas en su carrera? –preguntó Charlie.

-¿Metas? Ese puede ser mi problema. Creo que no tengo metas.

-Por eso está consiguiendo lo que está consiguiendo.

-Creo que eso es verdad. Siempre oigo hablar de fijar metas y de su importancia, pero nunca lo he hecho. Me imagino que ha oído hablar al señor Davis sobre fijar metas, ¿verdad?

-Claro que sí. Es uno de sus temas favoritos.

-¿Y qué dice? Él debe saber mucho sobre metas para vivir en un lugar como éste.

-Oh, claro que sí, Michael. Él sabe.

-De acuerdo, dispáre entonces.

-Es muy sencillo.

-Estoy listo.

-Aquí va: escríbala.

-No tengo lápiz.

Charlie se rió.

-No. Este es un consejo: Escríbala. Escriba su meta.

Michael rió también.

-Oh, creí que...no importa. De acuerdo, entonces escribo mis metas. ¿Eso es todo?

-Eso es todo. Le dije que era simple.

-Y ¿qué bien hace eso?

-Piense en esto, Michael: Primero, para escribirla tiene que tener antes que nada una meta, lo que en este momento es una magnífica forma de comenzar. Segundo, al escribirla se crea un poder que le da una dimensión de realidad. Una de las mejores cosas que puede hacer es escribir cien cosas que quiera lograr antes de morir. Sólo el proceso de decidir cuáles son es muy poderoso, pero una vez escritas, tenga cuidado, porque ahora probablemente las conseguirá.

-¿Por qué?

-Porque ahora su mente está cognitivamente consciente de ellas. Su mente tiene que ver la forma de alcanzarlas. Esa debería ser su primera meta: Escribir sus cien metas.

-Está bien, lo haré. No puede hacer daño.

-Ahora hay algo más que el señor Davis enseña y que es importante, Michael. Él dice que la razón principal para fijarse una meta es la transformación que usted sufre para conseguirla. Lo que hará por usted será siempre más valioso que la propia meta. El señor Davis siempre dice: 'Haga un millón de dólares, no por el dinero, sino por lo que va a representar para usted hacer un millón de dólares.' Este es un consejo muy bueno.

-¿Entonces, la verdadera meta es dejar que la meta me convierta en mejor persona?

-Eso es exactamente, Michael.

-Creo que estoy entendiendo esto del éxito.

-Sí, creo que lo está entendiendo. Es emocionante, ¿no es verdad?

-Realmente lo es. Me siento revivir sólo al oír y hablar de esto, aunque todavía no he cambiado mucho.

-Sí, el poder del cambio es emocionante. Tiene un gran futuro frente a usted.

-Sólo quisiera haberlo conseguido ya.

-Bien. El señor Davis también dice: Usted no puede cambiar su destino en una noche, pero sí puede cambiar su dirección.

-Sé que no puedo convertirme en lo que quiero de la noche a la mañana. Eso es lo frustrante. Creo que he desperdiciado muchos años y tendré que tomar un camino largo para conseguir el éxito. Sólo que no sé por dónde comenzar.

-Comience cambiando su dirección. Usted está donde está, pero no tiene que permanecer ahí. Escoja a dónde quiere ir y piense en un plan para conseguirlo.

-¿Cómo lo hago?

-Aquí es donde vienen las metas. Digamos, por ejemplo, que usted quiere tener cierto tipo de vida, cierto ingreso o trabajo, dentro de diez años. ¿Será capaz de soñar en algo grande para conseguir en diez años?

-Seguro.

-Entonces, esa es su meta a largo plazo. O puede hacer que su meta a largo plazo sea en cinco años. Lo que sea que esté ahí en el futuro y que usted desea conseguir. Por lo tanto, usted selecciona algún momento en la mitad para obtener su meta a mediano plazo, digamos a los 5 años en una meta a diez años. Y luego, una meta a corto plazo a un año o dos. Podría también tener lo que el señor Davis llama 'micro-metas' que son de un mes. La clave es que cada una lo guíe a la meta final.

-Déme un ejemplo -dijo Michael.

-Supongamos que usted quiere abrir su propio negocio en 5 años y para lograrlo tiene que ahorrar US\$ 50.000. Debe proponerse algunas metas conjuntas que lo conduzcan a ello. Para ahorrar US\$ 50.000 en cinco años debe aprender cómo hacerlo. Tendrá que ahorrar \$850 al mes y nunca tocarlos. Al final podría tener los US\$ 50.000 que necesita. Eso sin contar que si usted colocó ese dinero en un fondo mutuo, ganó intereses con los cuales obtendrá sus US\$ 50.000 mucho antes. Su meta a tres años será tener US\$ 25.000, y su meta de un año será ahorrar \$10.000.

-¿Como haría yo eso? -dijo Michael, mirando y sonriendo sorprendido.

-No va a ser nada fácil, pero puede hacerlo. Puede cortar gastos, conseguir un segundo trabajo, vender algo...todo esto puede hacerse. Y para las habilidades, que deberá estar aprendiendo, haga lo siguiente: fije la meta y trabájela regresivamente. Realmente es simple.

-Bueno, más vale que me dé prisa para conseguirlo.

-Decida qué quiere hacer y comience. Esta es una de las más poderosas lecciones de vida.

5

El uso apropiado del Tiempo

“El día tiene muchas oportunidades, pero solo una de ellas es la mejor.”

-¿Otra taza? -preguntó Sue, resplandeciente.

-Sí gracias, tomaré otra taza -dijo Charlie.

-Yo también -dijo Michael.

Sue llenó las tazas y se retiró rápidamente.

-No sé, Charlie. No creo tener el tiempo ahora para cambiar de dirección. Estoy ahogado con el trabajo, la casa, mi esposa, los hijos... Realmente no veo cómo podré cumplir una nueva meta.

-Esas mismas palabras las dijo el señor Davis en más de una ocasión: ‘Nosotros sufrimos uno de dos dolores: el dolor de la disciplina o el dolor del arrepentimiento. La diferencia es que la disciplina pesa onzas mientras que el arrepentimiento pesa toneladas.’ Estas palabras son muy importantes, Michael.

-Creo que no lo entendí.

-Piense en su lecho de muerte, Michael. Hay algunas cosas - que todavía no ha hecho, cosas que demora - que si no las hace va a tener remordimientos profundos. Lo único cierto es que el final de su vida vendrá, y más pronto de lo que usted cree.

“Yo ya estoy viejo y estoy asombrado de lo rápido que pasa la vida. Para mí el fin se acerca. He vivido bien y he hecho todo lo que he deseado. Pero, aún hay tantos hombres y mujeres que nunca se han permitido soñar y dentro de aquellos que lo han hecho, la mayoría no superan el temor y no luchan por lograr su sueño. Luego, un día, se encuentran en su lecho de muerte y no hay nada, -ni siquiera una cosa- que puedan hacer para solucionarlo. Su cuerpo está frágil, débil y sin ánimo. Es entonces cuando sufren el tremendo peso del arrepentimiento.”

-Verá, -continuó Charlie- los días son costosos. Cuando se gasta un día, usted tiene un día menos. Por lo tanto, cerciórese que gasta cada día sabiamente.

-¿Cómo se sabe que se está gastando el día sabiamente? -preguntó Michael.

-El señor Davis le diría que su día está siendo gastado sabiamente si lo está haciendo en la mejor forma posible. Cada día tiene muchas oportunidades, pero solo una de ellas es la mejor. Las mejores oportunidades son las que lo llevan a cumplir sus metas y es a ellas a las que tiene que dedicarles tiempo. ¿Sería así como usted describiría sus días?

-Mis días se pasan tratando de sobrevivir. Estando seguro que consigo lo necesario para pagar los gastos.

-Esta es exactamente la trampa en la que caemos la mayoría de la gente. Se va el tiempo haciendo lo urgente y no lo que es importante. Lo urgente es la tiranía que nos esclaviza si usted no le pone atención. Es mejor ser el dueño del tiempo que viceversa. Es importante ser el diseñador de nuestra vida.

-Michael, si no se diseña el plan de vida propio, lo más seguro es que caigamos en el plan de cualquier otro. Y adivine lo que han planeado para usted.

-¿Quééee?

-No mucho -dijo Charlie con una amplia sonrisa.

-Eso es lo más seguro -asintió Michael con una leve risita.

-Sí, Michael, algo se maneja y algo lo maneja a uno. O usted maneja su día o el día lo maneja a usted. O usted controla su tiempo o su tiempo lo controla a usted. Escoja.

Justo en ese momento sonó el buscaperonas de Michael. Lo miró y dijo:

-Es una llamada urgente, me debo ir. Se paró y se puso el abrigo.

-Espero que nada demasiado urgente.

-No, pero debo correr. Cosas del trabajo.

Miró con empatía a Charlie y agregó:

-Realmente aprecio que usted haya dedicado su tiempo para enseñarme todo esto, Charlie. Le agradezco que me transmita todo el aprendizaje que usted ha tenido del señor Davis. Gracias.

Charlie se paró, le dio la mano a Michael y le dijo:

-Es un placer Michael. Lo disfruto verdaderamente. Esa es la vida, nosotros los viejos ayudando a ustedes los jóvenes aprendices.

Ambos sonrieron.

-No deje pasar mucho tiempo entre nuestros encuentros. Déme una llamada y pase por mi casa lo más pronto que pueda, ¿de acuerdo?

-Está bien -dijo Michael mientras caminaba hacia la puerta-, le prometo que será pronto.
La puerta se cerró, y Michael se fue a apagar un “incendio” poco importante.

6

Rodéese de la Mejor Gente

“No se rodee de gente sin expectativas, así no crecerá. Vaya donde las expectativas y las demandas de crecimiento sean altas.”

Han pasado ya tres semanas desde que Michael y Charlie se reunieron en la cafetería y Michael quiso visitarlo para contarle sus logros. Cuando llegó a Doce Pilares, estacionó su auto cerca del taller y caminó por la parte de atrás de la casa cerca de la piscina, tal como Charlie le había dicho.

Allí estaba Charlie con su overol.

-Hola Charlie -gritó Michael desde el jardín.

-Hola Michael. ¡Llegó unos minutos antes, justo a tiempo para ayudarme a limpiar la piscina!

-Oh, no querrá que me ponga a hacer ese trabajo. Podría dañar la piscina.

En ese momento Michael estaba caminando alrededor de la piscina. Esta lucía bastante limpia.

-Está bien. Ya casi termino. Estoy sacando las pocas hojas que quedan en el fondo. Luego le pondré los químicos y estaré listo.

-Para mí está bastante limpia -dijo Michael.

-Hago lo mejor que puedo. ¿Cómo van las cosas?

-Bastante bien. Le tengo buenas noticias.

-Las buenas noticias siempre son buenas -dijo Charlie.

-Tengo dos nuevas noticias. La primera es que Amy y yo estamos cada vez mejor, atendiendo mi jardín, usted sabe. Y la segunda es que escribí las 100 metas de mi vida. Luego las agrupé en diferentes categorías, a largo plazo, etc. Fue divertido hacerlo.

-Siempre es bueno soñar y muy motivador también, ¿o no?

-Sí, especialmente cuando se trata de mi familia, mi carrera, mis ingresos y los lugares que quisiera conocer. Fue esclarecedor hacer esto.

-¿Cuánto tiempo le tomó?

-Oh, no mucho. Tal vez una hora y media.

-Muy bien. ¿Cuál es el lugar que más quisiera conocer?

-Eso fue fácil: Italia. Siempre he querido ir, por su historia, su arquitectura, el arte, la cultura, la comida... no puedo esperar. Pero lo más emocionante - y usted me dijo que sucedería - es que cuando escribí esta meta, empecé a pensar en la forma de lograrla. Una vez cristalizada la meta, mi mente empezó a buscar la forma de volverla realidad.

-Así es como trabaja. ¡Lo felicito, Michael!

-Gracias, se lo debo a los Doce Pilares del Éxito del señor Davis, a través suyo, por supuesto.

-Sí, él sabe una que otra cosa acerca del éxito -dijo Charlie mientras continuaba pasando la malla por el agua. Cada pedacito que sacaba lo echaba en un balde cerca de él.

-Entonces, aquí me tiene listo para un nuevo Pilar del Éxito, ¿me lo puede enseñar?

-Encantado- dijo Charlie apoyando sus manos y su barbilla en el tubo de la red, mientras pensaba.

-Veamos... qué tal éste: 'Rodéese de lo mejor.'

-De acuerdo... ¿Qué significa? ¿Comprar cosas costosas?

-No, no las mejores cosas. La mejor gente. Rodéese de gente exitosa, de gente ganadora que viva de acuerdo con los valores y aptitudes que a usted le gustaría desarrollar. Verá, la gente en su vida tiene un poder increíble para influenciar su destino. Ellos pueden afectarlo profundamente. El señor Davis dice que uno debe estarse preguntando constantemente: ¿De quién estoy rodeado? ¿Qué tanta influencia tienen ellos en mí? ¿Qué me proponen que lea? ¿Qué quieren que diga? ¿Adonde me están llevando? ¿Qué quieren ellos que piense? Y luego la gran pregunta para usted: ¿Estoy yo mismo de acuerdo con todo eso?

-¿Está hablando de los amigos?- dijo Michael.

-Sus amigos, su esposa, sus compañeros de trabajo y su familia. *Toda* la gente que lo rodea. Es importante preguntarse cómo lo afectan. Ya que mencionó sus amigos, empecemos por ahí.

-De acuerdo, ¿qué quiere decir?

-Bien, ellos tienen una influencia tremenda sobre usted. Echémosles una mirada. Cuénteme acerca de sus tres amigos más cercanos.

-Eso es fácil, estuvimos juntos el viernes pasado. Son John, Clark y Tom. Hemos sido amigos desde el tercer grado. Salimos juntos casi todos los viernes en la noche.

-¿Y en qué trabajan ellos? ¿Cómo se divierten? ¿Qué les gusta hacer?- preguntó Charlie.

-Veamos. John trabaja en una tienda. Fue a la Universidad, pero no le gustó y se retiró.

-¿Está contento con su trabajo actual?

-Buen punto. No, él odia su trabajo. Pero hace más de diez años que trabaja allí y gana lo suficiente para cubrir sus gastos. Nada fácil dejarlo ahora.

-En el mundo corporativo esto se llama 'esposas de oro', aunque yo he tenido dificultad al usar este término porque no es mucho lo que ganan. Cuénteme de Clark.

-Clark. Bien, él hace que John parezca estar mejor. Al menos John tiene trabajo. Clark ha estado sin trabajo por cerca de dos años. No ha podido conseguir nada que le guste o el salario que quiere ganar.

-Ya veo- dijo Charlie no sorprendido-. ¿Y Tom?

-Tom es probablemente mi mejor amigo. Lo hemos sido desde que nos conocimos. Nos gustan las mismas cosas, compartimos los mismos pasatiempos, etc. Aunque a veces es difícil pues tiene mal carácter.

-¿Mal humor?

-Sí, estalla por cualquier cosa.

-Bueno, ya veo. Creo que usted necesita hacer algunos ajustes en sus amistades.

-¿Dejar a mis amigos?

-Yo no diría tal cosa todavía, pero hágase esta pregunta: '¿Qué tanto influyen mis amigos en mí?' usted *tendrá* que darse una respuesta honesta sobre la influencia que ellos tienen en usted. En otras palabras, ¿le están ayudando a crecer en la dirección que usted quiere? ¿Qué pasaría si yo le dijera que continuando con sus amigos como hasta ahora, y no haciendo nada para conseguir nuevas relaciones está perdiendo oportunidades para conseguir lo que se propone, tanto para su vida como para su familia?

-¿Realmente cree usted que mis amigos no me dejan crecer?

-Bien, mirémoslo de esta manera. Si volvemos a la pregunta que le hice antes, '¿qué efecto están teniendo ellos en usted?'. Para ser más específico, usted se tiene que preguntar: '¿Hacia dónde vamos, en qué gastamos el tiempo?'. Si ustedes comparten cada viernes en la noche no solamente unos tragos, sino la queja constante de sus odiados trabajos, sus

malos jefes y lo arruinados que están, ¿qué tipo de influencia es esta? Cuando sale, se siente más inspirado para ser más y más, para conseguir sus metas con más entusiasmo o por el contrario, usted sale sintiéndose negativo, temiendo el día siguiente cuando tiene que levantarse temprano y estar en la oficina con ese jefe que no le cae bien. La influencia es tan sutil como un pequeño empujón, y cada vez que se reúnen hay más empujones pero, en la dirección equivocada, hacia actitudes erradas que lo llevan por un camino que usted no quiere seguir.

-Michael, yo sé que este es un tema muy delicado, y muchos de nosotros tenemos amigos que son muy buenas personas, a menudo bien intencionadas, pero si el efecto que tienen sobre nosotros es negativo, entonces, nos toca a nosotros tomar decisiones difíciles para protegernos de las malas influencias.

Michael se quedó sentado, mirando fijamente a Charlie.

-¿Michael?

Finalmente Michael reaccionó.

-Creo que nunca lo he visto así. Nunca he pensado si ellos son una buena o mala influencia.

-La mayoría de la gente no lo hace Michael, no se sienta mal, pero hay cosas simples que tienen el poder suficiente para cambiarnos la vida. Le voy a contar uno de los principios del señor Davis que es muy efectivo para ayudar a las personas con sus relaciones. Verá, cada relación que usted tiene es una asociación, y cada asociación puede tener efecto positivo, neutro o negativo en usted. Por lo tanto, la persona que quiere tener éxito debe estar constantemente preguntándose acerca de sus relaciones.

-¿Cómo lo hace usted?- preguntó Michael.

-Muy simple. Coloque a cada persona que conozca en una de estas tres categorías: disociación, asociación limitada y asociación amplia. Pregúntese si cada persona es alguien con quien no debería estar asociado, debería tener una asociación limitada o por el contrario, tener una amplia asociación.

-Entonces, ¿debo hacer eso con mis amigos?

-Es usted quién decide, Michael. Pero, podría decirse que dada la situación que está viviendo, a usted no le conviene aumentar la asociación con ellos. Ustedes van en direcciones opuestas. Usted tiene que decidir si debe limitar su asociación con ellos o a lo mejor terminarla.

-¿Cómo puedo decidir eso?

-Déjeme ponerlo de esta forma, Michael. Una de las cosas que debo hacer para mantener balanceado el nivel del “ph” de esta piscina, es agregarle los químicos en las cantidades exactas. Si yo agrego mucho de uno de los productos, el agua puede parecer buena en la

superficie, pero no será buena para nadar porque le arderán los ojos. Si le pongo poco químico, el agua produce algas y se vuelve verde o peor aún, color café. Las relaciones y asociaciones actúan de la misma forma. Pregúntese qué cantidad de tiempo le dedicará a cada una de ellas para convertirse en la persona que usted quiere. Si su respuesta es eliminar el tiempo que usted le dedica a una relación, entonces usted debe considerar una disociación con ella. Michael, la vida no es simple y a veces tenemos que enfrentarnos a decisiones difíciles que si no las tomamos nos van a costar mucho en el futuro.

-Pero, ¡ellos han sido mis amigos por décadas! -argumentó Michael.

-¿Son amigos por conveniencia? -preguntó Charlie.

-¿Amigos por conveniencia? no lo entiendo.

-Me pregunto si ellos son sus amigos porque es más fácil continuar la relación con ellos que salir a buscar nuevas relaciones.

De nuevo, Michael se quedó en silencio. Charlie estaba realmente presionando.

Charlie continuó hablando.

-Durante toda la vida uno tiene muchas maneras de escoger y desarrollar nuevas relaciones. Usted todavía puede. Las personas exitosas buscan relaciones con otras personas exitosas que las empujen, las animen y les den coraje para volverse mejores.

-¿Y cómo encuentro ese tipo de personas?

-Me alegro que pregunte eso, porque me recuerda lo que el señor Davis decía todo el tiempo: 'Para atraer una persona atractiva usted debe ser atractivo. Para atraer una persona poderosa usted debe ser poderoso. Para atraer una persona comprometida, usted debe ser comprometido. En lugar de ir a trabajar para ellos, póngase a trabajar en usted.' Si se lo propone, usted puede conseguirlo.

-Entonces, esto tiene que ver con el desarrollo personal...

-Por Dios, creo que lo está entendiendo -dijo Charlie con una gran sonrisa.

-Pero, ninguna persona interesante y exitosa va a querer estar conmigo.

-Eso es verdad en un sentido. Las personas más ricas del mundo no van a querer pasar sus vacaciones con usted tal como es ahora, pero puede comenzar a buscar nuevas amistades y con el tiempo tendrá gente que admire. Entre más éxito tenga, conocerá más gente exitosa con quien relacionarse. Piense en las personas con éxito que conoce o con quien haya trabajado. A lo mejor esas personas no lo han tratado porque lo ven estancado y sin ningún deseo de superación. Si usted les muestra su deseo de superarse, probablemente ellos estarán felices de invitarlo a su mundo.

-¿Usted cree?

-Seguro. He visto esto toda mi vida. Al señor Davis le encantaba tratar con gente joven, con los que tenían altibajos en los negocios. Ellos no estaban a su nivel todavía, pero lo querían conseguir. Esto impulsaba al señor Davis a estar con ellos y ayudarlos.

Hmmmm. Michael se quedó pensando en la gente que admira y con quienes quisiera compartir.

Charlie interrumpió su pensamiento.

-¿Y usted sabe qué pasa cuando trata y se asocia con gente más exitosa?

-¿Qué?

-Primero que nada, usted está abierto a toda clase de nuevos conocimientos. Conocimiento acerca de cómo trabaja el mundo, cómo funcionan los negocios, cómo mejorar sus amistades. Segundo, usted se abre a una amplia y nueva red de trabajo. Los amigos de ellos comienzan a ser sus amigos. Pronto, tanto sus negocios como su esfera de influencia habrán cambiado para lo mejor. Y por último, y quizás lo más importante, su actitud cambia. El noventa y nueve por ciento de la vida es actitud, Michael.

-¿Y los amigos pueden determinar mi actitud?

-No, no es que ellos determinen su modo de actuar - usted determina su actitud - pero como dice el señor Davis: 'La actitud se mejora con la influencia y la buena asociación'.

-¿Qué significa eso? -preguntó Michael.

-Es muy simple, realmente. Recuerde el dicho: 'Dime con quién andas y te diré quién eres.' Este es un *factor* determinante. Piénselo. Usted está compartiendo su vida con ellos, y cuando interactúa con ellos todas las actitudes se entremezclan y se convierten en otras. Si la gente con la cual comparte no tiene actitudes positivas, lo va a desgastar y a mantenerlo lejos de lo que usted puede llegar a ser.

-Entonces, ¿no puedo tener actitudes positivas si paso el tiempo con mis viejos amigos?

-Veámoslo de esta manera: piense en estas dos cosas. Nunca he visto gente triunfadora perdiendo su tiempo con gente negativa. Ellos siempre se rodean de ganadores, optimistas y gente positiva. Y segundo, todo lo que han hecho hasta ahora usted y todos sus asociados, ha influido en su situación actual. Diciéndolo en otras palabras, tal vez si cambia sus asociaciones, a lo mejor sus resultados, tanto en su vida como en su carrera, pueden cambiar.

Michael sabía que lo que estaba diciendo Charlie era verdad, pero no quería reconocerlo.

Charlie continuó.

-Michael, alejarse de la gente es duro, lo sé. Lo he tenido que hacer yo también. Pero me gusta pensar de esta manera: La vida es un largo camino y conocemos mucha gente en él. Algunos nos acompañan toda la jornada, otros solamente por trechos cortos. Otros por trechos más largos. Otros vienen y van. Ahora, imagínese si tuviera un compañero de viaje que no fuera de mucha ayuda. ¿Le gustaría continuar con él? Por supuesto que no.

-Realmente, Charlie, siento que estoy aprendiendo mucho. Nunca he oído estas cosas antes, y aunque reconozco que no son cosas fáciles de oír, tienen sentido. Me hubiera gustado conocer eso antes. ¿Dónde ha estado el señor Davis toda mi vida?- dijo Michael mientras sonreía en ese momento.

-El señor Davis siempre ha estado a su alcance, pero tal vez usted todavía no estaba preparado.

-¿Preparado?

-Sí, preparado. El señor Davis dice que cuando un estudiante está preparado, el profesor aparece. Ahora usted está listo. Su auto se averió aquel día y yo estaba ahí para enseñarle lo que el señor Davis dice en sus Doce Pilares del Éxito.

-Bien, ¡ahora sí que estoy listo para aprender, realmente!

7

Permanezca aprendiendo toda su Vida

“La educación formal le puede dar dinero. La auto-educación le dará una fortuna.”

-Esto es grandioso, Michael. Grandioso- dijo Charlie mientras retiraba hojas y pequeños escombros de la piscina, y se preparaba para echar los químicos-. El siguiente Pilar del Éxito es el Aprendizaje. No es casualidad que hayamos tropezado con el tema.

-Qué bien. Cuénteme cómo es eso.

-Esto es: Una persona exitosa siempre se mantendrá aprendiendo.

-¿Toda la vida?

-Sí, ¿cuánta gente conoce que al terminar el colegio o la Universidad, creen que ya saben todo lo que necesitan para vivir la vida? -Charlie ni siquiera esperó la respuesta-. ¡Demasiada!

-Pero yo aprendí muchas cosas buenas en la Universidad.

-Claro que uno aprende muchas cosas buenas en la Universidad, pero eso solo no sirve para triunfar. El señor Davis dice: ‘La educación formal le puede dar dinero pero la auto-educación le puede dar una fortuna.’ Usted como toda la gente puede sacar un título universitario, pero como dice el gran escritor Thoreau, las masas ‘llevan una vida de silenciosa desesperación y van a la tumba sin cambio alguno.’ Y parece que esto es exactamente lo que le está pasando a usted.

-Charlie citando a Henry David Thoreau. ¡Estoy impresionado! -se rió Michael.

-Ya ve, este viejo puede sorprender de vez en cuando, querido joven -respondió Charlie teniendo cuidado en poner la cantidad exacta de químico en la piscina-. El asunto es, que si usted quiere tener éxito en esta vida, la educación formal no lo es todo. La clave está en la autoeducación.

-Entonces, ¿qué significa auto-educación?

-Auto-educación es lo que usted se enseña a usted mismo. Es aprovechar las enseñanzas de la vida para crecer y mejorar constantemente. La mayoría de la gente no continúa aprendiendo o creciendo, pero si usted sigue aprendiendo como lo está haciendo ahora, estará en el camino correcto para mejorar su vida.

-No sé si ya lo estoy haciendo.

-Claro que lo está haciendo. ¿Usted está aquí, o no? Eso es auto-educación. Usted puede aprender sobre el éxito tanto de un viejo poniendo químicos en una piscina, como en la más prestigiosa universidad. Lo que le estoy enseñando es invaluable, si usted lo aplica.

-Le creo de verdad. Hace unos años hubiera dicho que usted estaba loco, pero ahora, después de haber luchado tanto, le creo.

-Michael, el señor Davis dice: 'si alguien toma el camino errado, no necesita motivación para que salga de él, lo que necesita es educación para cambiar. El aprendizaje lo lleva a conseguir salud, riqueza y espiritualidad. Este milagro comienza buscando y aprendiendo.' Esto es autoeducación. La mayor parte de nuestra vida la vivimos después de la educación formal, por lo tanto, depende de nosotros si queremos continuar aprendiendo o no. Algunos se contentan con completar el colegio, otros van a la universidad, pero los que realmente tienen éxito, nunca dejan de aprender.

-Pero, ¿cómo lo hacen?

-Hay algunas bases para aprender lo que todo el mundo puede usar para mejorar sus vidas. Una es leyendo libros, la otra es aprender observando a la gente con éxito, y la tercera es aprender de nuestras propias experiencias, analizando lo que estuvo bien y lo que falló.

-Bueno, lo de los libros no me va a funcionar.

Charlie miró a Michael incrédulo.

-¿Lo de los libros?, -preguntó.

-Sí, me conozco lo suficiente como para saber que por ahora no voy a leer ningún libro.

-¿Me estás tomando el pelo, verdad?

-No, no he leído un libro en años.

-Bueno, esta es una parte importante del problema.

-¿Que no lea libros?

-Ciertamente. -Charlie puso los químicos a un lado y se acercó a Michael sentándose con él al lado de la piscina.

-Este es un punto importante, Michael.

-¿Por qué es tan importante leer libros? Parece que todo el mundo escribe libros. Es otra forma de hacer mucho dinero, estafando. Qué puede aprender uno de un libro; además los libros son costosos. La mayoría cuesta entre 20 y 30 dólares.

Charlie sabía que ésta iba a ser una venta difícil.

-Michael, déjeme ser directo, los libros han sido, son y continuarán siendo una de las herramientas más útiles para aprender en la historia de la humanidad. Y con relación al costo, el señor Davis, un hombre extremadamente exitoso, dice que: 'No se debe pensar en lo que cuesta un libro sino en lo que le costaría no haberlo leído.'

-¿Cómo me va a costar si no lo leo? -preguntó Michael.

-Le puede costar en muchas formas, por ejemplo, esta misma actitud hacia los libros ya le costó por lo menos una década o dos de su vida. Verá, cuando leemos libros nos abrimos a nuevos y vastos mundos para explorar y entender. ¿Nunca ha querido compartir una cena con grandes líderes o pensadores famosos? Usted podría, si lee sus libros. Cuando leemos estamos abiertos a nuevas ideas y las nuevas ideas son como semillas que crecen en nuestros corazones y en nuestras mentes, y cuando las aplicamos, logramos conseguir nuestras metas y el éxito. Michael, ¿cómo pretende crecer y ser mejor si no se mantiene constante y activo buscando el conocimiento y las ideas que lo ayudarán a surgir?

-Oh, creo que nunca lo pensé de esa forma.

-De ahora en adelante, debe pensar de esa forma.

-Entonces, el señor Davis es un gran lector, ¿no?

-Claro que sí, él ha leído durante cuarenta años un libro semanal. Y es así como adquirió su sabiduría. Antes que se vaya le voy a dar la lista de los libros que él ha leído, la tengo en mi taller.

-Yo no creo...

-Michael, insisto. Puede ser una meta para usted leer uno de esos libros antes de vernos de nuevo. No me gusta ser rudo, pero no lo veré sino hasta que usted haya leído uno de los libros.

-Eso suena duro.

-Michael, lo digo de todo corazón. Creo tanto en la lectura que no creo que pueda salir adelante sin ella.

-¿Verdad?

-Claro que sí -dijo Charlie con convicción-. Se debe aprender también de la gente que tiene éxito - esa es la idea de asociación de la cual hablé antes - y todos debemos aprender de nosotros mismos en la medida que cometemos errores y logramos victorias.

-Creo que he aprendido tanto del señor Davis - y de usted Charlie - que estoy dispuesto a hacer cualquier cosa que sugieran. Y, me imagino que en la Biblioteca encontraré la mayoría de los libros que recomiendan.

-Claro que sí.

Charlie se puso de pie.

-Escuche, sé que probablemente tiene muchas cosas que hacer y yo debo terminar con la piscina, y luego hacer algunas compras, vamos al taller y le buscaré la hoja con los libros recomendados por el señor Davis.

Michael se paró también y mientras caminaban al taller le dijo:

-Está bien, le *prometo* leer alguno de ellos antes de volvernos a ver. Aunque me tomará algún tiempo.

Charlie tomó la delantera y comenzó a caminar hacia al taller frente a Michael.

-Eso está bastante bien. Nos volveremos a ver cuando usted lo haya leído. Estoy seguro que lo va a disfrutar porque ya tiene el deseo de crecer. Usted se va a empapar de él como agua en un terreno seco.

En la medida en que caminaban, Michael notó que Charlie había perdido algo de peso.

-Lo noto más delgado Charlie. ¿Ha estado perdiendo peso, no es verdad?

Charlie contestó sin voltearse.

-Oh, quizás un poco. Pero, no se preocupe por mí.

También notó que Charlie caminaba más despacio que cuando se habían conocido.

Cuando llegaron al taller Michael esperó en el área principal mientras Charlie fue a su oficina. Pronto apareció con una hoja de papel. Michael le echó una mirada.

En ella había una simple lista bajo el título: *Libros que todos deben leer:*

1. *La Biblia*
2. *Cómo leer un libro* de Mortimer Adler
3. *En pos de lo Supremo* de Oswald Chambers
4. *As a Man Thinketh* de James Allen (*Como un Hombre Pensante*)
5. *Seeds of Greatness* de Denis Waitley (*Semillas de Grandeza*)
6. *Seasons of Life* de Jim Rohn. (*Las Estaciones de la Vida*)
7. *The Pursuit of God* de Aiden W. Tozer (*La Búsqueda de Dios*)
8. *Think and Grow Rich* de Napoleón Hill (*Piense y Hágase Rico*)
9. *El Poder del pensamiento tenaz* del Dr. Norman Vincent Peale
10. *Pensar en Grande, la magia del éxito* de David Schwartz
11. *El Vendedor más grande del mundo* de Og Mandino
12. *Cómo Ganar Amigos e Influir en las Personas* de Dale Carnegie
13. *La Rebelión de A tías* de Ayn Rand

14. *El Hombre en busca del sentido último* de Viktor E. Frankl
15. *Acres of Diamonds* de Russell Conwell (*Toneladas de Diamantes*)
16. *See You at the Top* de Zig Ziglar (*Te Veo en la Cima*)
17. *Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva* de Stephen R. Covey
18. *Lessons in History* de William James Durant (*Lecciones en la Historia*)
19. *El Hombre más Rico de Babilonia* de George S. Clason
20. *The Story of Philosophy* de William James Durant (*La Historia de la Filosofía*)

-De acuerdo, esto se ve interesante. ¿Por cuál debería comenzar?

-Se lo pondré fácil -dijo Charlie mientras abría un cajón de un viejo escritorio metálico que contenía varias herramientas-. Sacó de él una copia vieja y deteriorada y obviamente bien leída de *La Magia de Pensar en Grande*.

-Esta copia es gratis, por lo tanto, no tendrá la excusa del precio -le dijo con una sonrisa maliciosa.

Michael la tomó y dijo:

-De acuerdo, entonces. *La Magia de Pensar en Grande* será. La leeré y cuando la termine, ¿continuará enseñándome los Pilares del Éxito?

-Claro que sí Michael. Claro que sí.

Diciendo esto, Charlie tomó a Michael y le dio un fuerte abrazo de oso. Luego lo alejó lo suficiente para mirarlo a los ojos.

-Lo haré -le dijo.

Cuando Michael salió de la casa ese día, notó un nuevo sentimiento en él. Sentía un cariño especial por el viejo Charlie. Se había convertido casi como un padre para él. Michael había perdido a su padre cuando tenía diez años y nunca tuvo oportunidad de aprender lecciones de él. Estaba disfrutando el tiempo que pasaba con Charlie, aprendiendo, de segunda mano, los Doce Pilares del Éxito del acaudalado señor Davis.

Michael le echó una mirada al libro que yacía en el asiento del pasajero. *De acuerdo, creo que es tiempo de pensar en grande.*

8

Todo en la Vida es Ventas

“Una de las Claves para influir en otros es hacerlos percibir que usted es una persona de talento y virtud.”

Le tomó un mes, pero Michael terminó el libro que Charlie le había “exigido leer.” Lo había disfrutado más de lo que había pensado. Ahora estaba entusiasmado por volver a Doce Pilares y encontrarse con Charlie de nuevo. Se estaba volviendo adicto al asunto del desarrollo personal.

Después de dos timbrazos, el teléfono fue levantado por Charlie.

-Hola, Charlie, le habla Michael. ¿Cómo está?

-Muy bien, Michael, ¿y usted?

-Bien. Mejor que bien, realmente. Y adivine qué, ¡terminé el libro!

-Eso es fantástico, Michael. ¿Lo disfrutó?

-Claro que sí. Y, según nuestro acuerdo, puede continuar enseñándome los Doce Pilares del Éxito.

-Me encantaría, Michael. ¿Cuándo podría venir?

-Estaré por esa área el miércoles. Podría parar por media hora más o menos y tomar un cafecito, ¿le parece bien a media tarde, digamos a las tres?

-A las tres es perfecto. Le dejaré el portón abierto y nos veremos en el taller. Hasta el miércoles, entonces.

-De acuerdo, Charlie. Gracias.

Cuando llegó, el miércoles por la tarde, Michael encontró a Charlie donde iba a estar: en su taller. Michael suponía que a Charlie le encantaba estar allí, sólo, arreglando cosas y convirtiéndolas en cosas útiles de nuevo. Manejar una propiedad como la del señor Davis era ciertamente un trabajo a tiempo completo.

Había un par de sillas en la parte de atrás del taller que Michael nunca había visto. Se sentaron a tomar un café y a disfrutar de la vista que ofrecía el gran lago, aprovechando el poco tiempo que tenía Michael. También era la primera vez que Michael veía el lago.

Después de una conversación breve sobre lo que Michael había aprendido de *La Magia de Pensar en Grande*, Charlie empezó rápidamente con las siguientes dos lecciones de los Pilares del Éxito del señor Davis.

-Sé que no tiene mucho tiempo hoy, Michael, pero quiero compartir con usted otros dos Pilares del Éxito del señor Davis. El primero, es acerca de las Ventas, y el segundo, trata del Dinero.

-De acuerdo. Estoy listo.

-El señor Davis siempre dice: 'Todo en la vida son Ventas.' Esto es cierto, Michael. Usted está en Ventas, ¿no es verdad?

-Sí, lo estoy.

-¿Es muy bueno en eso?

-Estaba convencido que lo era, pero de acuerdo a mi rendimiento, estoy empezando a preguntármelo.

-Está bien, Michael. Todo el mundo puede mejorar en ventas si se lo propone. La primera cosa es darse cuenta que todo es ventas. Y para entender mejor esto, para dar una mejor aplicación a este principio, es mejor entender las ventas como un concepto de influencia.

-¿Influencia?

-Sí. El señor Davis dice que ser influyente es la clave para una vida exitosa. Todo el que quiera tener éxito debe aprender el arte y la habilidad de influir en otros. Cuando lo hagan, serán exitosos.

-¿Cómo es eso?

-Verá, toda la vida se vive con otra gente, no en un lugar vacío. Cuando más se necesita tener éxito es normalmente con la gente con la que trabaja o a la cual tiene que ver. Por eso es que debe ser influyente. Esta es una verdad desde que nacemos.

-No entiendo lo que quiere decir- dijo Michael desconcertado.

-Piense en esto. Desde que nacemos, alcanzar nuestras metas exitosamente depende de lo influyentes que seamos. Y a medida que crecemos, vamos mejorando esa habilidad. Un bebé debe influenciar a sus padres para que le den de comer. Un niño influye en sus padres para que le compren una bicicleta. Un adolescente tiene que influenciar a la persona que le gusta para conseguir una cita. El que se gradúa en la universidad debe influenciar a su jefe potencial para que le dé trabajo. La gente de ventas debe influenciar en sus presuntos compradores ¡si quieren comer bien! Como ve, todo en la vida es ventas, y todo en ventas es influencia.

-Eso tiene sentido.... Pero, ¿cómo influir?

-Hay una placa en la oficina del señor Davis que cita a Thomas Jefferson. En ella dice: *Hay una aristocracia natural entre los hombres, cuya base es talento y virtud.*

-De acuerdo... No lo entiendo.

-Esto es fascinante, Michael. Si usted piensa en los fundadores de Estados Unidos, ellos habían venido de un sitio donde había una aristocracia basada en la monarquía, aristocracia que había pasado de generación en generación. Usted se volvía rico e influyente dependiendo de la familia donde usted nació. Lo que quiso decir Jefferson es que la belleza de los Estados Unidos es que cada quien puede conseguir una aristocracia natural - el máximo de los niveles del éxito - si usted tiene la base necesaria para conseguirla: Talento y Virtud.

-¿Y qué tiene que ver eso con ventas e influencia?

-Michael, si usted quiere vender más y hacer más dinero, tiene que convertirse en el mejor influenciador. Y la clave para influenciar a otros es que lo perciban a usted como una persona de talento y virtud. El señor Davis frecuentemente decía que talento y virtud son lo mismo que carácter y habilidad. Si una persona tiene carácter fuerte y habilidad, siempre estará viendo crecer su influencia. ¿Y sabe usted cuál es la mejor forma para que la gente lo perciba como una persona de talento y virtud?

-No, ¿cuál?

-Ser una persona de talento y virtud. -Charlie se rió a carcajadas de su propio chiste-. Michael se sonrió ampliamente al verse tomado del pelo.

-Talento y Virtud son la base para tener éxito en las ventas y ser influyente, no importa si está vendiendo un producto o si se está vendiendo a usted mismo: una persona exitosa siempre se está vendiendo a sí misma. Una vez haya dominado esto, la habilidad para vender es bastante simple.

-De acuerdo, lo entiendo. ¿Cuáles son las habilidades para vender?

-Conocer el producto. Hablar con mucha gente. Ser persistente y nunca aceptar un 'no' como respuesta.

-¿Puede explicarme un poco más?

-Claro. Antes que nada, conozca su producto. El señor Davis dice: 'Usted no puede hablar de algo que no conoce. Usted no puede compartir algo que no siente. Usted no puede transmitir algo que no sabe. Y no puede dar algo que no posee. Para dar y compartir, y que sea efectivo, usted primero tiene que tenerlo.' Si está vendiendo un producto usted tiene

que conocerlo, creer en él y sentirlo. Y también esto es verdad si se está vendiendo a usted mismo.

-Para hablar con mucha gente y tener éxito en las ventas, simplemente hable con mucha gente cada día. Y aquí está lo mejor de todo: ¡hay mucha gente!

-¿Sólo hablar con mucha gente?

-Obviamente tiene que ser gente calificada. Usted no puede ir tonteando. Pero el señor Davis siempre habla de la ley de los grandes números, lo que significa que cierto porcentaje le comprará o trabajará con usted. Si es un 10 por ciento, entonces usted venderá más si llama a cuarenta personas que si llama a diez personas al día.

-Eso tiene sentido. ¿Cuál es la otra, de nuevo?

-Nunca acepte un 'no' como respuesta.

-Eso es verdad.

-Michael, la gente de ventas debería tomar lecciones de sus hijos. ¿Qué significa la palabra 'no' para un niño? ¡Casi nada!

-¡Aja! Lo sé mejor que nadie. Cuando quieren algo, ellos ¡piden y piden y piden!

-La idea es que mucha gente no es suficientemente persistente para tener éxito en ventas o en la vida por esa razón.

-Sí, creo que está en lo cierto.

Charlie se empezó a parar para traer más café. Al pararse, se tropezó y cayó sobre una rodilla. Michael saltó para ayudarlo.

-¿Está bien, Charlie? -le dijo ayudándolo a levantarse.

-Sí, gracias, estoy bien. Me estoy volviendo débil en la medida en que me pongo viejo.

Michael se volvió a sentar mientras Charlie servía más café.

-¿Desea más? -preguntó sosteniendo la cafetera.

-No, estoy bien.

Cuando regresaba a su silla, Charlie continuó.

-Sí, Michael, la edad se lleva hasta lo mejor de nosotros. No tengo mucho tiempo de vida.

-No diga eso Charlie, usted está bien de salud.

-Tengo mis días. Al final la vejez nos llega a todos, si no es que antes nos llega una enfermedad. El tiempo es más corto de lo que uno se puede imaginar. Si la gente se diera cuenta de eso, viviría diferente.

-Sí, creo que está en lo correcto. Mi vida ha pasado muy rápido. El día a día te adormece si no se tiene cuidado, y yo no lo he tenido.

-Pero usted está cambiando.

-Es verdad. Gracias a usted y al misterioso señor Davis. A propósito, ¿usted cree que alguna vez lo conoceré?

-Oh, cuando llegue el momento él aparecerá.

9

El Ingreso rara vez es mayor que el Desarrollo Personal

“Lo que usted obtenga será proporcional a su cambio.”

El café de Michael estaba enfriándose, por lo que decidió tomar la otra taza que Charlie le había ofrecido. Se levantó y sirvió otra taza, y mientras caminaba de regreso le pidió a Charlie que le enseñara el siguiente Pilar del Éxito.

-Sí, el pilar número nueve. Le va a gustar éste. Tiene que ver con el dinero.

-Sí tiene que ver con el dinero, claro que me va a gustar. Pero, ¿por qué es el número nueve? ¿No debería ser el número uno? Después de todo, el dinero hace ‘girar’ al mundo.

-Michael este es uno de los errores que mucha gente comete. En la realidad, el dinero no hace que el mundo ‘gire’.

-No puede decirme eso mirando esta casa.

-En la superficie, eso es lo que mucha gente piensa de la riqueza. Pero, para la mayor cantidad de gente adinerada, el dinero no es el número uno en sus vidas. Ellos han tenido dinero y se han dado cuenta que la vida continúa, tal y como lo hacía antes. Ellos pueden vivir en casas más lindas o manejar carros más lujosos, pero la vida continúa para todos. El dinero no resuelve los problemas de la vida.

Bueno, a mí me gustaría intentarlo.

Charlie se rió.

-Michael, no dude que tendrá su oportunidad. Está aprendiendo mucho de lo que cambiará su vida.

-Eso espero. Siempre he querido ser millonario.

-¿Realmente? ¿Por qué?

-Para empezar, por seguridad.

-El dinero no le da seguridad, Michael. Si usted espera seguridad cuando sea rico, tendrá que esperar mucho tiempo.

-¿Por qué dice eso?

-El dinero siempre puede irse. Puede perderlo. Puede ser demandado. La inflación se lo puede comer. Pueden robarle. Cada año, puede oír que los que fueron millonarios o aún multi-millonarios se declararon en bancarrota, yendo de cientos de millones de dólares a la nada.... en un año. Imagine eso.

Cuando estaba diciendo las últimas palabras, Charlie comenzó a toser. Estaba tan mal que se excusó y se fue al baño. Michael quedó solo, preguntándose por qué deseaba tanto tener dinero. Cuando Charlie regresó, ellos continuaron.

-Lo siento. Esta tos tan persistente es terrible. Entonces, ¿por qué quisiera tener más dinero, Michael?

-Bueno, supongo que para comprar todas las cosas lindas que quiero para mí y para mi familia.

-Sí, cuando miro Doce Pilares, veo una hermosa casa. Los carros en el garaje son maravillosos. Pero aquí está lo que el señor Davis dice: 'Después de que se convierta en millonario, usted puede darlo todo porque lo que es importante no es el millón de dólares, sino en lo que se convirtió usted durante el proceso de volverse millonario.'

-¿Regalarlo? El no lo regaló todo.

-No, no tiene que regalarlo. Usted puede regalarlo, porque se convirtió en una persona que puede recuperarlo. Ganarse el millón de dólares lo hizo ser la persona capaz de conseguirlo. Ahora usted puede hacerlo de nuevo, si lo necesita. Esta es otra cosa que el señor Davis enseña a la gente. El dice: 'El ingreso rara vez es mayor que el desarrollo personal.' Si usted quiere ganar un millón de dólares, tiene que crecer personalmente hasta el punto de convertirse en la persona que vale un millón de dólares. Tiene que gustarle en lo que usted se convirtió, no solamente el dinero. Usted sabe lo que el viejo proverbio dice; 'Aquél que sólo ama el dinero, nunca le va a parecer suficiente.'

Michael miró hacia el techo, se recostó en su asiento y dijo:

-Yo sólo quiero saber cómo ganar más dinero.

-De acuerdo. Le puedo contar uno de los secretos más grandes para hacer una fortuna, que jamás ha conocido el mundo. Casi todas las personas acaudaladas de todos los tiempos, - salvo algunas pocas - han comprobado esta verdad. Esta es una de las favoritas del señor Davis. El dice: 'Las ganancias son mejores que los salarios.'

Charlie dijo esto y se quedó esperando. Tenía un gesto de satisfacción en su cara. Pero, Michael no lo entendió.

-¿Las Ganancias son mejores que los salarios?

-Sí, las ganancias son mejores que los salarios.

-¿Qué se supone que significa eso?

-Michael, es muy simple. ¿Usted quiere ganar un millón de dólares en un año?

-Claro ¡eso sería maravilloso!

-Si vendiera diez veces lo que vende ahora, ¿ganaría un millón de dólares en un año?

-No, ni cerquita.

-¿Y el dueño de su compañía? Si toda su gente de ventas vendiera tres veces más de lo que hacen ahora, ¿cree que ganaría un millón de dólares en un año?

-Creo que él produce un millón de dólares ahora. Como podrá imaginar la respuesta es sí. ¿Pero qué tiene que ver eso con esto?

-Usted está en un sistema de salario, Michael. El dueño de su empresa está en el sistema de ganancia o utilidad. Y, así como usted mismo se dio cuenta, las ganancias son mejores que los salarios.

-Pero, ¿cómo consigo ganancias en vez de salario?

-Usted debe trabajar para usted mismo. Si sigue trabajando para otra persona, no ganará mucho dinero. Claro que hay atletas profesionales y altos ejecutivos de las corporaciones en Estados Unidos que ganan mucho, pero ellos son muy pocos, estadísticamente son insignificantes. El noventa y nueve por ciento de la gente que es rica, se volvió rica trabajando para ellos mismos y capturando las ganancias. Las grandes riquezas que fueron heredadas, si usted les sigue la trayectoria, comenzaron con gente que creó su propia empresa.

-A mi edad, no creo poder retirarme del trabajo y comenzar de nuevo.

-Es por eso que tengo la impresión de que usted está estancado, -dijo Charlíe dándole un golpecito a Michael.

-Bueno, pero no me abandone tan rápido -se defendió Michael.

-No lo estoy abandonando. Sólo estoy de acuerdo con lo que usted dice. Si no empieza de nuevo, está estancado.

Charlie hizo una pausa y comenzó con una idea nueva.

-Hay una alternativa para abandonar y comenzar de nuevo.

-¿Cuál es? -preguntó Michael.

-Es otro de los principios del señor Davis sobre dinero y riqueza. A lo mejor es el comienzo de la respuesta a su dilema, como dice el señor Davis: 'Trabaje tiempo completo en su trabajo y medio tiempo en su fortuna.' A lo mejor puede empezar un negocio y hacerlo crecer hasta el punto en que pueda trabajarlo a tiempo completo.

-Bueno, eso puede ser viable. Tengo algunas ideas de cosas que quiero hacer de vez en cuando y aún no he hecho nada. Lo que pasa es que con la familia y todas las otras cosas, ha sido muy difícil.

-Cualquier cosa es difícil, Michael. Usted debe reconocer eso. Recuerde. El dolor de la disciplina o el dolor del remordimiento. Usted escoge. Si quiere trabajar duro, comience su propio negocio, conviértalo en una gran empresa, y alcance su independencia financiera; o prefiere permanecer donde está y esperar que el gobierno tenga suficiente dinero para ¿darle un poquito cada mes?

-Me gustaría tener independencia financiera, o lo que ello signifique.

-Independencia financiera es la habilidad de vivir con ingresos provenientes de sus fuentes personales. Esto es en su forma básica. Prefiere pagarse usted mismo, o que alguien le pague ahora y en el futuro.

Permanecieron sentados por unos pocos minutos, dejando que la sabiduría de las lecciones del señor Davis quedara flotando.

Charlie miró su reloj y se dio cuenta que tenía que salir.

-Tengo una cita con el doctor en cuarenta y cinco minutos, tenemos que terminar nuestra reunión. Pero, piense en estas cosas, Michael. Recuerde: todo en la vida son ventas, y las ganancias raramente son más grandes que el propio desarrollo. Esto lo debe tener presente.

Michael se levantó y se puso su chaqueta.

-Sí, lo tendré presente. Tengo mucho en que pensar esta vez, como siempre.

-Piense en cómo comenzar uno de los negocios. Y luego, aplique las dos lecciones de hoy: ventas y dinero.

-De acuerdo, lo haré. A propósito, pongamos hora para nuestra próxima visita. Tengo que volver por estos lados en tres semanas, ¿podría ser?

-Creo que sí. Tengo que arreglar el mecanismo del portón. Hay una pieza desgastada. Eso me tendrá por aquí. A lo mejor cuando usted pase lo estoy arreglando. Podría ser entretenido.

-De acuerdo, dejémoslo así, de todas maneras llamaré unos días antes.

-Perfecto, Michael.

Y antes de que Michael saliera, Charlie le dio un abrazo. Se habían hecho amigos.

10

La Comunicación provee la Base Común para la Comprensión

“La Comunicación se da cuando dos o más personas trabajan juntas para encontrar una base común de entendimiento. Y cuando la consiguen les otorga un alto nivel de poder.”

Tres semanas después, cuando Michael paró en Doce Pilares, ahí estaba Charlie, con las puertas abiertas y untado de grasa hasta el codo. Michael estacionó cerca del portón y caminó hacia Charlie.

-Le daría la mano, pero no creo que quiera tener la palma engrasada.

-Esta vez, estoy de acuerdo con usted.

-Bien, no querrá ayudarme, ¿no es verdad? -dijo Charlie, sonriendo.

-Podré ser su ayudante alcance-todo -dijo Michael.

-¿Alcance-todo? No había oído eso antes.

-Oh, sí, soy el mejor alcance-todo del condado. Lo he venido practicando por años.

-Bueno yo seré el juez de eso. Venga y le muestro lo que estoy haciendo. Cada una de estas puertas pesa como 500 kilos. Hoy pueden ser más ligeras por los materiales modernos, pero eso era lo que había cuando fueron hechas, Debido a esto tienen un enorme motor y mecanismo. Sabía que tenía que reemplazar algunos de los rodamientos y volver a engrasarlos. Por eso es la cantidad de grasa. Un desastre, pero necesario. ¡La señora Davis podría molestarse si no puede salir de compras por culpa de las puertas!

-Tampoco la he conocido, ¿cómo es ella?

-Oh, es una dama muy fina. Muy bella. Trata a su esposo como a un rey. Tienen un matrimonio maravilloso. Pero no hablemos más de eso. Usted está aquí para trabajar y aprender los siguientes dos Pilares del Éxito, ¿verdad? Veamos.... hay tres más, por lo tanto, veremos los números diez y once.

-Eso es verdad. Al menos según mis cálculos.

-Entonces, empecemos con el número diez.

-De acuerdo.

-Primero, alcánceme la llave inglesa de 7/8 detrás de usted.

Michael buscó un rato hasta que por fin la encontró alcanzándosela a Charlie.

-Buen alcanza-todo.

-Se lo dije.

Charlie continuó trabajando y aunque Michael no entendía mucho de mecánica, disfrutaba lo que estaba viendo.

-El número diez es acerca de la Comunicación. El señor Davis siempre dice que así como el éxito está basado en las relaciones humanas, la comunicación es la base para la gente que trabaja unida, esto es extremadamente importante. De hecho, él dice, y yo lo cito: 'Hay Comunicación cuando dos o más personas trabajan juntas para encontrar una base común de entendimiento, y cuando ellos encuentran esa base común, consiguen un alto nivel de poder.' Esto es tan cierto que no importa si estamos hablando de relaciones matrimoniales, relaciones de trabajo, o de padres hablando con sus hijos.

-Usted ve, Michael, la gente es muy diferente, aún los que se quieren. Y cuando conseguimos avanzar en nuestras relaciones, puede ser difícil comunicarse cuando las cosas están yendo bien, y ni hablar cuando los tiempos no son tan buenos.

-Sí, lo conozco de primera mano. A veces parece que Amy y yo somos de planetas diferentes. Ella habla y yo no la entiendo, y cuando hablo yo ella tampoco me entiende. La verdad, no sé por qué. Y en el trabajo sucede lo mismo con mi jefe.

-Sí, realmente que esto le sucede a todo el mundo. Comunicarse es difícil. Pero, una de las razones que lo hace difícil es porque la gente no lo mira como una práctica en donde dos personas están tratando de encontrar una base común. La mayor parte del tiempo, cada persona intenta convencer a la otra que deje su propia base y vaya a la del otro. Se convierte en un asunto muy enredado. En vez de buscar una base común.

-Ese es un buen punto. Eso me pasa con Amy, creo que tratamos de hacer que el otro venga a nuestro lado.

-Pero, le puedo apostar que no era así cuando estaban de novios o recién casados, ¿verdad?

Michael se rió.

-No, era más como, 'No querida, hagámoslo como tú dices. No, hagámoslo a tu manera.'

-Esa es la naturaleza humana y sucede frecuentemente. Ustedes estaban mucho más dispuestos a tratar de encontrar una base común y trabajar en ella, cediendo al otro porque estaban tratando de llegar a un acuerdo. Llegar a un acuerdo, conseguir que ella se casara con usted. Eso es lo clásico.

-Sí, estoy de acuerdo.

-Entonces, si usted quiere comunicarse bien con Amy, o con cualquiera otra persona, busque la forma de encontrar una base común. Y lo conseguirá.

-Oh, créame, yo sé lo difícil que es la comunicación.

-El señor Davis siempre dice: 'Comunicar no es sólo lo que usted dice. Es cómo lo dice, cuándo lo dice y lo que percibe la persona a quién usted lo dijo. Y eso es solo la mitad de esto. La otra mitad es hacer que usted escuche de verdad.' Por lo tanto, no sólo es el significado de las palabras. Es el tono: ¿está muy bajito el tono? Y es el momento: le apuesto que Amy siempre quiere hablar sobre la relación durante el partido de fútbol, ¿no es verdad?

-Sí, y para ser justo, yo siempre la estoy interrumpiendo cuando ella está mirando su novela.

-Michael, usted está sonando absolutamente estereotipado -se burló Charlie.

-Es verdad, no lo puedo disimular.

-Y usted tiene que estar seguro que la persona está lista para escuchar lo que tiene que decir. Si no lo está, no lo diga en ese momento. Dígalo más tarde.

-Sí, he aprendido eso de la forma más cruel.

-Pero, lo más importante acerca de la comunicación es saber escuchar.

-Sí, es verdad. Nosotros tenemos todos los años seminarios en el trabajo para desarrollar "habilidades para escuchar"...

-Estoy seguro de que son muy valiosos, pero la habilidad no es lo más importante. Es el carácter detrás de la habilidad. Antes que nada, usted tiene que valorar y tener cuidado suficiente para que la otra persona *desea escuchar*.

-Bien, ¿es cómo no querer escuchar aunque usted esté escuchando?

-Michael este es el punto perfecto. El señor Davis siempre dice que la mayoría de la gente no está escuchando, sólo está esperando que la otra persona respire para poder interrumpirla y hablar lo que les interesa.

-Creo que eso es verdad.

-¿Qué pasaría, Michael, si usted estuviera escuchando en vez de sólo estar esperando que Amy respire para tomar la palabra y dar su opinión? ¿Qué pasaría si usted intentara ver su punto de vista y de entenderla? Le diré lo que podría pasar: cambiaría la naturaleza de su matrimonio. Y sí la gente en general lo hiciera así ¡revolucionaría el mundo!

Charlie hizo una pausa, mientras le devolvía a Michael la llave inglesa y le decía:

-Aquí está la llave inglesa, ¿podría alcanzarme ese trapo?

Michael hizo lo que le pedía, y ponderó lo que Charlie había dicho mientras continuaba limpiando la cubierta.

-Estoy de acuerdo con usted, pero eso es un enorme trabajo. Quiero decir, Amy y yo podemos hacerlo, porque estamos de acuerdo, pero es muy difícil hacerlo con toda la gente. ¿Cómo se podría hacer?

-Esa es una muy buena pregunta, y es perfecta para continuar con el próximo Pilar de Éxito.

-Sí, cuénteme.

11

Siempre es Necesario un Gran Líder

“Guiar a otros es ayudarlos a cambiar sus pensamientos, sus creencias y sus acciones para ser mejores.”

-El señor Davis está muy interesado en el liderazgo y sobre esto habla el Pilar del Éxito número once. El siempre dice: ‘un nuevo gran líder siempre es necesario.’

-Eso es verdad, supongo, ¿pero eso qué tiene que ver conmigo?

-Esto es lo fascinante, Michael. Liderazgo es un concepto mal entendido. La mayoría de la gente cuando oye el término ‘gran líder’ piensa en los que lideran naciones, corporaciones o movimientos sociales. El señor Davis dice que cualquiera puede ser un gran líder, porque liderazgo significa que usted sabe el arte de influir en otros. Es algo así como cuando hablábamos del Pilar: Todo en la vida son Ventas. Liderar a otros es ayudarlos a cambiar sus pensamientos, sus creencias y sus acciones para mejorar.

-¿Y qué significa eso para mí?

-Esto significa que si usted está en una posición para influenciar a otros, digamos a Amy y los chicos, o a las personas en el trabajo, o a sus clientes, entonces, debería desear ser y trabajar para convertirse en un líder. No sólo porque usted puede hacer la diferencia, sino porque son los líderes los que disfrutan más de la vida. Los líderes crean la diferencia, se elevan a los más altos niveles, disfrutan de la fortuna y tienen las mejores relaciones. Los líderes viven la vida al máximo.

-Bueno, pero ¿cómo me convierto en un gran líder?

-Comience con los principios de influencia que habíamos hablado antes, desarrollando carácter y habilidades. Ventas y liderazgo son similares, tienen raíces en la influencia. Además de eso, hay algunos principios del señor Davis al respecto. Una de las cosas que dice a menudo es: ‘Los gerentes ayudan a la gente a verse cómo es. Los líderes ayudan a la gente a verse mejor de lo que es.’ Y usted puede ver que aquellos del nivel medio son gerentes, mientras que los que se han elevado a la cima, son líderes.

-¿Podría explicarme eso un poco más? -dijo Michael.

-Claro, piense en esto. Cuando habla con Amy, o con alguno de sus clientes, ¿habla sobre lo que es, o sobre lo que podría ser? Los líderes hablan sobre lo que podría ser. Y luego, dan los pasos necesarios para ayudar a la gente a llegar a lo que podría ser.

-Ahora lo veo. Pero, he visto un problema con los llamados 'líderes', son generalmente insoportables y están llenos de ellos mismos. No quiero convertirme en uno de esos tipos.

-Y no debería. Pero, esos son la minoría, aunque sean los que están en las noticias. Hay millones de grandes líderes que hacen la diferencia alrededor del mundo, y que no son así. Aquí está la clave. El señor Davis dice: 'El reto de un líder es ser fuerte pero no rudo; ser amable pero no débil; ser atrevido pero no matón; ser pensativo pero no perezoso; ser humilde pero no tímido; ser orgulloso pero no arrogante; tener humor sin ser tonto.' Usted ve, las características malas son buenas si no se exageran y se usan de manera egoísta.

-Eso tiene sentido.

-Aquí hay otro principio de liderazgo que el señor Davis dice que es importante. El dice: 'Aprenda a ayudar a la gente con más que su trabajo: ayúdela con su vida.' Los grandes líderes están interesados en la gente en general, no solo por lo que puedan conseguir de ellos.

-Entonces, según el señor Davis, ¿cuáles son las características de los líderes? Quiero decir, ¿con qué comienzo a trabajar?

-Usted puede comenzar trabajando en todo lo que hemos estado hablando desde el principio.

Charlie le pidió a Michael si podía alcanzarle un destornillador.

Michael le alcanzó un destornillador grande Phillips y continuó diciendo.

-Seguro que lo haré, pero, ¿qué dice específicamente de liderazgo?

-Bien, él habla acerca de la integridad, por supuesto. La relación entre el líder y sus seguidores está basada en la confianza. Nadie lo seguirá si no confía en usted. Por lo tanto, échele una mirada a su vida y asegúrese que sea íntegra completamente. Asegúrese de practicar lo que predica. El también habla del optimismo. La gente quiere saber que a dónde la lleven siempre que sea mejor que donde estaba.

-Pero ¿si donde estaba no era bueno? ¿Cómo puedo hacer para mostrarles una mejor opción?

-Tiene que saber hacia dónde va. Esta es otra cosa de la que habla siempre el señor Davis: Visión. 'Los grandes líderes siempre tienen una visión optimista' dice. Un líder sabe dónde está, eso es real. Pero, también deben saber cómo conseguir un mejor destino. Esta es una visión optimista.

-De acuerdo, ayúdeme a aplicar eso.

-Claro que sí. Tome su matrimonio como ejemplo. ¿Cómo le gustaría que fuera? Imagínese cómo podría ser, conociendo esto y comunicándolo comience a trabajarlo. Esto funciona en cualquier situación. Cree una visión positiva del futuro, desarrolle un plan para alcanzarlo, comuníquelo y trabaje en ese proyecto.

-Suena fácil.

-No es fácil mi amigo. No es nada fácil.

Cuando dijo esto, Charlie terminó de atornillar la placa que cubría el mecanismo del portón.

-Ciertamente no es tan fácil como arreglar este portón -dijo con una sonrisa orgullosa-. Tomó un producto para limpiarse las manos, lo usó, y se secó las manos con la toalla que había traído.

Cuando Charlie terminó de guardar las herramientas, Michael recordó que Amy le había pedido pasar por el supermercado y comprarle tallarines y salsa para la cena. Calculando el regreso y la parada en el supermercado, sabía que tenía que irse.

-Bueno, señor Charlie, como siempre, usted me ha dado mucho que pensar.

-Y mucho que aplicar -dijo Charlie.

-Sí, y mucho que aplicar. Aunque debo irme. Amy y yo estamos solos esta noche. Su mamá está con los niños hasta mañana, y nosotros vamos a cocinar tallarines y mirar una película juntos. Va a ser divertido.

-Sí, ojalá. Es bueno que tengan un tiempo para estar solos.

-Charlie, no sé cuando podré venir de nuevo a oír el último Pilar del Éxito. Tengo un viaje de la compañía de seis semanas al suroeste que tengo que hacer, intercalado con entrenamientos, y luego estaré muy ocupado cuando regrese tratando de ponerme al día. Pero, estoy seguro que vendré aquí tan pronto pueda.

-Asegúrese de hacerlo. El último es muy importante y muy especial.

-Eso me intriga. Ahora, haré lo posible por regresar lo antes que pueda.

-Hágalo.

-Quiere que le ayude con las herramientas, ¿llevándolas al taller?

-No, váyase tranquilo, estaré bien.

Y, diciendo esto, Charlie tomó las herramientas para llevarlas al taller. Michael se sentó en su auto por un momento, viendo al anciano caminar despacio, con dificultad, enfundado como siempre en su viejo overol blanco. Cuando Charlie atravesó la puerta, Michael arrancó y se fue al supermercado.

12

Deje un Legado

“Viva una vida que ayude a otros espiritualmente, intelectualmente físicamente, financieramente, y en sus relaciones. Viva una vida que sirva como ejemplo de una vida excepcional.”

Habían pasado tres meses y medio desde que Michael vio a Charlie. Después de su viaje de ventas de seis semanas, había tenido tanto trabajo que parecía que nunca iba a poder ir por el área de Doce Pilares. Un día, decidió que necesitaba oír el último Pilar del Éxito, así que abrió un espacio en su agenda y fue a visitar a Charlie. Se imaginó que podría sorprenderlo ya que estaba seguro que lo encontraría en Doce Pilares como siempre, supuso que no había muchas posibilidades de que hubiera salido. Cuando Michael llegó, el portón estaba cerrado.

Michael se paró frente al intercomunicador cerca de la entrada y tocó el timbre. Un caballero distinguido contestó.

-Sí, ¿En qué puedo ayudarlo?

Estoy aquí para reunirme con Charlie. Mi nombre es Michael Jones.

-Un momento por favor -dijo la voz-, Michael se preguntaba si había sido el señor Davis. Después de unos treinta segundos, volvió a escucharse el intercomunicador.

-Por favor, venga hacia el frente de la casa. La señora Davis se reunirá con usted en la puerta de entrada.

*Ahora eso sí que era **realmente** extraño.* El portón se abrió y Michael entró y estacionó su auto en la vereda que lleva a la puerta principal. Caminó despacio y subió los pocos escalones. Nunca había estado frente a la puerta. Apenas llegó a la puerta, ésta se abrió y allí estaba de pie una señora mayor, muy elegante e impecablemente vestida, un verdadero ejemplo de clase alta.

-Buenas tardes -dijo ella-. Usted debe ser Michael.

-Sí, señora. ¿Es usted la señora Davis?

-Sí, como no.

-Es un gusto conocerla finalmente. He oído hablar mucho sobre usted y el señor Davis por Charlie.

Ella no respondió, por lo tanto, después de una breve pausa, Michael continuó.

-Estoy aquí para ver a Charlie. ¿Él está aquí?

-Michael, siento mucho tener que decirle esto a usted. Charlie murió la semana pasada. Tenía un cáncer terminal que se lo llevó.

Michael estaba aturdido. Había tenido la corazonada de que algo raro le pasaba a Charlie, pero creyó que era la edad.

-Oh no, Yo... Yo estoy tan... Siento mucho oír eso. No tenía idea. Estuve con él hace tres meses.

-Sí, las últimas seis semanas se fueron muy rápido. Las cosas se precipitaron.

Los dos se quedaron de pie en el umbral de la puerta, sin decir nada por un momento.

Finalmente la señora Davis rompió el silencio.

-Por favor venga. Tengo algo que darle.

Michael la siguió por el vestíbulo y luego a una habitación a la derecha.

-Venga a la oficina de mi esposo y siéntese un momento.

La señora Davis empujó la hermosa puerta y abrió la oficina más increíble que Michael jamás había visto. Estaba enchapada en caoba con asientos de piel, estantes de libros por doquier y exquisitas obras de arte en las paredes. Pero, lo que más conmovió a Michael fue la enorme pintura al óleo del señor Davis, situada arriba y detrás del escritorio. Michael y la señora Davis se quedaron de pie ante el escritorio mirándola.

-El nunca le contó, ¿verdad?

-No -Michael sonrió nerviosamente- nunca lo hizo.

-No sé por qué siempre hacía eso. Él pensaba que así la gente escucharía mejor sus ideas, supongo. Él lo convirtió en una especie de juego -se acercó y tomó el brazo de Michael- con buenas intenciones, por supuesto.

-Sí, por supuesto.

Ambos se quedaron de pie mirando al señor Davis: Charlie con traje y corbata.

Ella sonrió.

-Aunque no lo crea, por muchos años, Charlie llevó corbata al trabajo. Pero, amaba estar en overol trabajando en el jardín desde que se retiró.

Caminó cerca del escritorio y abrió un cajón de donde sacó un sobre blanco.

-Dejó esto para usted. Él no sabía si podía enseñarle la última lección de los ‘Doce Pilares’ como los llamaba. Esta es la más importante. Ella reúne a todas las demás y les da un propósito - dijo entregándole el sobre a Michael.

-Siéntese, lo dejaré solo para que pueda leerla. ¿Desearía algo de tomar?

-No. No gracias. Estoy bien, -Michael respondió mientras tomaba asiento.

La señora Davis cerró la puerta suavemente detrás de ella y Michael quedó solo. Tomó el sobre y lo miró. Su nombre estaba escrito a mano. El podía escuchar el tic-tac del reloj del abuelo en la esquina. Tic, tac, tic. El tiempo pasaba. Ahora todo tenía sentido, la pérdida de peso.... La tos.... Su fatiga... Imaginó que Charlie estaba enfermo, pero no *terminal*. Michael miró la pared y vio la placa que Charlie había mencionado: *Hay una aristocracia natural entre los hombres, la base de ella es talento y virtud.*

Finalmente, después de haber estado sentado en la oficina de Charlie, solo, por unos minutos, abrió el sobre, tomó el papel y comenzó a leer.

Estimado Michael,

Si está leyendo esto, significa que ya no estoy más. Quise compartir el último Pilar del Éxito con usted personalmente, con un café en el taller, como en los viejos tiempos. Pero el hecho de que no esté hace más importante el último Pilar.

Una cosa que me di cuenta el año pasado es lo corta que es la vida. Parece que justo ayer yo era un chico en edad escolar, jugando con mis amigos. Parece que hace tan poco que me enamoré de Sandra y comenzamos nuestra familia. A propósito, usted finalmente conoció a Sandra, estoy seguro. Ella es una mujer hermosa e increíble, Michael. Fui bendecido al compartir mi vida con ella. Hace muy poco, estaba construyendo mi negocio y vendiendo y construyendo mi fortuna. Y aún cuando finalmente me retiré hace quince años, parecía que me quedaba mucho tiempo.

La brevedad de la vida es su mayor sorpresa, Michael. Pero, ¿qué hace que todo lo que le he enseñado sobre los Pilares, los verdaderos Pilares del Éxito, hayan guiado mi vida tan bien? Todos ellos están envueltos de manera hermosa y perfecta por el pilar final.

Deje un Legado.

Nosotros no somos sino hojas al viento que vuelan por todo el mundo. Estamos aquí un día y al siguiente ya nos hemos ido. Nadie sabe qué tanto vamos a vivir. Usted no puede escoger cuánto quiere vivir, Michael, pero puede escoger qué tan bien quisiera vivir. Y creo que vivir de una manera correcta está unido intrínsecamente a los que vienen detrás de usted y lo seguirán.

Yo nunca fui un hombre completamente original, Michael. No creo que exista. Creo que cada uno de nosotros va por el camino que prepararon los que estuvieron antes que nosotros.

Mi meta en la vida ha sido vivir de tal manera que pueda servir a los que vienen detrás de mí, iluminando un camino que permita a otros avanzar en sus vidas más rápido que si tuvieran que iluminarlo por ellos mismos.

Ha sido mi trabajo dejar un legado enseñando a otros los Pilares del Éxito, pero, no solamente enseñarlos sino vivirlos. Mis acciones son una prueba de que mis palabras son ciertas. Michael, debemos demostrar las filosofías en las que creemos y compartirlas con otros. Al hacerlo, les daremos el crédito que necesitan para ser efectivas. Mucha gente desperdicia su corta vida aquí y luego al final de sus días están apesadumbrados con su remordimiento. Y ya no hay más tiempo para regresar y rehacer sus vidas. No me queda sino desear algo más de tiempo, un deseo que nunca será satisfecho.

Michael, todos tenemos dos opciones en la vida: Podemos simplemente vivir o ser los arquitectos de nuestra vida. Muchos gastan su vida pobremente, van todos los días al trabajo sin ninguna visión de lo que podrían llegar a ser. Y después cuando se dan cuenta, sus vidas han pasado. Otros son tan temerosos que los sueños que tuvieron nunca fueron satisfechos, porque nunca tuvieron el valor de tomarse el riesgo que les hubiera permitido alcanzar sus metas y vivir sus sueños.

Pero, usted puede ser diferente. Usted puede diseñar su vida. Hubiera sido mejor si hubiera comenzado antes -entre más temprano mejor- pero con cuarenta años tiene todavía otros cuarenta por delante. Serán poderosos si es capaz de diseñar su vida basada en los Pilares del Éxito, con el propósito final de dejar un legado para que otros lo sigan.

Viva una vida que sirva a otros espiritualmente, intelectualmente, físicamente, y en sus relaciones. Viva una vida que sirva como un ejemplo de cómo puede lucir una vida excepcional.

Deje que otros vivan pequeñas vidas, Michael, pero no lo haga usted. Deje que otros discutan sobre pequeñeces, pero no lo haga usted. Deje que otros lloren por pequeñas cosas, pero no usted. Permita que otros dejen su futuro en otras manos, pero no usted.

Dejar un legado es como plantar un árbol. Así como de las semillas crece un árbol, éste dará semillas para que futuras generaciones puedan plantar su propio árbol.

Usted tiene su vida entera por delante Michael, viva al máximo lo que usted tiene.

Mi legado está satisfecho en parte al enseñarle cómo vivir una vida mejor. Su legado será hacer lo mismo por otros.

Entréguese usted mismo. Sacrifíquese por el bien de otros.

Saque tiempo para ayudar y enseñar a otros. Sea paciente, amoroso y leal.

Este es un adiós, mi amigo. Estoy feliz de haberlo conocido. Es usted un joven maravilloso con un corazón grande y generoso. Usted ha llegado a mi corazón, y espero que yo le haya plantado ese deseo indeleble que le ayudará a crear su propio camino.

Su amigo,

El señor Charlie Davis

Michael puso la carta en sus piernas e inclinó la cabeza hacia atrás, cerró sus ojos y una lágrima corrió por sus mejillas. Se quedó así por unos cinco minutos, pensando en las palabras que Charlie le había dicho y en sus tiempos juntos. Sus mejores días estaban frente a él. La vida de Michael Jones nunca volvería a ser la misma.

La señora Davis regresó a la oficina y se sentó al lado de Michael. Conversaron sobre Charlie como por media hora, hasta cuando Michael se dio cuenta de que era hora de irse. Él quería volver donde Amy y estar con ella.

Michael se despidió de la señora Davis, sabiendo que probablemente nunca la volvería a ver. Es increíble como pasa la gente por tu vida, dejando cada una de ellas una huella única y diferente.

Michael manejó su auto de regreso por el camino, pasó por el taller y luego traspuso la entrada. ¿Fue una casualidad o una serie de eventos afortunados que lo llevaron a conocer al señor Davis durante esos meses? Cualquiera que sea la respuesta, Michael sabía que su vida nunca volvería a ser la misma.

Tengo el resto de mi vida frente a mí, pensó. Puedo hacer lo que quiera con ella. Gracias, Charlie, por enseñarme que puedo hacer mucho más por mí mismo y por aquellos que estén a mí alrededor.

Michael regresó por el camino que lo había dejado sin gasolina meses atrás, y comenzó el viaje que podría ser el del resto de su vida.

Y el portón de Doce Pilares se cerró detrás de él.

Biografía de los Autores

Jim Rohn

**FILÓSOFO DE NEGOCIOS RECONOCIDO
MUNDIALMENTE**

Jim Rohn ha sido aclamado por años como uno de los más influyentes pensadores de nuestro tiempo. Ha ayudado a motivar y entrenar una generación entera de especialistas en desarrollo personal, así como a cientos de ejecutivos de las más grandes Corporaciones de Estados Unidos.

Por más de 40 años, se ha centrado en los fundamentos del comportamiento humano que más pueden afectar el rendimiento personal y de negocios. Jim es el estándar con el que se comparan los que buscan enseñar e inspirar a otros. El posee la habilidad única de profundizar en los principios y eventos comunes, y la combinación de su sustancia y estilo captura la imaginación de aquellos que escuchan o leen sus palabras.

Jim Rohn ha compartido su mensaje con más de 6.000 audiencias y cerca de 4 millones de personas. Ha conducido sus seminarios y talleres a través de Europa, Asia, Australia y África, así como en las más importantes ciudades de Norte América. Es miembro de la Asociación Nacional de Oradores de Estados Unidos, y ha recibido las más preciadas condecoraciones: la CPAE otorgada en 1985 por su excelente desempeño y profesionalismo; y en el 2004 el premio al Orador Más Influyente de la Asociación Nacional de Oradores,

Si quiere más información acerca de las tarifas corporativas de Jim Rohn, vaya a www.jimrohn.com, o envíe un mensaje electrónico a info@jimrohn.com, o llame al 1800-929-0434.

Para suscribirse a la revista electrónica semanal gratis y ver la lista completa de sus productos, vaya a www.jimrohn.com, o envíe un email a subscribe@jimrohn.com, o llame al 1800-929-0434.

Chrís Widener

EL LÍDER de una Nueva Generación de Expertos en Desarrollo Personal y Liderazgo.

Chris Widener es un ejemplo de cómo cualquiera puede sobreponerse a las adversidades, y alcanzar una vida exitosa ayudando a otros a hacer lo mismo. Chris ha sobrepasado muchos obstáculos...desde haber perdido a su padre cuando tenía cuatro años, ser enviado a vivir con parientes a la edad de 9 años; y haber estado en drogas y alcohol a los doce años.

Chris superó esos obstáculos y ha sido orador profesional desde 1988; ha compartido escenario con candidatos presidenciales de Estados Unidos, conocidos presentadores de noticias de cadenas de televisión americanas; escritores famosos; y atletas profesionales. Ha hablado sobre motivación y liderazgo en algunas de las más grandes organizaciones en Estados Unidos como: General Electric, Cisco Systems y la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard.

Ha escrito más de 350 artículos, 5 libros, y ha producido más de 30 audio CDs con programas sobre liderazgo y motivación. Sus artículos aparecen mensualmente en cerca de 100 publicaciones. Chris contribuyó también al Plan de Éxito de Un año de Jim Rohn.

Chris, su esposa Lisa, y sus cuatro niños viven en un vecindario de Seattle, Washington.

Si quiere más información acerca de reservas corporativas y sus tarifas, vaya a www.chriswidener.com, o envíe un email a info@chriswidener.com, o llame al 1877-929-0439.

Para suscribirse a la revista electrónica gratis Ezine de Chris Widener y ver la lista completa de sus productos, vaya a www.chriswidener.com, o envíe un e-mail a info@chriswidener.com, o llame al 1877-929-0439.