

LEWIS HOWES

CREADOR DEL EXITOSO PÓDCAST *THE SCHOOL OF GREATNESS*,
ESCUCHADO POR MÁS DE 300 MILLONES DE PERSONAS

LA

ESCUELA

DE LA

GRANDEZA

**Aprende
de los mejores
y supera
tus propias
expectativas**

DIANA

LEWIS HOWES

LA ESCUELA DE LA GRANDEZA

Aprende de los mejores y supera tus
propias expectativas

Traducido por José Ruiz Millán

Autoconocimiento

DIANA

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

La mención de empresas, organizaciones o autoridades específicas en este libro no implica la aprobación por parte del autor o editor, ni implican que respaldan este libro. Las direcciones de internet y los números de teléfono proporcionados en este libro eran precisos en el momento de su publicación.

Primera edición: marzo de 2023

Título original: *The School of Greatness*

© Lewis Howes, 2015

Esta traducción se publica por acuerdo con Rodale Books, un sello editorial de Random House, una división de Penguin Random House LLC

© de la traducción, José Ruiz Millán, 2022

© 2022, Editorial Planeta Mexicana, S. A. de C. V.

© de esta edición, Editorial Planeta, S. A.

Diana es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

ISBN 978-84-1119-063-3

Depósito legal: B. 1.862-2023

Fotocomposición: Realización Planeta

Impresión y encuadernación: Liberdúplex, S. L.

Impreso en España – *Printed in Spain*



El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como **papel ecológico** y procede de bosques gestionados de manera **sostenible**.

SUMARIO

Prefacio	9
Introducción. ¿Qué se necesita para ser grandioso? . .	17
1. Crea una visión	25
2. Convierte las adversidades en ventajas	51
3. Cultiva una mentalidad de campeón	79
4. Trabaja duro	103
5. Domina tu cuerpo	129
6. Practica hábitos positivos	153
7. Construye un equipo ganador.	177
8. Vive una vida de servicio.	205
Conclusión	223
Agradecimientos.	233

CAPÍTULO

1

CREA UNA VISIÓN

Lo único peor que estar ciego es tener vista pero no visión.

HELEN KELLER

La grandeza es mi pasión, pero la visión es mi obsesión. Permíteme explicarlo. Una visión clara puede desencadenar un poder extraordinario y asombroso. Se me conoce por ser demasiado intenso al hablar de este tema. Déjame contarte la historia de un hombre al que conocí. Su nombre era Steve, me recordaba a como era yo de joven y seguramente se parece mucho a ti ahora. En aquel entonces, él era amigo de mi novia desde hacía varios años y ella quiso que nos conociéramos en una cena. Conversamos sobre asuntos triviales, con toda esa serie de preguntas que se hacen cuando conoces a alguien: «¿De dónde eres y en qué trabajas?», y demás. Steve me contó que estaba estudiando una especialidad para ser doctor de fisioterapia y le faltaban seis meses para terminar. Como soy un atleta que ha sufrido varias lesiones durante su carrera, estoy familiarizado con la fisioterapia y de inmediato me interesé en lo que decía. Así que le pregunté:

—Steve, ¿qué quieres hacer cuando te gradúes? ¿Cuál es tu sueño?

Como haría cualquier persona que hubiera sido tomada por sorpresa con una pregunta así en una primera cita de amigos, respondió:

—No estoy seguro.

—Bueno, si pudieras conseguir cualquier cosa, ¿qué desearías? Si pudieras tenerlo todo, ¿qué elegirías?

Steve empezó a hablar sobre trabajar en el ejército y hacer fisioterapia con veteranos de guerra o soldados heridos. El sueldo y las prestaciones serían suficientes para mantener a su familia, y además el ejército de EE. UU. tiene un hospital en Alemania, así que también sería una buena oportunidad para conocer mundo.

—Eso suena fantástico —le dije—. ¿Es lo que siempre has querido o hay algo más?

Steve no tardó en responder.

—Antes era entrenador de fútbol americano, así que me encantaría poder ser terapeuta en un equipo profesional y trabajar con grandes deportistas.

Ahora estaba hablando de algo que yo conocía muy bien, y comprendí que lo decía en serio.

—Es genial, Steve. ¿Es eso lo que realmente quieres?

Lo pensó un poco y después admitió:

—Ya sabes, en realidad es probable que eso requiera muchas horas de trabajo, quizá unas ochenta a la semana. Y tendría que empezar desde abajo. Demandaría mucho tiempo y energía, así que quizá trabajar en un equipo profesional sería solo una opción entre otras, mi plan B o el C.

—Bien, ¿así que no quieres trabajar para un equipo? —insistí. Estaba confundido—. Entonces, ¿qué es lo que *quieres* realmente? ¿Cuál es tu visión?

Me río cada vez que pienso en esa conversación porque me siento mal por Steve. Cuando pidió lo que quería para cenar, no sabía que también recibiría un interrogatorio, y aún menos de alguien que parecía cada vez más frustrado con él. Y créeme, sí estaba frustra-

do, porque quería que se enfocara en lo que realmente quería hacer con su vida —lo que deseaba—, y en lugar de eso estaba nombrando cosas que podía hacer, pero que seguramente no haría. Es lo mismo que hacemos muchos de nosotros cuando aún no hemos reconocido el verdadero potencial de grandeza que tenemos en nuestro interior.

Aprendí acerca del deseo, de la diferencia entre lo que *podemos* hacer y lo que *queremos* hacer y cómo descubrirlo, de la imparabla Danielle LaPorte, una maravillosa conferenciante motivacional y escritora que nos ha honrado con su presencia en el pódcast *The School of Greatness* en un par de ocasiones. La primera vez que nos acompañó dijo algo que aún hoy me ronda la cabeza. «Necesitas deseo para sentirte vivo, y necesitas visión para cumplir tus deseos», afirmó. ¡Qué increíble es eso!

Con *El mapa del deseo. Una guía para crear metas con alma*, publicado en 2014, Danielle cambió mi perspectiva sobre la visión, y es la responsable de que haya pasado de ser un interés a convertirse en una obsesión. Ahora, cada vez que hablamos, me ayuda a perfeccionar y clarificar mi comprensión de la visión y el deseo. La última vez describió su libro así: «El objetivo de *El mapa del deseo* es ayudar a la mayor cantidad de gente posible a que aclare el núcleo de su deseo».

Era justo eso lo que estaba tratando de hacer con Steve: lo estaba empujando a ser claro acerca de lo que quería de la vida, para que pudiera descubrir lo que deseaba hacer en realidad. Por fin, habló en serio:

—Quiero tener un consultorio propio cerca de la playa y trabajar unas cinco horas al día. Así podré pasar tiempo con mi familia y estar ahí cuando me necesiten.

Esta es una visión: era práctica, real, y aunque al principio le había costado formularla de manera directa, ahora era evidente que hablaba con honestidad. Yo estaba impaciente por preguntarle cómo se sentía después de haberlo dicho en voz alta, pero no quería

que su cena se siguiera enfriando, así que esperé al postre. Empezamos a comer y, entre bocados, Steve agregó un último pensamiento que resume a la perfección la razón principal por la que la gente no logra sobresalir en la Escuela de la Grandeza:

—Pero no sé si será posible.

Sí, es completamente posible y no tiene nada que ver con la habilidad. Como dice el experto en liderazgo John Maxwell: «Las habilidades de las personas exitosas y las de las no exitosas no son muy diferentes; lo que es diferente son sus *deseos* de alcanzar su potencial» (la cursiva es mía). Sé que esto es cierto, y que el sueño de Steve es posible, gracias al tiempo que pasé con uno de los mejores maestros de la Escuela de la Grandeza: Ángel Martínez.

Conocí a Ángel Martínez en Goleta, California, en las nuevas oficinas de Deckers Brands, la empresa de zapatos global y multimillonaria, en rápido crecimiento, de la que es propietario. Me enteré de la existencia de Deckers por el mismo mentor que me explicó el alcance de LinkedIn, pero no sabía mucho del tamaño de la compañía ni de su historia antes de conocer a Ángel, el CEO. Por el aspecto de sus nuevas y bonitas oficinas, con paredes de cristal, adornos de madera y relucientes suelos de granito, asumí que les estaba yendo bien. Resultó que, al igual que millones de personas, yo estaba más familiarizado con dos de sus marcas más vendidas: UGG y Teva. Si piensas en la originalidad de esos zapatos y después conoces a Ángel, un hombre que parece más un músico de jazz que el directivo de una empresa, entiendes por qué el lema de Deckers es «Queremos inspirar lo inusual».

Ángel tomó una ruta inusual hacia la grandeza. Sería muy difícil encontrar a un empresario con una visión del mundo y una trayectoria como las suyas. Iconoclasta y una leyenda de la industria zapatera, Ángel fue uno de los fundadores de Reebok —su tercer empleado— y el catalizador del crecimiento exponencial de la compañía en los años ochenta. Se encargó en solitario de introducir a Reebok en el incipiente mercado del aeróbic, combinando estilo y

funcionalidad en la primera zapatilla deportiva para mujeres que practicaban ese deporte. Gracias a las ventas de esa zapatilla llamada Freestyle, y a las nuevas líneas de zapatillas para correr y para jugar al baloncesto, Reebok se convirtió en la compañía con el crecimiento más rápido en la historia hasta ese momento. Además, alcanzó el primer puesto en el mercado de zapatos deportivos de EE. UU., por encima de Nike.

Después, Ángel fue directivo de Rockport Company, una filial de Reebok, antes de dejar la compañía para seguir sus propias ideas y pasiones. Más tarde, ayudó a fundar Keen, una marca muy popular de calzado para alpinismo, y se unió a Deckers como máximo directivo en 2005, cuando la compañía facturaba cerca de doscientos millones de dólares en ventas. Bajo la supervisión de Ángel, en menos de diez años las ganancias de Deckers se han disparado hasta alcanzar casi 1.500 millones de dólares anuales. Impulsada por su visión emprendedora, la compañía se ha expandido por todo el mundo, con tiendas propias, nuevas marcas y un crecimiento récord. Si la grandeza se basa en el conocimiento, la sabiduría y una visión única, Ángel es la encarnación de este camino al éxito, uno que él empezó a recorrer en la Cuba prerrevolucionaria.

Ángel nació en Cuba en 1955, pero fue enviado a Nueva York a vivir con unos tutores cuando era un niño pequeño. Nunca regresó a su país, ni vivió de nuevo con sus padres. Su madre abandonó a su familia cuando él nació y, debido a la revolución de 1959, Ángel no pudo volver a ver a su padre en treinta y cuatro años. Criado en una humilde vivienda al sur del Bronx por su tía y su marido incapacitado, siempre se sintió un intruso que nunca encajaba.

La primera vez que tuvo envidia a raíz de unas deportivas fue en la escuela, cuando deseaba tener unas Converse Chuck Taylor All Star que cubrían los tobillos y que en su momento eran como unas Air Jordan. Para ser *cool* tenías que usar Cons. Costaban 6,99 dólares el par, pero habría sido lo mismo si hubieran costado un millón de dólares. Su tía estaba dispuesta a pagar 1,99 dólares por un par

de zapatillas de deporte, que era el precio de las más baratas en el supermercado Woolworth's, pero Ángel estaba decidido a tener sus Cons. Recogió botellas y las vendió a dos centavos cada una hasta juntar suficiente dinero para comprarlas. Esas zapatillas de deporte eran tan preciadas para él que caminó las cuatro manzanas que separaban la tienda de su casa apoyándose en el costado de sus pies para no ensuciar la suela.

«Fue un momento de revelación, una combinación perfecta entre obtener algo con lo que soñaba y que fuera tan bueno como esperaba, o incluso mejor —recordó Ángel—. Fue la primera prueba de la capacidad que podía tener un producto para proporcionar bienestar emocional y psicológico.»

LECCIÓN N.º 1: SÉ ESPECÍFICO

Para Ángel, esta fue también la primera lección positiva acerca del poder de la visión. En concreto, fue una lección acerca del poder de una visión clara y específica. No es que quisiera cualquier par de deportivas, no le pidió a su tía «unas zapatillas de deporte *cool*». Sabía exactamente lo que quería: un par de Converse Chuck Taylor All Star de 6,99 dólares, de color negro, con cordones y puntera blancos. Tuvo un sueño tan vívido con esas zapatillas que podía sentir las en los pies, y estaba dispuesto a hacer casi cualquier cosa para tenerlas.

Como escribió el galardonado novelista brasileño Paulo Coelho en su bestseller *El alquimista*: «Las personas son capaces, en cualquier momento de su vida, de hacer realidad sus sueños». Y es mucho más fácil lograrlo cuando sabes con exactitud cuál es tu sueño. Puede parecerte raro que una meta tan pequeña como tener un par de zapatillas de deporte pueda ser considerada un sueño —quizá porque ninguno de nosotros ha tenido que trabajar tanto por una posesión material tan pequeña—, pero a Ángel, que creció en la pobreza en el Bronx, eso le sirvió para colocarse en el camino que siguió durante el resto de su vida.

La historia de Ángel me dejó sin palabras. Desde que entré en el mundo de los negocios al salir de la universidad, siempre supe que la visión era importante, pero ver el impacto que tuvo una visión clara en la vida de alguien fue transformador para mí. No solo lo llevó a cumplir ese primer sueño —y de niño, además—, sino a moldear su vida entera. Si Ángel no se hubiera obsesionado con esas Cons hasta el punto de recoger botellas y venderlas por dos centavos durante meses para comprarse un par, ¿habría terminado en el negocio del calzado? ¿Habría sido uno de los empleados fundadores de Reebok o CEO de Deckers? Tal vez no. Ese es el poder de una visión clara y temprana.

Después de hablar con Ángel, empecé a pensar en mi pasado. ¿Acaso tuve un gran sueño, uno desmesurado, con el que me obsesioné durante mi infancia en una zona residencial de Ohio? ¿Qué fue mi par de Cons de 6,99 dólares? Entonces lo supe. Mientras hablaba con Ángel, el recuerdo regresó de golpe. Tenía seis o siete años y estaba sentado en el sofá viendo con mi padre un partido de fútbol americano de la Universidad Estatal de Ohio. No recuerdo contra quién jugaban ni quién ganó, pero sí que los comentaristas hablaban de un *linebacker* que se llamaba Chris Spielman, que se había graduado un año antes y que había sido seleccionado por los Detroit Lions en la segunda ronda de la selección de la NFL. Dijeron que había sido un jugador All-American en dos ocasiones. Nunca había oído esa expresión.

—Papá, ¿qué es un All-American? —pregunté.

—Son los mejores jugadores universitarios —respondió tranquilamente, sin darse cuenta del impacto que tendrían sus próximas palabras—. Solo hay unos pocos, son los que hacen las mejores jugadas.

«Guau —pensé—. ¡¿Uno de los jugadores de mi equipo favorito es uno de los mejores en todo el país?!»

Recuerdo estar sentado ahí, mirando fijamente la televisión y escuchando a los comentaristas hablar con energía y mucha pasión

de Spielman y los demás All-Americans que jugaban ese día. «¿Quiénes son esos jugadores? ¿Qué los hace tan especiales?»

Para aquellos que no conocen el esplendor y la gloria del fútbol americano en la Universidad Estatal de Ohio, aquí va una pequeña lección. Durante el otoño, prácticamente todo el estado se toma los sábados libres para ver jugar a los Buckeyes. Su estadio, llamado la Herradura, tiene capacidad para cien mil personas y siempre está repleto de aficionados vestidos de escarlata y gris. Muchos de ellos visten los jerséis de los Buckeyes All-Americans pasados y presentes. Comprendí que van para ver a esos All-Americans —muchachos como Chris Spielman— hacer cosas increíbles para conducir a su equipo a la victoria.

A tan tierna edad no tenía palabras para describir esa sensación, pero me obsesioné con la grandeza en los deportes. Quería ser como esos All-Americans. Quería ser *uno de los mejores*. Quería ser grandioso. Al recordar ese día y todos los años de prácticas, entrenamientos, planes de alimentación, experimentos con complementos dietéticos, partidos, lesiones y sesiones de fisioterapia, me di cuenta de que ser All-American no era una idea que se me metió en la cabeza un día. Era el nombre que le puse al sueño que tenía desde que era pequeño.

Al igual que el hecho de que Ángel soñara con tener su primer par de deportivas, ser un All-American puede sonar un poco tonto o hasta ingenuo si no conoces el contexto y no sabes cómo esa visión en particular nos guio durante décadas. Tener una meta que sientas que es asequible pero se encuentre ligeramente fuera de tu alcance te da enfoque y dirección. Evita que te distraigas o te desanimas cuando las cosas no salen como quieres. Ángel quería esas Cons tan pronto como fuera humanamente posible, pero siete dólares en botellas, a dos centavos cada una, son muchas botellas para un niño pequeño. Yo quería ser un All-American, pero no tenía ni idea de cómo conseguirlo y nadie que conociera sabía cómo lograrlo. Ese tipo de grandeza no estaba a la vuelta de la esquina de la

misma manera en que Steve Jobs vivía cerca del famoso garaje de Packard, o de la misma forma en que un niño espera seguir los pasos de su padre como gerente de un negocio familiar o graduarse en la misma universidad que sus padres. Nuestros objetivos les parecían desmedidos a aquellos que nos rodeaban y, aunque los tiempos eran diferentes, los dos teníamos un camino claro y una meta definida.

Si deseas ser grande en algo, debes tener una visión clara de lo que quieres, por qué lo quieres y cuándo quieres que pase. Todos los grandes la tienen, incluyendo a todas las personas de las que leerás en este libro. Fue fundamental para que Shawn Johnson llegara a la cima del podio en Pekín, para que Kyle Maynard escalara el monte Kilimanjaro, para que Rich Roll pasara de ser un abogado con sobrepeso a un ultramaratonista de clase mundial, para que Scooter Braun creara una de las empresas de gestión musical más exitosas de la industria y para que mi hermano se convirtiera en uno de los mejores músicos de jazz del mundo, por citar solo a algunos. Tener una visión no es lo único que necesitas para ser grandioso, feliz o exitoso, pero es completamente cierto que, sin ella, no lograrás ser ninguna de esas cosas.

LECCIÓN N.º 2: DEJA QUE TU VISIÓN SEA TU IDENTIDAD

En primer lugar, nos enfocamos en crear una visión porque es el paso más importante para llegar a cualquier lado y conseguir lo que desees en cualquier área de tu vida. Pero también debemos ser claros sobre lo que es una visión. Una visión no es solo un sueño. Una visión poderosa nace cuando integramos nuestros sueños con una serie de metas claras. Si no tenemos ambos elementos, deambularemos sin rumbo ni propósito en una espesa neblina, porque un sueño sin metas es solo una fantasía, y las fantasías son dañinas: son alucinaciones, no auténticas visiones.

UNA VISIÓN PODEROSA NACE CUANDO INTEGRAMOS
NUESTROS SUEÑOS CON METAS CLARAS.

Sin una visión auténtica, no tenemos identidad. Tener una visión auténtica no consiste solo en clarificar lo que quieres; se trata de definir qué quieres y quién quieres ser. De niño, mi visión era alcanzar el estatus de All-American, pero lo que realmente quería era *ser* grandioso.

Para Ángel, las Cons eran una forma de ser como los demás niños —ser su igual— en un momento de su vida en el que no se sentía como ellos. La mayoría de nosotros nos podemos sentir identificados con esa sensación de querer algo que está de moda y que nuestros amigos tienen, pero pocos podemos entender lo que es tener problemas de identidad, literal y figuradamente, desde una edad tan temprana. En el primer día de clases, el tutor de Ángel lo presentó al director de la escuela como «Ángelo», aunque ese no era su nombre. En la Nueva York de la década de los cincuenta era más fácil encajar si la gente creía que eras italiano y no cubano. No fue hasta la universidad que pudo convencer a sus amigos de que lo llamaran como él quería.

«Simplemente lo decidí», me contó. «No, ese no es mi nombre. Me llamo Ángel. Puedes llamarme “Ein-yel” hasta que aprendas a pronunciarlo, pero tampoco es tan difícil: Án-gel. No tienes que pronunciarlo con mi acento ni nada parecido.»

Pero iba más allá de que la gente aprendiera a pronunciar su nombre correctamente; se trataba de vivir su vida. Necesitaba tener un nombre. Deseaba ser alguien en sus propios términos, de acuerdo con su visión acerca de quién era (y sigue siendo hoy en día), y no ser lo que un administrador de la escuela pública anotó en una hoja de papel, pese a que su tutor lo hubiera hecho con las mejores intenciones. Lo que para algunos de nosotros puede parecer normal —la idea de ir a la universidad, tener un buen trabajo y una casa bonita—, para alguien con el pasado del pequeño Ángel no solo era

inusual, sino directamente una locura. Sobre todo cuando insistió en mantener su herencia cubana justo en el momento en que la Guerra Fría estaba empezando a ponerse helada.

Escuchar a Ángel hablar de su infancia me dejó clara esta distinción. Revelaba una ambición incansable, una vida de lucha para obtener logros verdaderos, para ser igual a los demás, para ser alguien, para ser grandioso. Pero no serlo en el sentido tradicional, basado en el éxito, como yo lo intentaba. Él quería alcanzar la grandeza en la vida, ser grandioso viviendo.

Puede parecer que Ángel tenía dos visiones, una en la que quería ser igual a los demás y otra en la que deseaba ser él mismo, pero en realidad son dos caras de la misma moneda. Ambas unifican lo que quería con quien quería ser. Esa es la esencia de la identidad. Del mismo modo que combinar tus sueños con tus metas es la esencia de una visión auténtica, unificar tu visión te permite superar las limitaciones que las demás personas creen que tienes. La grandeza se encuentra más allá de esas limitaciones. Si no descubres lo que quieres en la vida y quién quieres ser, es muy probable que te sientas atrapado en ellas. Ningún camino a la grandeza te lleva a conformarte con menos de lo que quieres.

Regresemos a la cena en la que conocí a Steve. Él creía que su sueño era ser fisioterapeuta, tal vez en el ejército o tal vez en un equipo deportivo profesional. En realidad, su sueño era vivir cerca de la playa y trabajar desde casa unas horas al día para poder estar ahí si su familia lo necesitaba. Con razón estaba confundido. No estaba seguro de poder lograrlo porque no comprendía que ser fisioterapeuta no era su sueño; solo era una meta más en el camino y un medio para conseguir su verdadero sueño. Lo que quería era tener control sobre su vida y el lujo de ver crecer a sus hijos. Una vez que te queda claro cuál es tu sueño, entonces es posible crear un plan para conseguirlo.

«El reto —me dijo Ángel mientras hablábamos de su infancia— es ser capaz de proyectarte en un futuro para el que no tienes nin-

gún punto de referencia. Si creciste en una buena familia de clase media que tenía un coche nuevo, una buena casa y se iba de vacaciones de vez en cuando (no me refiero a nada exótico, simplemente al clásico sueño americano), es posible que para ti muchas cosas sean normales, pero para mí eran una fantasía. Eran algo que yo veía en la televisión, en *Las desventuras de Beaver*. Para mí, la casa que aparecía en la televisión era una mansión y fue un reto convencerme a mí mismo de que también merecía algo así.»

Se dice que el famoso general de la Segunda Guerra Mundial y presidente francés Charles de Gaulle afirmó alguna vez: «La grandeza es un camino que lleva a lo desconocido». Y tenía razón, pero solo en un sentido muy específico, creo yo. No es que no sepas cómo es; lo que es desconocido es lo que se siente al estar ahí. Esto es algo con lo que muchos estudiantes en la Escuela de la Grandeza, y me incluyo en esta lista, tenemos problemas al principio. La grandeza es para aquellas personas de allí, los que ya han estado ahí y han hecho cosas. Por la razón que sea, ellos se lo merecen. ¿Quién soy yo? ¿Qué he hecho para creer que puedo tener logros tan grandiosos? Solo soy Lewis, de Ohio, o Steve, de Los Ángeles, o Ángel, del Bronx.

LECCIÓN N.º 3: GIRA EL TELESCOPIO

La clave es entender que el proceso para crear una visión no termina cuando logras articular claramente cuáles son tus sueños y metas. Hay algo más, la parte en la que imaginas qué se siente al haber cumplido tus sueños. Esto también lo aprendí de Ángel Martínez.

«Cuando era niño tuve una idea mientras jugaba con un telescopio —me contó—. Me di cuenta de que podías ver a través de él por ambos lados. Si lo usas del lado pequeño todo se ve lejos, pero cuando miré a través del lado grande exclamé: “Guau, se ve completamente diferente si giras el telescopio”. Desde ese momento les digo a las personas que dudan de sí mismas: “Quizá estás mirando por el lado equivocado del telescopio”.»

¿Es posible que tengas el mismo problema? Con frecuencia, el desmesurado sueño que vemos tan lejano está mucho más cerca de lo que creemos. Parece distante porque estamos mirando por el extremo incorrecto. El punto de vista de Ángel era tan absoluto e inusual que me hizo reconsiderar mi propia historia. Entonces, dijo algo que me llegó al alma: «Me di cuenta de que es más fácil venir de un lugar que ir a un lugar. En Reebok creía que éramos mejores que Nike —recordó—. Simplemente, no lo habíamos logrado aún. No vine a Deckers porque quisiera seguir en las mismas viejas oficinas donde trabajábamos antes de construir este nuevo edificio. Yo ya estaba del otro lado del telescopio en esta compañía. Yo la veía como una compañía multimillonaria por la calidad de las personas, los productos y las marcas. Me di cuenta de que te conviertes en lo que visualizas para ti mismo».

Te conviertes en lo que visualizas para ti mismo. Si Mike Tyson no hubiera arruinado la idea de los tatuajes faciales, me tatuaría esa frase en la frente para poder leerla todas las mañanas al despertar y verme en el espejo. Porque este es el verdadero poder de una visión en el camino a la grandeza. No es un destino, un logro específico o una cantidad de algo; es un estado que abarca todas las metas que te has propuesto alcanzar en el camino.

TE CONVIERTES EN LO QUE VISUALIZAS PARA TI MISMO.

Uno de los increíbles beneficios de hacer lo que hago y pasar tiempo con los maestros de la Escuela de la Grandeza es que, tras cada encuentro con ellos, me voy con más sabiduría de la que tenía antes de conocerlos. Es un regalo grandioso y poder compartirlo con el mundo es mi misión. Por eso elegí cuidadosamente las historias que voy a contarte. Por ejemplo, Ángel Martínez es uno de esos raros individuos que podrían encajar en todas las categorías de mi lista de las características que conforman la base de la grandeza. Sin embargo, empecé el libro con su historia —la historia de una visión autén-

tica en todos los sentidos de la palabra— porque es el tipo de persona que puede inspirarnos a todos y que podemos usar como punto de referencia cuando dudamos de nuestros sueños o de nosotros mismos.

A Ángel lo ha guiado una visión que ha hecho que se levante de la cama durante más de cincuenta años, mucho después de haber ganado suficiente dinero para quedarse acostado hasta tan tarde como él quiera. Tu trabajo es crear una visión que haga que te levantes de la cama todas las mañanas. Si no lo hace, vuelve a acostarte hasta que tengas un sueño más grande.

He descubierto y desarrollado estos poderosos ejercicios para ayudarte a tener tan claro como el agua qué es lo que quieres, por qué lo quieres y cuándo quieres que pase. Para perseguir y conseguir la grandeza debes convertirte en el autor de tu propio destino, y el proceso de configuración empieza con estos cuatro ejercicios.

EJERCICIO N.º 1: TU CERTIFICADO DE LOGRO (CDL)

*ESCRIBE TU META. IMPRÍMELA. ENMÁRCALA.
CUÉLGALA EN ALGÚN LUGAR DONDE LA VEAS.
TODOS LOS DÍAS.*

Escribir tus metas es poderoso. Declarar tu visión y ponerle una fecha, como si en efecto fuera a *pasar* (o, como diría Ángel, como si ya hubiera pasado) es aún más poderoso.

Este ejercicio es para lograr una claridad total sobre lo que quieres (como hice con Steve) y por qué lo quieres, y después declarar esa visión para ti en los próximos seis meses o hasta la fecha que tengas en mente, siempre y cuando sea una fecha específica. Tu meta puede ser financiera, personal, de salud o de trabajo. No importa cuál sea tu visión, solo hay una regla: debe ser algo difícil de lograr. Debe ser algo que te aterrorice cuando se lo digas en voz alta

a alguien a quien respetes. Al mismo tiempo, debe ser posible lograrlo en el plazo establecido, siempre y cuando trabajes por ello. Después, una vez lo logres, escribe una nueva meta.

No soy la primera persona que tiene la idea de escribir metas. Muchas personas me recomendaron algo similar antes de hacerlo, pero no lo aprendí de ellos. Para ser honestos, lo descubrí a una edad temprana viendo a mis entrenadores. Como deportista, he jugado en más equipos y con más entrenadores de los que soy capaz de contar. Fuimos buenos, fuimos grandiosos, fuimos malos y hasta fuimos terribles. En la mayoría de esos equipos, la línea que separaba el éxito del fracaso era muy delgada. Muchas veces era difícil señalar el factor determinante, y Dios sabe que nuestros entrenadores siempre lo intentaban. Con el tiempo descubrí lo que diferenciaba a los buenos equipos de los malos, y a los entrenadores exitosos de los que no lo eran. Las temporadas en las que los entrenadores nos hacían escribir nuestra visión para el equipo y nuestras metas personales fueron las más exitosas en las que participé. Esa visión compartida proporcionaba una base sólida para nuestro equipo. Sin ella, solo éramos atletas que jugaban sin un propósito más amplio. Tener un propósito y saber por qué jugábamos permitía que cada miembro del equipo se sacrificara por los demás de una manera a la que los equipos sin visión no podían aspirar.

El poder de una visión clara y explícita me impactó tanto que, cuando dejé de jugar, quise ver si podía aplicar el mismo ejercicio en los negocios y en la vida. Empecé con algo que me había preocupado desde siempre: hablar en público. Me aterrorizaba tener que hablar frente a un grupo de personas. No podía hacerlo, aunque mi vida dependiera de ello. Cada vez que debía hacerlo en el colegio me ponía nervioso, sudaba y temblaba, así que decidí que no quería sentirme así nunca más.

Un año que pasé alejado de mi carrera profesional tras una serie de lesiones y complicaciones, me uní a la Toastmasters International, una organización educativa que ayuda a sus miembros a mejorar sus

habilidades de comunicación y a hablar en público. Asistí todas las semanas durante un año con el objetivo de superar mi miedo, pero esa meta no era lo suficientemente específica, la visión no era clara. *Superar* era una palabra muy genérica. Hacia la mitad del programa, emocionado por mis avances, pero sin estar satisfecho por la dirección que estaba tomando, decidí anotar una meta aterradora: ganar cinco mil dólares por un discurso. Lo que la hacía tan aterradora era que en ese momento no podía cumplirla. De ninguna manera encontraría a alguien que me pagara esa cantidad para hablar en un evento, al menos no a esa versión de mí. Sin embargo, sabía que enfrentar mi miedo sería el inicio de la magia. Tenía dudas («¿Quién va a querer escuchar a un joven como yo? ¿Qué puedo ofrecer?»), pero me puse una fecha límite para lograrlo: nueve meses.

Lo escribí en un pedazo de papel, lo enmarqué y lo colgué junto al espejo, donde lo vería todas las mañanas al despertar. Hacerlo de la misma forma que cuando jugaba al fútbol americano, enmarcando y colgando mi meta expresada en palabras (¡y con fecha límite!), me dio un propósito y un destino. Giró mi telescopio. No solo cumplí el objetivo en el plazo establecido, sino que ahora me siento mucho más cómodo en un escenario y regularmente me ofrecen más de veinticinco mil dólares para dar discursos por todo el mundo. Y todo empezó estableciendo una visión clara y escribiendo mis objetivos. Llevo más de quince años haciendo este ejercicio. Empecé a llamarlo mi Certificado de Logro para convertirlo en una etapa oficial del camino a la grandeza, y me sigue siendo útil como atleta y como empresario.

Descarga tu Certificado de Logro en schoolofgreatness.com/resources y recibirás una plantilla fácil de utilizar por haber completado este ejercicio de manera excelente. Una vez que llenes tu CDL, imprímelo, enmárcalo y ponlo donde vayas a verlo todos los días. Haz que sea el centro de tu rutina diaria, que esa meta específica que debes lograr esté siempre en tu mente y en la punta de tu lengua.