

LAS 32 LEYES INQUEBRANTABLES DEL DINERO Y EL ÉXITO

**TRANSFORMA TU VIDA
Y LIBERA TU POTENCIAL**

**BRIAN TRACY
MARGARITA PASOS**

LAS 32
LEYES
INQUEBRANTABLES
del DINERO
y el ÉXITO

*Transforma tu vida y
libera tu potencial*

BRIAN TRACY



REM

REVERTÉ MANAGEMENT

Las 32 leyes inquebrantables del dinero y el éxito
The 32 unbreakable laws of money and success

Copyright © 2024 by Brian Tracy

First published by Berrett-Koehler Publishers, Inc., San Francisco, CA, USA. All Rights Reserved.

This edition published by arrangement with The Foreign Office Agència Literària, S.L. and Berrett-Koehler Publishers, Inc.

© **Editorial Reverté, S. A., 2024**

Loreto 13-15, Local B. 08029 Barcelona – España

revertemanagement@reverte.com

Edición en papel

ISBN: 978-84-10121-16-4

Edición ebook

ISBN: 978-84-291-9836-2 (ePub)

ISBN: 978-84-291-9837-9 (PDF)

Editores: Ariela Rodríguez / Ramón Reverté

Coordinación editorial y maquetación: Patricia Reverté

Traducción: María Fresquet Roso

Revisión de textos: M.^a del Carmen García Fernández

Estimado lector, con la compra de ediciones autorizadas de este libro estás promoviendo la creatividad y favoreciendo el desarrollo cultural, la diversidad de ideas y la difusión del conocimiento. Al no reproducir, escanear ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso estás respetando la protección del *copyright* y actuando como salvaguarda de las creaciones literarias y artísticas, así como de sus autores, permitiendo que Reverté Management continúe publicando libros para todos los lectores. En el caso que necesites fotocopiar o escanear algún fragmento de este libro, dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, <http://www.cedro.or>). Gracias por tu colaboración.

Dedico este libro con cariño a mi querida esposa, Barbara, el amor de mi vida durante cuarenta y ocho años, mi alma gemela y la madre de nuestros cuatro preciosos hijos, Christina, Michael, David y Catherine. Me haces un hombre muy afortunado.

Contenidos

Introducción: Cambia tu forma de pensar, cambia tu vida 1

Primera parte: Desarrolla la mentalidad para el éxito económico

Capítulo 1:	La ley de la causalidad	11
Capítulo 2:	La ley de la compensación	15
Capítulo 3:	La ley del control	17
Capítulo 4:	La ley de la responsabilidad	21
Capítulo 5:	La ley de la independencia económica	27
Capítulo 6:	La ley de la mente	31
Capítulo 7:	La ley del pensamiento	33
Capítulo 8:	La ley de las creencias	35
Capítulo 9:	La ley de las expectativas	39
Capítulo 10:	La ley de la atracción	43
Capítulo 11:	La ley de la correspondencia	45
Capítulo 12:	La ley de la actividad superconsciente	51

Segunda parte: Métodos prácticos probados y técnicas para duplicar o triplicar tus ingresos

Capítulo 13:	La ley del establecimiento de metas	59
Capítulo 14:	La ley de la gestión del tiempo	73

Capítulo 15:	La ley del tiempo del tres	79
Capítulo 16:	La ley de la creatividad	83
Capítulo 17:	La ley del intercambio	87
Capítulo 18:	La ley del capital	91
Capítulo 19:	La ley de la perspectiva temporal	95
Capítulo 20:	La ley del ahorro	99
Capítulo 21:	La ley de la conservación	103
Capítulo 22:	La ley de Parkinson	105
Capítulo 23:	La ley económica del tres	107
Capítulo 24:	Las leyes de la inversión y del interés compuesto	111
Capítulo 25:	La ley de la acumulación	119
Capítulo 26:	La ley del magnetismo	123
Capítulo 27:	La ley de la aceleración acelerada	125
Capítulo 28:	La ley de la bolsa de valores	129
Capítulo 29:	La ley del marketing	133
Capítulo 30:	La ley de los bienes inmuebles	137
Capítulo 31:	La ley de internet	143
Capítulo 32:	La ley de la reputación	151
Resumen: Cuatro claves para las leyes del dinero		155
<i>Índice</i>		157
<i>Sobre el autor</i>		163
<i>Sobre Margarita Pasos</i>		165

INTRODUCCIÓN

Cambia tu forma de pensar, cambia tu vida

Goethe afirmó: «La naturaleza no entiende de bromas; es siempre verídica, siempre seria y severa, tiene siempre razón y las faltas y errores son del hombre. Rechaza lo suficiente, y solo se entrega y ofrece sus secretos a lo acabado, verdadero y puro».

Este es quizá el mejor momento en toda la historia de la humanidad para vivir. Nunca han existido tantas oportunidades y posibilidades para que vivas *más* tiempo, seas más feliz, ganes más dinero y obtengas un gran éxito en todos los ámbitos de tu existencia. Los únicos límites para tus logros son los que te pones con tu forma de pensar y actuar.

¿Cuál es tu cifra?

El primer paso para alcanzar tu verdadero potencial económico es tomar una decisión fundamental: qué patrimonio neto quieres obtener a lo largo de tu vida laboral. No puedes lograr un objetivo que no visualices antes.

Como verás en las páginas siguientes, el mero ejercicio de decidir cuánto quieres ahorrar incrementará por cinco o diez tus posibilidades de alcanzar dicha meta. Esta es la cifra que puedes usar para compararte con los demás y contigo. Calcula cuánto vales hoy y luego determina cuánto te falta para cumplir tu objetivo. Piensa en esta cifra todo el tiempo hasta que se convierta en parte de tu visión del mundo.

Cuando tenía veinticinco años, leí un artículo en la revista *Fortune* donde se decía que para ser una persona rica necesitas un patrimonio neto de diez millones de dólares. Para ser superrico, a partir de treinta millones de dólares.

Esa cifra de diez millones se convirtió, pues, en mi objetivo. Comencé a analizar a otras personas que habían empezado desde cero y terminaron alcanzando el estatus de millonario o habían llegado incluso más allá. Y traté de imitarlas tanto como fuera posible. Cada año, me comparaba con ese objetivo. Hacía algunos avances. También hubo ciertos retrocesos. Me llevó varios años, pero a la larga me convertí en millonario y, al final, en multimillonario.

En las siguientes páginas aprenderás a imitar a los millonarios hechos a sí mismos y, si persistes, acabarás obteniendo los mismos resultados que ellos.

Existe una regla bien conocida: el primer millón es difícil, pero el segundo es inevitable.

Así, para ganar tu primer millón debes convertirte en una persona diferente a la que eres hoy; has de desarrollar cualidades como el valor, la persistencia y la autodisciplina, y muy por encima de la media. Luego, si por algún motivo pierdes todo tu dinero, lo recuperarás mucho más rápido de lo que ganaste tu primer millón, porque ahora eres un individuo millonario *por dentro*. Es decir, piensas y actúas como un millonario, y pronto volverás a serlo.

El poder de la ambición

Hace algunos años, en Harvard se llevó a cabo un estudio para responder a la pregunta: «¿Cuál es la principal cualidad para tener éxito en las ventas y el emprendimiento?». Y descubrieron que se trataba de la *ambición*.

En pocas palabras, las personas ambiciosas tienen *hambre*, un deseo intenso de éxito, en especial económico. Este ardiente anhelo, que poseen prácticamente todas las personas de éxito, es el factor clave que lo predice. Además, tienen fe en que pueden lograrlo y al final lo harán, sin importar cuán difícil sea, sobre todo al principio.

Este libro está escrito para personas ambiciosas y hambrientas que están dispuestas a pagar el precio del éxito una y otra vez, el tiempo que sea necesario. Para gente que nunca se rinde.

Si esto te define, sigue leyendo. Estás a punto de embarcarte en una de las mayores aventuras de tu vida económica.

La mayoría de la gente empieza con poco

Cuando era niño, mi familia nunca tenía dinero. Nuestra típica cantinela familiar era: «No podemos permitirnoslo, no podemos permitirnoslo, no podemos permitirnoslo». Desde los diez años, me mantuve a mí mismo en gran medida haciendo trabajos ocasionales por el barrio. Comencé cortando el césped y quitando malas hierbas. También repartía periódicos a las cinco de la mañana y, cuando fui algo mayor, lo hacía después de clase, por la tarde y por la noche.

Aprendí muy pronto en la vida que existe una relación directa entre los resultados y las recompensas. Descubrí que podía tener

casi cualquier cosa que quisiera si estaba dispuesto a invertir el tiempo y la dedicación suficientes. A los catorce años, mi padre me ayudó a fabricar una carretilla que puse a modo de remolque detrás de mi bicicleta, como una especie de bicitaxi donde llevaba mi cortadora y desbrozadora de césped de gasolina de casa en casa. Gracias a este equipo —que en principio era difícil de costear para un chaval de catorce años— podía hacer un hermoso trabajo en los jardines, por el que me pagaban bastante bien. Así, a los quince años ya ganaba *más* que mi padre.

Este incipiente negocio de cortacésped fue mi primera incursión en el milagro del *capitalismo*. Podría llamarse *ahorrismo*: si ahorras e inviertes ese dinero en bienes tangibles —como maquinaria para cortar el césped— y otras intangibles —como conocimientos y habilidades adicionales—, puedes incrementar e incluso multiplicar de forma exponencial tus ingresos.

Al final, dejé el instituto sin llegar a graduarme. Mis amigos obtuvieron su título mientras que a mí me dieron solo un «certificado de salida». Mi primer trabajo por horas fue de lavaplatos en un pequeño hotel. Luego limpié coches en una estación de lavado. Después de eso, fregué suelos para un servicio de limpieza y mantenimiento. Llegué a pensar que mi futuro era *lavar*.

Pasé de un trabajo a otro, haciendo cualquier cosa para poder comer y echar gasolina a mi viejo coche. Trabajé en el bosque con una motosierra; en fábricas y aserraderos, en la línea de producción; cavé pozos en granjas; dormí en mi coche. Y nunca estuve a más de un cheque de distancia del hambre.

A los veintiún años, conseguí un empleo en un barco y me marché a ver mundo. Viajé ocho años por más de ochenta países, en casi todos los continentes. Fui marinero en un carguero noruego, y asumía otros empleos en tierra cuando terminaba

cada travesía. Una vez que se me acabó el trabajo de marinero, me convertí en temporero agrícola, es decir, me contrataban durante la cosecha y dormía sobre el heno, en el granero de cada granja. Cuando la cosecha terminaba, volvía a estar desempleado.

Llegó un momento en que ya no encontraba trabajo como jornalero, y entonces conseguí uno de comercial, vendiendo por las empresas, de puerta en puerta, suministros de oficina. Vivía de las comisiones y me hospedaba en una pequeña pensión.

Mi primer ejercicio de establecimiento de metas

Un buen día hice dos cosas que cambiaron mi vida. Primero, redacté una lista de diez objetivos que quería cumplir en los siguientes doce meses. Este simple ejercicio, que encontré en una revista, transformó mi existencia para siempre. En un mes (no en un año) había alcanzado todas esas metas. (Una de ellas, como te puedes imaginar, era ganar más dinero). Pasé de dormir en una pensión barata a tener mi propio apartamento amueblado. Y comencé a tener más dinero del que jamás hubiera pensado que fuera posible ganar.

¿Qué habilidad?

Lo segundo que hice para cambiar mi vida fue preguntarme: «¿Qué habilidad, si fuera excelente en ella, me ayudaría más a incrementar mis ingresos?». Y resultó ser *cerrar ventas*. No tenía miedo de tocar puertas o llamar a desconocidos, pero cuando llegaba el momento de *cerrar* una venta, de pedirle al cliente que tomara una decisión de compra, me paralizaba. No sabía qué decir.

Para compensar mi falta de formación en ventas, me puse a comprar y leer todos los libros que fui capaz de encontrar sobre este tema, en especial los que explicaban cómo pedir al potencial cliente que comprara, sin presión ni trucos. Y cuanto más aprendía y practicaba mejor vendedor era. En un año había duplicado mis ingresos, luego los tripliqué. En solo dos años había incrementado mis ganancias en diez veces, y entonces contraté y entrené a una docena de comerciales para que trabajasen bajo mi supervisión, a comisión. En aquella época tenía veinticinco años.

Mi primer gran descubrimiento

Mi gran idea reveladora inicial fue la siguiente: eres capaz de aprender todo lo que necesites para lograr cualquier meta que te propongas. Casi no hay límites. A veces, la suma de una sola habilidad a tu repertorio actual de competencias puede duplicar tus ingresos y transformar tu vida. La parte principal para mí de este aprendizaje fue darme cuenta de que mi vida y mi futuro estaban por completo bajo mi control.

Mi siguiente paso fue empezar a compensar el hecho de no haber terminado mis estudios de secundaria. No está mal ser ignorante al principio, pero resulta imperdonable seguir siéndolo cuando te rodean algunas de las mejores ideas sobre el éxito que se han descubierto.

Recuerdo haber comprado y leído en aquella época el libro *Historia de la filosofía*, de Will Durant —publicado originalmente en 1926, y del que se han sacado numerosas ediciones desde entonces—. Pensé que esta obra, y otras similares, me educarían y me harían más inteligente.

Este libro resume lo mejor del pensamiento de los más grandes filósofos, algunas de las personas más inteligentes que han existido en la historia de la humanidad. Me fijé en especial en las enseñanzas de Aristóteles, que tal vez sea el mayor filósofo de todos los tiempos. Se dice que la filosofía de los últimos dos mil años han sido solo anotaciones a pie de página de lo que ya dijo Aristóteles.

Alrededor del año 350 a. C., Aristóteles formuló un principio que cambió el mundo para siempre. En una época en la que la gente creía que las cosas sucedían por puro azar y por la impredecible conducta de los dioses del monte Olimpo, este filósofo afirmó lo contrario: señaló que no hay eventos para los que no exista causa, ni tampoco casualidades; que todo sucede por alguna razón.

Por tanto, si quieres llegar a una meta determinada, tu misión es descubrir lo que otras personas han hecho para alcanzarla y luego hacer lo mismo una y otra vez, hasta que domines esas habilidades y logres idénticos resultados. Esta ley, también llamada «principio aristotélico de la causalidad», es quizá la más importante que se haya formulado nunca.

A partir de ese momento analicé la trayectoria de todo tipo de personas de éxito, sobre todo a las que habían partido de cero y que al hacer ciertas cosas una y otra vez, e ir mejorando cada vez más, incrementaron sus resultados positivos y el valor de su contribución, y ganaron más y más dinero. Después, esos individuos se habían *aferrado* al dinero. Por consiguiente, al replicar lo que hicieron, una y otra vez, al final me convertí en millonario.

Un encuentro fortuito

Como orador profesional y director de seminarios, comencé a enseñar estos principios por todo el país y más tarde en todo el

mundo; más de cinco millones de estudiantes en ochenta y cuatro países se han beneficiado hasta ahora de mis enseñanzas. Es más, miles de ellos se han hecho millonarios tras aplicar estos principios a su vida y su trabajo.

Hace poco estuve en un importante congreso al que asistieron unas 2500 personas en Washington D. C. De pronto un desconocido que me reconoció se acercó a mí y me dijo: «Tú me cambiaste la vida; me hiciste rico».

En realidad, he escuchado esas mismas palabras innumerables veces a lo largo de los años, tanto en persona como por escrito, en correos electrónicos y cartas, semana tras semana y año tras año. «Me cambiaste la vida; me hiciste rico».

A aquel hombre le pregunté, como siempre hago: «¿Qué fue lo que te resultó tan útil de mis enseñanzas?».

Sonrió y replicó con idénticas palabras a las que he oído cientos de veces: «Fueron las *metas*. Antes de escuchar tus programas o leer tus libros no tenía ni idea de lo crucial que es saber con exactitud lo que quiero y luego esforzarme para lograrlo día tras día. Esta simple idea cambió mi vida».

En este libro no solo aprenderás una idea, sino una serie de leyes y principios que también transformarán tu vida para siempre. Cómo fijar y alcanzar metas de la manera correcta es solo una parte de las habilidades que descubrirás a lo largo de estas páginas. Entenderás cómo acelerar tu potencial y cumplir tus objetivos mucho más rápido de lo que imaginas, aplicando estas leyes de manera constante.

PRIMERA PARTE



**Desarrolla
la mentalidad para
el éxito económico**