

PIENSA

CIEN REFLEXIONES

DECIDE

PARA UN ENFOQUE

ACTÚA

EFFECTIVO

FERNANDO DEL VECCHIO

Este libro está dedicado a María Belén, por su constante apoyo e inspiración; a mi hermano y a mis hermanas: Patricio, María Alejandra y María Georgina; a mis cuñados, sobrinos y sobrinas; a mis hijas: Isabella y Giulia; y a mi madre María Esther.

Y en memoria de quienes ya no nos acompañan físicamente: mi padre, mis abuelas/as y mis tíos/as abuelos/as: José Manuel Del Vecchio, Eugenia Cernuda, Laurentino (Tino) Cernuda, Ilma Rodríguez, Nicolás Del Vecchio, María Juventina (Tina) Cernuda y Emilio Cernuda.

* * *



Copyright

© 2021, Fernando Del Vecchio.

Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright excepto en el caso de referencias breves insertas en artículos y reseñas críticas. Las solicitudes para permiso de reproducción pueden ser enviadas al correo: autor@fernandodelvecchio.com

ISBN 978-9942-38-970-1

* * *

Límites de responsabilidad

El autor no se hace responsable de cualquier tipo de pérdida o daño causado, o que se alegue que haya sido causado, directa o indirectamente, por la información contenida en este libro. El autor no garantiza que las técnicas, ideas, sugerencias y/o notas presentadas aquí darán resultados exitosos. La finalidad de este libro es informar y entretener.

* * *

Primera edición: marzo de 2021.

* * *



FERNANDO DEL VECCHIO

Contenido

1. ¿Dónde están las oportunidades?
2. Actuar enfocado: esa es la cuestión.
3. ¿Ideas demasiado grandes?
4. Nuestras creencias limitantes.
5. Tienes que serlo, pero también parecerlo.
6. Entrenarse en el arte de ser.
7. Organizaciones donde uno no encaja.
8. Lo opuesto al éxito no es el fracaso.
9. Decidir no cambia nada. Hacer lo cambia todo.
10. Flexibilidad y dogmas: nuestras cadenas mentales.
11. Es difícil ganar si no sabes qué juego debes jugar.
12. La planeación debe ser un proceso, no un evento.
13. Tus hábitos definen tu zona de confort.
14. ¿Trabajo por mis metas o por las metas de otros?
15. Ignorancia más soberbia: cóctel explosivo.
16. Dependencia. Independencia. Interdependencia.
17. El mejor y el peor día de la semana.
18. Si se puede copiar fácilmente no es innovación.
19. Yo decido mis honorarios; tú decides pagarlos o no.
20. Jugar a la pelota versus jugar al fútbol.
21. Sí, el mundo es un lugar injusto.
22. Piensas bien, hablas bien, trabajas mejor.
23. Define tus metas con claridad.
24. Hazlo y hazlo ahora.
25. Lo único que comienzas desde arriba son los pozos.



26. Seamos curiosos, con la intención de romper un mal hábito.
27. Acerca de las metas inalcanzables.
28. No vas a llegar a ser quien deseas ser por accidente.
29. Las cosas importantes primero.
30. Cuando las prioridades están claras, las decisiones son simples.
31. Tome las críticas como una oportunidad de superación.
32. Tu actitud es una elección.
33. Suelta las preocupaciones antes de que las preocupaciones no te dejen soltarlas.
34. Las grandes ideas aparecen en cualquier momento.
35. Debemos aprender a ver oportunidades dentro de los problemas.
36. Priorizar recordando a Pareto.
37. Sé un experto en abandonar fantasías.
38. Pasar tiempo con buenos pensadores para enfocar correctamente nuestro pensamiento.
39. Encuentra tu propósito y no necesitarás trabajar por dinero nunca más.
40. Lo que haces versus lo que dices.
41. Fortalezas y debilidades; oportunidades y amenazas.
42. Hablemos de nuestro potencial.
43. La tensión entre dónde está y dónde podría estar.
44. El valor de la visión bien definida.
45. Tengamos un propósito.
46. Las personas confiadas incrementan su probabilidad de tener éxito.
47. Nuestra nueva versión de nosotros.
48. La fatalidad de la postergación.
49. Ser. Hacer. Tener.
50. Los cínicos también pueden ser queribles.



51. ¿Vender es manipular?
52. No dejes de moverte; no dejes de aprender.
53. Ofrecer un puente dorado.
54. Tener claras nuestras metas.
55. Innovar sin reinventar la rueda.
56. Las dos claves de la vida.
57. Creatividad y fracaso.
58. Siempre hay un precio a pagar.
59. Parálisis por sobre análisis.
60. No me lo cuentes. Muéstramelo.
61. Eliminar un hábito dañino.
62. Suma a las personas correctas.
63. Cerrando la brecha entre versiones personales.
64. Prioriza tu lista de tareas.
65. Tres leyes sobre productividad.
66. Opiniones que no importan.
67. Atraes lo que eres.
68. Tu queja no le importa a nadie.
69. Percepciones de la realidad.
70. Competir por prestigio.
71. El producto eres tú.
72. Cambiar sin cambiar.
73. Negar un problema puede empeorarlo.
74. La diferencia es la actitud.
75. Compitiendo con uno mismo.



76. Nunca es demasiado tarde.
77. Lo haré cuando las cosas mejoren.
78. Duro con las cosas y suave con las personas.
79. Cambiar mientras estamos ganando.
80. Trabajar sobre causas, no sobre síntomas.
81. Diferentes personas; diferentes vínculos.
82. Entender la existencia de la demora.
83. El éxito de la noche a la mañana.
84. Cambio de hábito, cambio de destino.
85. El dinero como herramienta.
86. Predecible o impredecible.
87. Nadie es grandioso por lo que tiene.
88. El valor de las ideas.
89. Nadie puede hacerte feliz.
90. Las preguntas por sobre las respuestas.
91. Es más fácil cumplir las metas que fijarlas.
92. Hoy hice mi mejor esfuerzo.
93. Rendirse no es una opción.
94. Quemar las naves.
95. Menos necesitamos, más libres somos.
96. Perpetuidad de los problemas.
97. Que la luz nos llegue a todos.
98. Somos los diseñadores de nuestra realidad.
99. Todos somos creativos.
100. Mente de riqueza versus mente de pobreza.

* * *



¿Dónde están las oportunidades?

Alguien tiene un problema. Alguien tiene una respuesta al problema. Alguien tiene las habilidades para presentar y aplicar esa respuesta a ese problema. Identificamos un problema. Identificamos quién tiene el problema. Identificamos su disposición a pagar por la solución al mismo.

¿Qué es una oportunidad? No tratemos de reinventar la rueda. Una oportunidad es un espacio donde puedo intervenir, con mis habilidades, para resolver un problema de alguien dispuesto a pagar por esa solución.

Las oportunidades están a nuestro alrededor. Para identificarlas, debemos pensar en aquello a lo que prestamos atención. Nuestro enfoque y atención es el origen del descubrimiento de oportunidades.

Muchos emprendedores inician su negocio respondiendo a sus problemas. Pero no plantean su propuesta desde lo que resuelven, sino que ofrecen un producto o servicio esperando que los clientes lo definan.

En definitiva, lo que debe responder todo emprendedor no es “qué vende” sino “qué problema resuelve”. Porque todos saben lo que venden; pocos saben qué compran los clientes.

* * *



Actuar enfocado: esa es la cuestión.

Todo emprendedor tiene una audiencia compuesta por tres públicos: un tercio que aprueba lo que hace, un tercio que no lo aprueba y un tercio que es indiferente. ¿A cuál de los tres dirigiremos nuestro esfuerzo?

Somos aquello a lo que dedicamos energía, tiempo y dinero. Aquello que controlamos es problema. Aquello que no controlamos no lo es.

Las personas enfocadas trabajan en lo que pueden controlar para el primer tercio de su público. Las personas desenfocadas, sin metas ni propósito, se orientan al segundo y tercer tercio con la intención de modificar sus comportamientos.

Cuando nos enfocamos en lo que podemos controlar y respondemos al primer tercio, generamos valor; enfocándonos en el segundo tercio generamos su rechazo; y enfocándonos en quienes son indiferentes, desperdiciamos nuestra energía, nuestro tiempo y nuestro dinero.

Nunca nadie ha logrado el 100% de aprobación de su audiencia. Por ello, dedica tu energía, tu tiempo y tu dinero en aquello que controlas, únicamente para aquellos que forman parte del tercio que te aprueba, valora y/o ama.

* * *



¿Ideas demasiado grandes?

Hay ideas, ideas grandes e ideas demasiado grandes. Una idea requiere acción; una idea grande requiere tiempo de implementación. Pero una idea demasiado grande es aquella que no me permite identificar qué hacer a continuación.

Para algunas personas cualquier idea es muy grande. Para quien no parece haber ideas muy grandes es Richard Branson. Por una experiencia personal, pensó que debería existir una aerolínea que uniera Londres y New York con un mejor servicio que el ofrecido hasta el momento. Acto seguido, contactó a Boeing para firmar un leasing por una aeronave poniendo en marcha la empresa Virgin Atlantic.

Para algunos, cualquier idea es demasiado grande. Pueden tener ideas y no saber qué hacer a continuación. En algunos casos identifican un problema, pero no pueden convertirlo en oportunidad. Por ello no saben cómo continuar.

Como entrenamiento, identifiquemos qué hacer a continuación frente a cada idea que tengamos. Luego, por iniciativa o actitud haremos (o no) algo con ello.

“Si crees que puedes o que no puedes, estás en lo cierto.”
Henry Ford.

* * *



Nuestras creencias limitantes.

La mayoría de nuestras limitaciones no son físicas sino mentales. Pensamos que no podemos hacer algo y, cuando lo intentamos, comprobamos que es cierto.

Queremos - y a veces necesitamos - hacer ejercicio, pero creemos que no es una actividad para nosotros. Intentamos salir a correr, o a caminar el primer día, y terminamos agotados luego de los primeros 100 metros. “Esto no es para mí”, repites mentalmente.

Hasta mediados del siglo XX, se creía que era físicamente imposible que una persona corriera una milla (1.609 metros) en menos de cuatro minutos. Y como se creía en ello, nadie lo lograba.

Pero se trataba de una barrera mental, no física. Porque el 6 de mayo de 1954, el británico Roger Gilbert Bannister superó esa marca. Y a partir de ese momento, miles de personas corren por debajo de ese tiempo, que era - aparentemente - imposible de superar.

Cae una barrera y aparece una nueva creencia.

¿Hay algo que hoy te resulte imposible? ¿Alguna vez superaste algo que, en un principio, te haya resultado completamente imposible de alcanzar?

* * *



Tienes que serlo, pero también parecerlo.

Cuenta Plutarco en sus "Vidas paralelas", que un patricio romano muy rico llamado Publio Clodio Pulcro estaba enamorado de Pompeya, esposa de Julio César.

Su estado era tal que, durante la fiesta de la Buena Diosa - a la que sólo podían asistir mujeres - entró en la casa de César disfrazado de ejecutante de lira.

Rápidamente fue descubierto, apresado, juzgado y condenado por engaño y sacrilegio.

Como consecuencia de esto, César reprobó a Pompeya a pesar de estar seguro de que ella no había cometido ningún hecho indecoroso, afirmando que no le agradaba que su mujer fuera sospechosa de infidelidad. Porque no basta que la mujer del César sea honesta, también tiene que parecerlo.

Con el tiempo, la expresión comenzó a aplicarse cuando alguien es sospechoso de haber cometido un delito, aunque no hubiera dudas de su inocencia.

Una forma de aplicar esto es vestirte para el puesto que quieres, no para el que tienes. Si eres asistente de marketing y quieres llegar a ser gerente, aprende a vestirte y a comportarte como tal antes de conseguir esa posición.

* * *



Entrenarse en el arte de ser.

Seguramente todos han oído hablar de Benjamín Franklin, por su rol en la fundación de los Estados Unidos o por su labor como científico e inventor.

Según cuenta en su autobiografía, un poco después de cumplir veinte años se propuso alcanzar la perfección moral, aunque pronto cayó en la cuenta de que para lograr su propósito no bastaba con querer ser totalmente virtuoso. Por ello, elaboró una lista de virtudes, englobando todo lo que le parecía bueno y deseable. Así obtuvo una lista de trece virtudes en las cuales trabajar permanentemente. Estas son: templanza, silencio, orden, determinación, frugalidad, diligencia, sinceridad, justicia, moderación, limpieza, tranquilidad, castidad y humildad.

Su método de trabajo era el siguiente: cada semana se centraba en una sola de las virtudes y se esforzaba en ser fiel a ella en todos y cada uno de sus actos, dejando las otras doce a su suerte. Con este método, realizaba un recorrido completo en trece semanas y cuatro en un año.

El método tenía como meta el “ser” - su crecimiento personal - no el “hacer” o el “tener”.

* * *



Organizaciones donde uno no encaja.

¿Hay algo más frustrante que trabajar en una organización donde uno no encaja?

Si bien es desgastante trabajar en una organización donde uno no sabe para qué se hace el trabajo que se hace, también lo es trabajar en organizaciones donde suceden situaciones insoportables de frecuencia cotidiana.

Hace unos años, The Epoch Times publicó treinta situaciones y personas frustrantes en el trabajo. Aquí las diez que a mí me generan más irritación:

Las reuniones por cualquier cosa, donde nada se resuelve; las personas que responden a un mail personal con copia a todos; las personas que hablan fuerte; las personas que hacen ruido en cada movimiento que hacen; las personas que no responden tus correos; escuchar las eternas llamadas personales; las personas que están permanente estresadas; las personas sin modales ni criterio; los incompetentes; las personas con excusas para todo.

El trabajo principal es siempre sobre uno mismo, ya que la irritación o el enojo es la reacción que nosotros elegimos frente a estas “supuestas” provocaciones (o comportamientos) de los demás.

* * *



Lo opuesto al éxito no es el fracaso.

El éxito puede ser efímero. Y es natural considerar que, si no estamos teniendo éxito, estamos cosechando fracaso.

Al preguntar qué es lo opuesto al éxito, habitualmente recibo la misma respuesta: el fracaso. Sin embargo, considero que lo opuesto al éxito no es el fracaso, sino la mediocridad y conformidad. Porque ellas son las que conducen al fracaso.

La conformidad es lo que te mantiene en tu zona de confort, haciendo lo que sabes, como siempre lo has hecho, para conseguir los resultados que siempre has obtenido.

Esa conformidad no te permite pensar en obtener resultados superiores, ni te motiva para actuar diferente y obtener resultados diferentes. Y esa conformidad puede llevarte al nivel de mediocridad de tus rivales y competidores, que entregan un valor adecuado - nada extraordinario - por un precio adecuado.

Que el sistema se encuentre plagado de mediocres y conformistas no significa que debas hacer lo mismo. Porque no da lo mismo.

El fracaso es el paso anterior al éxito. Nadie, nunca, ha sido exitoso sin aprender las mil y una formas de no serlo.

* * *



Decidir no cambia nada. Hacer lo cambia todo.

Determinar la visión y definir metas es un primer paso para cualquier proyecto. Ya sea un proyecto personal o profesional. Pero la decisión sin acción no lleva a ningún lugar.

En alguna ocasión todos hemos tomado una decisión en la que no hemos trabajado. Todos, en alguna oportunidad, hemos decidido algún plan de acción que no hemos implementado. ¿Qué sucedió? Nada.

Los procesos de toma de decisión e implementación de las decisiones son complementarios, pero distintos.

Por ejemplo: podemos decidir hacer dieta y no iniciarla; podemos decidir comenzar a hacer ejercicio y no inscribirnos en el gimnasio; podemos decidir comenzar a hacer ejercicio, inscribirnos en el gimnasio y luego no ir.

Tomar la decisión e implementar esa decisión. Ambas son la clave para la construcción y consecución de la visión (y con ella, de las metas que nos hemos propuesto).

¿Qué has decidido hacer, en alguna oportunidad, y no has implementado? ¿Has decidido alguna meta para este año y todavía no has comenzado a trabajar en ella?

Empieza ahora. No pienses. No dudes. Solo comienza.

* * *



Flexibilidad y dogmas: nuestras cadenas mentales.

¿Cuán flexible eres para decidir? ¿Cuán flexible eres para implementar esas decisiones? ¿Cuán flexible eres para pensar en alternativas que te proyecten a esos nuevos resultados que deseas conseguir, a partir de haber establecido un nuevo estándar, una nueva meta?

No conozco a nadie que confiese su inflexibilidad. Todo el mundo dice ser flexible y abierto. Pero “por sus frutos los conoceréis” dijo Jesús.

En ocasiones, el entorno en el cual vivimos, trabajamos y/o actuamos es lo suficientemente inflexible como para no permitirnos tomar ciertas decisiones y/o implementarlas, aunque queramos. Si ese es el caso, uno puede decidir la implementación de esas decisiones en otra empresa, en otra ciudad, en otro país.

¿Pero qué sucede cuando esa inflexibilidad es inconsciente, producto de los dogmas a los que - tú solo/a - te has encadenado?

El proceso de entendernos, comprendernos, para poder saber con qué estamos lidiando, es un primer paso para poder trabajar en distintas alternativas, a veces llamadas innovadoras, a las que estamos habitualmente acostumbrados.

* * *



Es difícil ganar si no sabes qué juego debes jugar.

¿Cuál es el juego que estás jugando? ¿Conoces el tablero, las reglas, la forma de ganar y la meta, para saber cuándo has ganado?

Si no sabes qué juego estás jugando: ¿cómo crees que vas a ganar? ¿Cómo sabes cuándo estas ganando y cuándo no estás ganando?

El ejemplo típico de no saber qué juego estás jugando es el del emprendedor que cree innovar o dice estar trabajando como innovador, pero - como no conoce el sector, ni los jugadores, ni las reglas, ni los productos y servicios del mismo - no está verdaderamente innovando, sino que está descubriendo lo que otros han creado u ofrecido hace ya mucho tiempo.

Si quieres innovar y con ello romper las reglas, lo primero que tienes que hacer es conocer muy bien las reglas del juego que juegas. Esto es básico. Pero todo el tiempo nos encontramos con emprendedores y profesionales que hablan de innovación, y lo que vemos es simplemente novedad.

Y esto no significa que las novedades no sean interesantes y que la única forma de emprender sea innovar. Esto significa: si dices innovar, al menos entiende qué significa.

* * *



La planeación debe ser un proceso, no un evento.

Pensemos en la planeación como un principio, no como una simple técnica.

¿Qué es la planeación? La proyección o programación de actividades orientadas a un fin, hacia una meta o resultado esperado.

Si trabajas teniendo en cuenta la importancia de la planeación, la incorporas en tu proceso cotidiano de pensamiento, decisión y ejecución.

La forma de pensar tu actividad es una forma de darle dirección e intención a la misma. Si piensas que tu actividad es - únicamente - brindar un servicio a un precio a un cliente, con el tiempo aparecerán otros proveedores que podrán superarte. En ese momento pensarás en planear algo distinto para conseguir un resultado distinto.

En cambio, si como forma natural de dirigir y conducir tu actividad, planificas todo el tiempo en función de tu propósito y de tu meta, no habrá grandes sorpresas. Porque estarás siempre al frente de tus colegas, rivales y competidores.

¿Realizas algún tipo de planificación diaria? ¿De qué tipo? ¿Planificas pensando en una meta o simplemente tienes una lista de tareas en las que ocupas tu tiempo?

* * *



Tus hábitos definen tu zona de confort.

Nuestros hábitos determinan nuestra zona de confort. Esta zona de confort no es - necesariamente - una zona de placer, sino una serie de comportamientos y resultados a los que estamos acostumbrados.

Salir de la zona de confort no significa hacer lo que no queremos; significa modificar hábitos para iniciar los planes hacia las metas que nos hayamos propuesto.

Como ejemplo: modificar nuestros hábitos de descanso porque hemos leído en alguna revista que quienes duermen menos son más efectivos, no representa este cambio propuesto. Dormir menos podría ser poco beneficioso. En ese caso, el hábito para ser más efectivos no sería dormir menos sino otro que debemos descubrir.

Salir de la zona de confort no significa comenzar a hacer lo que odiamos hacer; significa evaluar qué hábitos modificar para lograr mejores resultados. Salir de la zona de confort significa empezar a hacer un pequeño esfuerzo, bien enfocado, para empezar a conseguir mejores resultados. Se trata de definir qué precio pagar, y pagarlo.

¿Qué hábitos debes modificar para alcanzar lo que deseas?

* * *



¿Trabajo por mis metas o por las metas de otros?

Si hoy fuese el último día de mi vida: ¿querría hacer lo que tengo que hacer?

Cuando tengo metas, hago lo que tengo que hacer porque así lo he decidido. Y lo hago porque esas metas son valiosas. Si no tengo metas y trabajo por las metas de otros, es probable que nada de lo que tengo que hacer sea lo que realmente quiero hacer.

Si estoy acostumbrado al hecho de “hacer lo que hay que hacer”, probablemente no me planteo nunca la posibilidad de pensar en hacer lo que quiero o me gustaría hacer. Si no hago nada de lo que quiero hacer, me resulta difícil sentirme exitoso.

Para modificar esto, deja de lado tu lista de tareas y haz una lista de metas (o de éxitos a lograr). Con esta lista de metas generarás una nueva lista de tareas.

De las tareas que tienes que hacer hoy: ¿cuáles tienen algo que ver con tus metas? ¿Cuáles son las tareas que vas a abandonar o a desechar, porque no tienen nada que ver con tu listado de éxitos a conseguir?

Recuerda a Steve Jobs: “Si no trabajas para hacer realidad tus sueños, alguien más te pagará para que trabajes por los suyos.”

* * *



Ignorancia más soberbia: cóctel explosivo.

Es peligroso tener a una persona ignorante y soberbia a cargo de cualquier proyecto.

El efecto Dunning-Kruger es un sesgo cognitivo por el cual los individuos con escasa habilidad sufren de un sentimiento de superioridad ilusorio, considerándose más inteligentes que otras personas más preparadas, midiendo su habilidad por encima de lo real. Esto se explica por una incapacidad metacognitiva del sujeto para reconocer su propia ineptitud.

Por el contrario, los individuos altamente cualificados tienden a subestimar su competencia relativa: creen que las tareas que son fáciles para ellos también son fáciles para otros.

D. Dunning y J. Kruger, de la Universidad de Cornell, concluyeron que “la sobrevaloración del incompetente nace de la mala interpretación de la capacidad de uno mismo; la infravaloración del competente nace de la mala interpretación de la capacidad de los demás.”

Cuando nos relacionamos con una persona soberbia, podemos tener una mala experiencia de trabajo. Cuando a esto le sumamos la ignorancia, esa experiencia puede ser realmente peligrosa.

* * *



Dependencia. Independencia. Interdependencia.

“Piensa con independencia: sé el jugador de ajedrez, no la pieza sobre el tablero.” R. Charell.

Continuamente somos bombardeados con mensajes, desde las fuentes más diversas, acerca de la importancia y el valor de ser independientes. Sin embargo, el mundo es interdependiente. Todos dependemos del juego de otros y nadie es realmente independiente. El mundo, las actividades y sus actores forman parte de este juego de vivir.

Si bien todos participamos de este juego, cada uno de nosotros juega un juego diferente. Por ello, la primera regla de todo juego es saber que estás en uno; la segunda es comprender cuál es el juego y cuál es el tablero, cuáles son las reglas y qué ficha eres en el juego de otros.

Trabajar en dirección de incrementar tu poder de negociación significa innovar para cambiar las reglas de juego, lograr un mayor grado de libertad que te permita inaugurar tu propio tablero, tu propio juego, con tus reglas y tus fichas.

¿Cuál es el juego que juegas? ¿En qué tablero estás jugando? ¿Cuál es tu tablero? ¿Cuáles son tus fichas? ¿Cuál es tu meta?

* * *



El mejor y el peor día de la semana.

Ni el viernes es el mejor día, ni el lunes es el peor. Si amas tu trabajo, si realmente lo disfrutas, cada día es como el viernes. Si lo odias, cada día es como el lunes.

Etiquetar los días como peores o mejores es contrario al espíritu emprendedor e innovador. Un emprendedor con metas definidas casi no tiene en cuenta en qué día de la semana se encuentra. Lo que importa no es el día, sino el proyecto y su avance hacia los resultados deseados.

Si trabajamos para cumplir con los sueños de quienes sí tienen metas, cada día de regreso al trabajo puede ser el peor; y el mejor momento del día es el instante en el que finaliza la jornada.

Quienes tienen metas, quienes integran su trabajo a su vida y su vida a su trabajo, no piensan ni consideran a un día por sobre otro en términos de mejor o peor. Hacen lo que tienen que hacer, disfrutan de su trabajo y por ello también disfrutan de su vida.

¿Cuál es, a tu criterio, el mejor y el peor día de la semana?
¿Por qué haces esa diferencia? ¿Cuál es tu principal meta para este año? ¿Estás trabajando para alcanzarla?

* * *



Si se puede copiar fácilmente no es innovación.

Lo que puede copiarse fácilmente es simple novedad; la innovación cambia las reglas de juego, cambia la dirección de la sociedad y/o del sector industrial donde aparece.

Una cámara en el teléfono celular. Copiado. Una segunda cámara. Rápidamente copiado. Una mejor cámara. Fácilmente copiado. Cada vez más rápido y más fácil.

Al utilizar la palabra innovación - así como cuando se utiliza el término “estrategia” o “estratégico” - se busca jerarquizar el discurso, aún a pesar de que quienes utilicen esos términos no sepan, a ciencia cierta, cuál es su definición.

Finalmente, no es tan importante ser un innovador. Todos los días abren sus puertas miles de nuevos emprendimientos y casi ninguno verdaderamente lo es.

Habla con propiedad. No te pongas en ridículo. Nada de lo que creas es innovación salvo que rompa un esquema, genere un nuevo paradigma o cambie las reglas de juego.

¿Tienes que ser innovador para conseguir buenos resultados en tu proyecto? ¿Cuál es la última innovación que has visto? ¿Es innovación o resulta ser la copia de alguna otra iniciativa?

* * *



**Yo decido mis honorarios;
tú decides pagarlos o no.**

Los clientes no deciden los honorarios del profesional que los atiende; lo que pueden decidir es si van a pagarlos o no.

El cliente no decide el importe de los honorarios, porque esa decisión es una decisión empresarial - como tantas otras sobre las que el cliente no tiene injerencia - del negocio del profesional que presta sus servicios.

Nadie decide nada respecto a tu negocio, tu trabajo y/o tu proyecto, salvo tú mismo. Que esas decisiones tengan respuesta positiva es otra cosa, porque los clientes también toman sus propias decisiones, a partir de las tuyas.

Recuerda que el precio es una poderosa herramienta de segmentación. Y, junto a otros atributos de tu propuesta, el precio refleja valor para tu público específico. La evaluación de caro o barato es solo una relación que hace tu cliente entre valor percibido y precio.

¿Cuáles son los micro experimentos que realizas, para identificar lo bueno (o no tan bueno) de tus decisiones empresariales cotidianas? ¿Qué resultados has conseguido? ¿Qué decisiones has implementado a partir de tus descubrimientos?

* * *



Jugar a la pelota versus jugar al fútbol.

Un grupo de personas corre detrás de una pelota cuando no tiene metas, desconoce las reglas del juego que debe jugar y responde a los gritos del jefe. Las empresas sin visión responden a ese modelo.

Un equipo que juega al fútbol conoce las reglas, comprende los roles y tiene metas. Es el caso de las empresas con una visión clara, cuyos colaboradores saben por qué y para qué están allí.

El mercado está lleno de empresas cuyos colaboradores juegan a la pelota. Son empresas dirigidas por jefes que, a pesar de saber qué es liderazgo, no están entrenados en el arte de liderar.

Las empresas conducidas por líderes no están compuestas - necesariamente - por profesionales que coleccionan certificados de cursos. El liderazgo es habilidad aplicada, no solamente conocimiento. Es una habilidad en la que hay que entrenar todo el tiempo.

Un diploma certifica haber pagado y asistido a un curso de liderazgo. Ser líder significa conseguir resultados extraordinarios, a través de un equipo.

¿Diriges un grupo que corre detrás de la pelota o un equipo que juega al fútbol?

* * *



Sí, el mundo es un lugar injusto.

La identificación de injusticias es similar a la identificación de problemas.

En un problema, planteas la brecha entre lo que esperas que suceda y no sucede; en una injusticia, la brecha entre lo que es y lo que tú crees que debería ser.

Como con los problemas, debemos trabajar sobre variables que controlamos. De lo contrario, nuestro esfuerzo será inútil.

Hay circunstancias que creemos injustas y son parte de la vida. Por ejemplo: un cliente no se comporta con nosotros como nos gustaría. Para algunos, esto es injusto. Pero: ¿es realmente una injusticia? Quizás no lo sea, y se trate solamente de un problema. Trabajemos para que ese cliente se comporte - con nosotros y no con el resto del mundo - como debe y/o esperamos (las opciones son variadas). Esta decisión es consecuencia de considerar qué controlamos: no podemos trabajar en el cliente, pero sí podemos controlar nuestro vínculo con él.

¿Crees que el mundo es injusto? ¿Cuáles son las injusticias que no te permiten vivir? ¿Qué estás haciendo para subsanarlas? ¿Estás trabajando sobre lo que controlas?

* * *



Piensas bien, hablas bien, trabajas mejor.

Es muy común que se confunda la definición y significado de algunos conceptos empresariales, como plan, metas, objetivos, propósito. De allí que cuando alguien esté hablando de una cosa la confunda con otra y, por ello, cuando trabaje sobre ella no llegue al resultado esperado.

Si me dices que tu meta para hoy es hacer bien tu trabajo, padeces esta confusión: hacerlo correctamente es una forma de trabajar - sin indicar un plan - para alcanzar una meta, que tampoco precisas.

El trabajo que realizas es una serie de tareas que implementa un plan, que considera a tu trabajo como el hacer algo para obtener algo. ¿Cuál es el resultado esperado de tu trabajo? Esa es la pregunta a contestar. Allí estará la meta del mismo.

Una forma muy habitual de confundir conceptos es hablar acerca de la estrategia cuando nos referimos a planes. Los planes conforman la táctica y todos los planes responden a la estrategia. No son sinónimos.

¿Tienes clara la definición y diferencia entre todos esos conceptos? Aplícalos correctamente. Piensas bien, hablas bien, trabajas mejor.

* * *



Define tus metas con claridad.

“Es difícil llegar a un destino que no se tiene, como regresar desde un lugar donde no se ha estado.” Zig Ziglar.

¿Cómo darle a un blanco si uno no lo puede ver? O peor aún: ¿cómo darle a un blanco que uno no tiene o que ni siquiera ha pensado en tener?

Estamos hablando de tener metas y objetivos. Todo el mundo dice trabajar para alcanzar el éxito, sin embargo - de acuerdo con algunos estudios - solamente el 3% de las personas tiene metas y objetivos definidos. El 97% restante no tiene organizado un plan integral de metas. Sí pueden tener algunos deseos aislados, como bajar de peso o cambiar de trabajo, pero nada más.

La manifestación de una meta no es del tipo “me gustaría que...”. Al diseñar una meta la manifestamos en la forma de un resultado cumplido al final del período proyectado, del tipo “he logrado...”.

¿Has intentado armar un rompecabezas sin conocer la imagen final que debes obtener? ¿Por qué? ¿Qué es lo que haces todo el día, o todos los días, sin ninguna orientación a lograr un resultado concreto? ¿Quién te ha enseñado a trabajar de esa manera?

* * *



Hazlo y hazlo ahora.

Hacer las cosas que hay que hacer cuando no son urgentes es la mejor decisión que puedes tomar. Porque cuando son urgentes, como todo proceso tiene demoras, no lograrás el resultado esperado en el tiempo deseado.

En plena crisis económica argentina en el año 2001, miles de personas hacían fila en consulados europeos para obtener su ciudadanía y salir del país en busca de oportunidades en la tierra de sus abuelos y bisabuelos. Nunca antes habían pensado en la posibilidad de tener la ciudadanía de sus familiares inmigrantes, pero cuando fue urgente, encontraron que el proceso iba a demorar meses o años. ¿Podían esperar tanto tiempo? En la mayoría de los casos no y emigraron como pudieron.

¿Vas a estudiar inglés cuando empiecen a rechazar tus presentaciones de antecedentes, sabiendo que habitualmente lo solicitan como requerimiento excluyente en muchas posiciones de trabajo?

La postergación es la peor decisión que puedes tomar. Los resultados producto de la postergación, son el precio a pagar por no haber decidido de la manera adecuada cuando debías hacerlo.

* * *



Lo único que comienzas desde arriba son los pozos.

Cuenta el economista Juan Carlos de Pablo que cuando salió a buscar su primer trabajo siendo muy joven, quería conseguir uno a su nivel. Al ser estudiante de economía, sus aspiraciones eran muy altas (por ejemplo, ser presidente de un Banco).

Rápidamente se dio cuenta que ese puesto no estaba disponible, ni otros de nivel similar. Así que aceptó un puesto de mensajero, en el que aprendió cosas importantes como llenar una boleta de depósito.

El humorista Alfredo Casero menciona que cuando te compras una cámara de video y dices que eres director de cine, no te das la posibilidad de aprender y saber qué significa ser director de cine, porque te has atribuido aquello que todavía no eres (y probablemente no lo seas).

Toda profesión comienza desde abajo, porque hay infinidad de detalles en los que la universidad no te va a preparar y solo la práctica te enseñará. Uno se convierte en profesional en el trabajo; lo que te da la universidad es un certificado que acredita la finalización de los estudios, luego de haber atravesado exitosamente una serie de exámenes.

* * *



Seamos curiosos, con la intención de romper un mal hábito.

Detonante, comportamiento y recompensa son los elementos en el circuito de un hábito.

Ejemplo del circuito en el hábito de fumar: estar en la onda, fumar para estar en la onda, sentirse bien (repetir). Lo mismo sucede al comer algo dulce: me siento mal, como algo dulce, me siento bien (repetir).

En su charla TED, Judson Brewer explica que, para romper un hábito, no debemos forzar el abandono de la conducta sino ser curiosos con lo que nos sucede - en cuerpo y mente - al hacer lo que nos daña.

Por ejemplo: al prestar atención y ser curiosos al fumar, podemos descubrir qué nos sucede mientras fumamos. Así, algunas personas han descubierto que fumar apesta. O en lugar de responder un mensaje mientras conducimos, démonos cuenta de la urgencia que sentimos, sintamos curiosidad, sintamos la alegría de dejarlo pasar y repetimos la conducta.

Romper hábitos no es tan simple, pero hay intentos con resultados muy positivos que nos explican cómo comenzar a enfrentar el desafío. Un mal hábito nunca se va por sí mismo; siempre es un trabajo de “deshágalo usted mismo”.

* * *



Acerca de las metas inalcanzables.

En 1972, un adolescente de 16 años llamado John Naber - nadador universitario - vio los Juegos Olímpicos de Munich por televisión. Tan interesado estaba en su crecimiento personal y profesional, que decidió competir en los siguientes Juegos como nadador olímpico. Para poder clasificar, calculó que debía mejorar su tiempo en unos 4 segundos.

Para una persona como él, muy bien entrenada, esto era muy difícil porque los nadadores mejoran sus tiempos en fracciones de segundo. Pero pensó que, si entrenaba durante diez meses por los próximos cuatro años, debería mejorar una décima de segundo cada mes. Aun así, el desafío era enorme. Pero creía que podía lograrlo, y quería hacerlo.

Su idea, su plan y su trabajo rindieron frutos: no solo clasificó y compitió, sino que regresó de Montreal '76 con cinco medallas: cuatro de oro y una de plata.

Si definimos una meta, por muy difícil que pueda parecer-nos, y trabajamos todos los días enfocados en ella, podremos alcanzarla. Pero recordemos que, si deseamos comer un elefante, solo podremos hacerlo de un bocado a la vez.

* * *



**No vas a llegar a ser quien deseas ser
por accidente.**

Todos conocemos algún caso en el que una persona, hoy millonaria o famosa, fue “descubierta” por un promotor, agente o similar, en algún evento o lugar donde se encontraba por pura casualidad (yo recuerdo el caso de la modelo alemana Claudia Schiffer).

Ese evento no llevó al éxito a esta persona. Quizás el descubrimiento casual fue un primer paso en esa dirección, pero no necesariamente hacia donde esta persona deseaba ir.

Algunas cosas deseables ocurren por accidente, pero nadie se convierte en lo que desea ser por casualidad. Siempre habrá algo que hacer, por mínimo que sea.

Un primer paso en esa dirección es identificar cuál es ese destino al que deseamos llegar (esto es: identificar la meta). De lo contrario, podrías llegar a convertirte en algo que no deseabas, pero - al sentirte cómodo - podrías “sintetizar esa sensación de felicidad” y convencerte de haber conseguido lo que deseabas.

¿Crees en la probabilidad del accidente que lleva a la fama y al éxito? ¿Te ha sucedido? Si te ha sucedido: ¿te ha llevado adonde querías ir o a algún otro destino?

* * *



Las cosas importantes primero.

La razón por la cual no cumplimos la mayoría de nuestras metas se debe a que pasamos la mayor parte de nuestro tiempo haciendo las cosas menos importantes en primer lugar.

Creemos que al ocupamos de las cosas menos importantes, o más fáciles como primera tarea de la mañana, tendremos el resto del día para ocuparnos de las cosas importantes y difíciles.

Sin embargo, no podemos estar más equivocados.

Cuando te ocupas de las cosas fáciles y sin importancia como primera tarea del día, generas el hábito de postergar las cosas importantes y difíciles. Por ello, como diría Brian Tracy en su libro “Tráguese ese sapo”: comience cada día con la tarea más difícil.

Generar el hábito de tragarnos el sapo más feo y más grande como primera tarea del día nos convierte en personas altamente efectivas. ¿Cuál es el sapo más grande y más feo? La tarea más difícil y más importante del día.

¿Tienes el hábito de hacer primero las cosas fáciles? ¿Por qué no pruebas, al menos durante una semana, de ocuparte de las cosas más difíciles primero? Al terminar, evalúa los resultados.

* * *



Cuando las prioridades están claras, las decisiones son simples.

No hay nada más fácil que tomar una decisión cuando sabes qué es lo que deseas lograr.

La dificultad en la toma de decisiones surge cuando no sabemos cuál es nuestra meta. Si no sabemos adónde deseamos llegar, dará igual el camino que tomemos.

En su charla TED “¿Cómo tomar decisiones difíciles?”, Ruth Chang plantea que no debemos ubicar en igualdad de condición a las alternativas que estamos evaluando para tomar una decisión. Lo que debemos hacer es determinar cuál es el futuro al cual nos dirigimos. De esa forma, será clara la decisión a tomar entre las alternativas que se nos presenten.

Yo lo interpreto de la siguiente manera: debemos tomar la decisión desde el futuro, como si ese futuro se hubiese convertido en realidad. Entonces, desde ese futuro deseado, convertido en realidad, le indicamos a nuestro yo presente qué hacer. En realidad, es bastante simple.

¿Qué decisiones difíciles tienes que tomar hoy? ¿Cuál es el futuro al que te lleva cada una de esas alternativas? ¿Cuál es tu futuro deseado? ¿Cuál de las alternativas te acerca a tu futuro deseado?

* * *



Tome las críticas como una oportunidad de superación.

Un campesino que enfrentaba muchas dificultades poseía algunos caballos para trabajar en su hacienda.

Un día, su capataz le trajo la noticia de que uno de los mejores caballos había caído en un pozo abandonado. Era muy profundo y resultaría difícil sacarlo de allí.

El campesino fue al lugar del accidente y evaluó la situación: el animal no se había lastimado, pero por la dificultad y el costo del rescate, concluyó que no valía la pena sacarlo y le pidió al capataz que sacrificara al caballo tirando tierra al pozo hasta enterrarlo.

Así se hizo. A medida que la tierra le caía encima, el animal la sacudía. Esta se acumuló en el fondo del pozo, permitiéndole comenzar a subir.

Los hombres se dieron cuenta de que el caballo no se dejaba enterrar, sino que estaba subiendo hasta que finalmente consiguió salir del pozo.

Si usted está "allá abajo", siendo poco valorado y le lanzan la tierra del egoísmo y de la falta de apoyo, recuerde la historia. No acepte la tierra que tiraron sobre usted: sacúdala y suba sobre ella. Cuanta más tierra le lancen, más podrá subir.

* * *



Tu actitud es una elección.

Para trabajar en tu actitud encuentra algo positivo en todo lo que sucede.

No se trata de dibujar una sonrisa en el rostro cuando las cosas no salen bien. Se trata de identificar qué puedo sacar de provecho aún en las situaciones desfavorables. Esto es más simple cuando vemos que hasta las situaciones más difíciles de la vida nos han llevado a quienes somos hoy.

En su conferencia en la Universidad de Stanford, Steve Jobs explica esto de “conectar los puntos”. Conectar lo que ha sucedido hasta donde te encuentras en este momento, solo puedes hacerlo desde el presente hacia atrás.

Si todo lo que sucede será un aprendizaje, modifica tu actitud y toma todo lo que te sucede con esa perspectiva: la perspectiva del aprendizaje.

Ya lo ha dicho John C. Maxwell: “a veces se gana y a veces se aprende.”

¿Qué te ha sucedido de malo ayer, esta última semana, este último mes? ¿Qué puedes aprender de ello? ¿Cómo puedes modificar tu actitud para que, cuando ocurra algo insatisfactorio no te arruine el día, sino que te permita aprender y conectar esos puntos en el futuro?

* * *



Suelta las preocupaciones antes de que las preocupaciones no te dejen soltarlas.

Una psicóloga impartía una charla sobre cómo manejar el estrés. Cuando levantó un vaso con agua todos pensaron que preguntaría si el vaso estaba medio lleno o medio vacío. Sin embargo, ella preguntó: ¿cuánto pesa este vaso con agua?

Las respuestas variaron entre 100 y 500 gramos. Y ella contestó: “el peso absoluto no tiene importancia... depende del tiempo que sostenga el vaso. Si lo sostengo un minuto no hay problema. Si lo sostengo una hora me va a doler un poco un brazo. Si lo sostengo un día entero, entonces mi brazo se quedará entumecido y paralizado. En cada caso, el peso del vaso no varía, pero cuanto más tiempo lo sostenemos, más pesado lo sentiremos.”

El estrés y la preocupación son como el vaso de agua. Si pensamos en lo que nos preocupa durante un rato, no pasará nada. Si pensamos un poco más, comenzará a dañarnos. Si pensamos todos los días, nos sentiremos paralizados. Es importante tener en cuenta que eso es lo que te estresa, así que, tan pronto como puedas, suelta toda esa carga. No continúes esa espiral de pensamientos. ¡Recuerda soltar el vaso!

* * *



Las grandes ideas aparecen en cualquier momento.

Las grandes ideas pueden aparecer en cualquier momento.

¿Te has despertado durante la noche por un sueño, decir “cuando me despierte lo anotaré” y olvidarlo a la mañana?

Esto no le sucede a quienes están preparados para tomar notas en el momento en que llega la inspiración.

Durante una gira por Francia en 1964, Paul McCartney corrió al piano para tocar los acordes de una melodía que acababa de soñar. Tan pronto se levantó la anotó para no olvidarla. Así nació “Yesterday”, una de las canciones más reconocidas de los Beatles.

En ocasiones, Keith Richards solía dormir con una grabadora a su lado en caso de que algo se le ocurriera durante la noche. En una oportunidad, quedó sorprendido al darse cuenta de que - en algún momento - había prendido la grabadora y la cinta había llegado al final. Rebobinó la cinta y escuchó la primera y más extraña versión de “(I can’t get no) Satisfaction”, seguida de cuarenta y cinco minutos de ronquidos.

¿Tienes ideas en lugares donde no esperarías tener un momento de iluminación? ¿Te has preparado para tomar nota de esas ideas?

* * *



Debemos aprender a ver oportunidades dentro de los problemas.

“La vida no es de la manera que se supone que debe ser. Es de la manera que es. El modo en que usted la maneja es lo que marca la diferencia.” Virginia Satir.

No podemos controlar mucho de lo que sucede en nuestra vida. Pero podemos controlar nuestra actitud.

El granjero y su granja inundada.

Había una vez un granjero cuyas tierras quedaban inundadas casi cada primavera. Él no quería renunciar a su granja y mudarse, pero cuando el agua llegaba a sus tierras e inundaba sus gallineros, era una batalla llevar a sus pollos a un terreno más elevado. Algunos años no podía moverse con la rapidez suficiente y cientos de sus pollos morían ahogados. Después de la peor primavera que había experimentado jamás y de perder todos sus pollos, entró a la casa y le dijo a su esposa: “Hasta aquí llegamos. No puedo comprar otro lugar y no puedo vender éste. Pero ya no sé qué hacer.”

Su esposa sabiamente respondió: “compra patos”.

Por cada problema existe una posible oportunidad. ¿Qué problemas experimentas hoy? ¿Qué oportunidades podrían aparecer a partir de esos problemas?

* * *



Priorizar recordando a Pareto.

El Principio de Pareto nos indica que el 80% de los efectos proviene del 20% de las causas. Por ejemplo: el 80% de los resultados proviene del 20% del esfuerzo realizado; el 80% de los problemas es causado por el 20% de las situaciones; el 80% de tus ventas es generado por el 20% de tus clientes.

Al pensar en el principio, priorizamos. Priorizamos tareas, priorizamos esfuerzos, productos, clientes, relaciones. Al identificar ese 20% de causas que genera el 80% de efectos, las potenciamos. Esto nos deja una segunda decisión: ¿qué hacer con ese restante 80%? ¿Descartamos, abandonamos?

Dice Adrián Paenza, en su libro “Matemática, ¿estás ahí?": “es imposible que un ser humano pueda hacer el ciento por ciento de las cosas que tiene que hacer. Lo que importa es ser capaz de seleccionar el veinte por ciento más importante, para cubrir los temas más relevantes y evitar dedicarle un tiempo más largo al ochenta por ciento de los temas que son menos relevantes.”

¿Cuáles son esas pocas causas que causan la mayoría de los efectos en los diferentes aspectos de tu vida?

* * *



Sé un experto en abandonar fantasías.

Los deseos y las fantasías son cosas distintas y trabajan en planos diferentes. Podemos desear cosas y/o situaciones y también podemos tener fantasías sobre cosas y/o situaciones.

La diferencia que yo encuentro es la siguiente: cuando tenemos un deseo, podemos trabajar para conseguirlo. En cambio, una fantasía puede quedar en eso, sin necesidad de trabajar para conseguirla (porque si así fuera la convertiríamos en un deseo).

Cuando pienso en fantasías, recuerdo la historia del caballo muerto de los indios Dakota, que - de acuerdo con Gary Hamel - dice así:

"La sabiduría de los indios Dakota dice que cuando uno descubre que va en un caballo muerto, lo mejor que puede hacer es desmontarse. Desde luego, también puede cambiar de jinete, puede hacer que un comité estudie al caballo muerto, puede declarar que es más barato alimentar a un caballo muerto, puede enganchar varios caballos muertos. Pero después de ensayar todas estas cosas, siempre tendrá que desmontarse."

Un caballo muerto no va a llevarte a ningún lugar; una fantasía - muy probablemente - tampoco.

* * *



Pasar tiempo con buenos pensadores para enfocar correctamente nuestro pensamiento.

Hay pocas cosas menos valiosas que pasar tiempo con gente sin norte, sin metas, ni propósito. ¿De qué podemos conversar con gente así? ¿Del clima, de política y las futuras elecciones, de los vecinos y las peleas que hemos escuchado?

Las conversaciones positivas e interesantes ocurren con gente con metas, con proyectos y con propósito; tienen sentido y son claramente distintas a las primeras. ¿Cuándo tenemos conversaciones de este tipo? Cuando no esperamos que simplemente aparezcan, sino que las buscamos, las provocamos.

Si prestamos atención consciente a la conversación que estamos teniendo con alguien y ésta no nos satisface, podemos encauzarla hacia donde deseamos. Podemos comenzar a preguntar, con la intención de conocer más sobre esa persona, de dónde proviene, qué experiencias marcaron su vida, etc.

Todos tenemos la capacidad de convertirnos en buenos entrevistadores. ¿Qué tal si la probamos, solo por un día?

¿Alguna vez te ha sucedido que una conversación aparentemente intrascendente se convirtió en una charla muy interesante? ¿Cómo lo lograste?

* * *



Encuentra tu propósito y no necesitarás trabajar por dinero nunca más.

Al trabajar por dinero, ofrecemos nuestro tiempo a cambio y puede que nada de lo que hagamos nos importe o tenga sentido. Al trabajar por un propósito, todo tiene sentido y, además, recibimos una recompensa económica.

Una historia acerca de los incentivos y la motivación.

Un director de empresa que acababa de asistir a un seminario sobre motivación llamó a un empleado a su despacho y le dijo: De ahora en adelante, se le permitirá a usted planificar y controlar su propio trabajo. Estoy seguro de que eso hará que aumente considerablemente la productividad.

- ¿Me pagarán más?, preguntó el empleado.
- No. El dinero no es un elemento motivador y usted no obtendría satisfacción de un simple aumento de salario.
- Bueno, pero si aumenta la productividad, ¿me pagarán más?
- Mire - le dijo el director - evidentemente, usted no entiende la teoría de la motivación. Llévase a casa este libro sobre motivación y léalo: en él se explica qué es lo que realmente le motiva a usted.

Cuando el empleado salía del despacho, se detuvo y dijo:

- Y si leo este libro, ¿me pagará más?

* * *



Lo que haces versus lo que dices.

“A medida que voy envejeciendo presto menos atención a lo que dicen los hombres. Sencillamente observo lo que hacen.” Andrew Carnegie.

La palabra es muy importante. En ciertas sociedades, empeñar la palabra es aún más importante que firmar un contrato. Sin embargo, esto no es así en la mayoría del mundo. Firmamos contratos para asegurarnos el cumplimiento de lo prometido. Y a veces, ni siquiera un contrato es garantía.

Yo he tomado una decisión: basarme en lo que la gente hace y no en lo que diga que va a hacer. Y eso me permite, rápidamente, darme cuenta con quién seguir adelante un vínculo y con quién no.

Si conoces a alguien que habla en forma despectiva de otras personas: ¿qué te hace pensar que no lo hará de ti cuando esté con otra gente? Si esta persona está contigo en una reunión y no le preocupa en absoluto llegar tarde a su próximo compromiso: ¿qué te hace pensar que, en la próxima oportunidad, no hará lo mismo contigo?

El observar lo que la gente hace, más que lo que la gente dice que va a hacer, es una forma de generar expectativas razonables.

* * *



Fortalezas y debilidades; oportunidades y amenazas.

“Los errores que te desafían muestran tus áreas de fortaleza; los errores que te amenazan muestran tus áreas de debilidad.” John Maxwell.

Las oportunidades y amenazas dependen de nuestras fortalezas y de nuestras debilidades. Las oportunidades y las amenazas no se encuentran “allí afuera”, sino en nosotros.

Tanto las fortalezas como las debilidades son características con las que nos definimos. Las fortalezas son características “positivas”; las debilidades, características “negativas”.

Cuando en una entrevista de trabajo el entrevistador te pide que indiques tres virtudes y tres defectos personales, respondes con tres características que crees positivas y con tres características que crees negativas.

No siempre tus virtudes son características positivas para el perfil buscado. Es probable que ser paciente sea una característica positiva para un perfil y no lo sea para otro.

Lista tres virtudes y tres defectos personales. ¿En qué casos esas tres virtudes pueden ser debilidades? ¿En qué situaciones, esos tres defectos podrían convertirse en fortalezas?

* * *



Hablemos de nuestro potencial.

“Si usted planea ser cualquier cosa menor de lo que es capaz de ser, probablemente será infeliz todos los días de su vida.” Abraham Maslow.

Algunas especies de peces crecen de acuerdo con el tamaño de su medio ambiente. Si los pones en una pecera pequeña permanecerán pequeños. Si los pones en un enorme estanque crecerán hasta donde su potencial se lo permita.

¿Cuál es tu potencial, teniendo en cuenta tu entorno?

Según Jim Rohn “toda forma de vida parece esforzarse hacia su máximo, excepto los seres humanos. ¿Cuán alto crecerá un árbol? Tan alto como posiblemente pueda. Los seres humanos, por otro lado, han recibido la dignidad de la decisión. Usted puede escoger ser todo, o escoger ser menos. ¿Por qué no estirarse hasta la plena medida del desafío y ver lo que usted puede hacer?”

Seguramente el entorno será un condicionante en tu crecimiento y desarrollo. Quizás tengas opiniones, creencias o convicciones sobre ti que no te permitan ponerte en marcha y hacer de tu vida lo que quieres que ella sea.

¿Cuáles (quiénes) son los condicionamientos de tu entorno?

* * *



La tensión entre dónde está y dónde podría estar.

El crecimiento se detiene cuando usted pierde la tensión entre donde está y donde podría estar.

Cuenta John Maxwell en su libro “Las 15 leyes indispensables del crecimiento” que cuando estaba en la universidad, uno de los trabajos que tenía era en una planta local de empaquetado de carne. Su tarea era transportar los costillares a las unidades de refrigeración y recibir los pedidos de los clientes, pero él sentía curiosidad sobre toda la operación y quería entender cómo funcionaba. Después de haber estado allí un par de semanas, un trabajador (con muchos años en la planta) lo apartó hacia un lado y le dijo: “Haces demasiadas preguntas. Cuanto menos sepas, menos tienes que hacer”. Su tarea era sacrificar vacas en la planta, y eso era lo único que él quería hacer.

Si deseamos apoyar el crecimiento de las personas y no lo conseguimos, terminaremos pidiendo - solamente - que hagan correctamente su trabajo. Mientras tanto, nosotros sí podemos trabajar en un proyecto personal para trascender, lo que nos convertirá en mejores personas y en mejores profesionales.

* * *



El valor de la visión bien definida.

“Visión es la habilidad de hablar del futuro con la misma claridad como si estuviésemos hablando del pasado.” Simon Sinek.

La definición de visión me permite “ver” lo que ha sucedido en el futuro como si estuviese hablando de algo logrado o alcanzado. La visión me permite describir la meta y los objetivos alcanzados, en una fecha muy concreta. Esa forma de plantear la visión me permite transitar el camino hacia lo conseguido, en un momento futuro definido, como si ya lo hubiese conseguido. Esto permite enfocar las decisiones.

El definir la visión como un resultado logrado es similar a mirar la imagen que debo alcanzar antes de empezar a armar un rompecabezas. Sería ilógico intentar armarlo sin una idea de la figura que debo alcanzar.

Si prestamos atención a las declaraciones de visión de las instituciones en las que trabajamos, veremos que tienen poco valor para tomar decisiones cotidianas. Sin saber con precisión cuál es la visión, el trabajo diario tiene poco sentido. Si nuestro trabajo cotidiano tiene poco sentido, es difícil encontrarlo trascendente.

* * *



Tengamos un propósito.

Es difícil encontrar motivación cuando no tenemos buenas perspectivas de futuro. Por ello, ten un propósito.

En muchas ocasiones, cuando trabajaba como empleado, odié ir a mi trabajo. La falta de perspectiva, la falta de dirección para saber dónde estábamos yendo y qué queríamos lograr me desmotivaba completamente. De hecho, al convertirse en una situación repetida, día a día, semana a semana, mes a mes, derivó en que iniciara la búsqueda de otro trabajo.

Nunca soporté el trabajar sin saber para qué y hacia dónde íbamos con las tareas que desarrollaba.

Tener metas es importante y para algunas personas es absolutamente vital. Esta falta de metas y propósito, en forma repetida, hizo que finalmente iniciara mi propia actividad profesional con intención de lograr algo importante para mí: un propósito, una meta y una serie de tareas dirigidas a lograr ambos.

¿Tienes metas en el trabajo? ¿Puedes relacionar tu lista de tareas con esas metas? ¿Cuál es el propósito de la organización donde trabajas? ¿Cómo relacionas ese propósito con tu lista de tareas cotidianas?

* * *



Las personas confiadas incrementan su probabilidad de tener éxito.

Una persona que confía en sí misma incrementa su probabilidad de éxito porque sabe qué puede y qué no puede comprometerse a hacer.

Si sabe que puede, se compromete; hace lo que tiene que hacer. Si sabe que no puede, se prepara para hacerlo o no lo hace.

Ahora distingamos entre las personas que confían en sí mismas de las personas temerarias. Una persona que confía en sí misma comprende sus capacidades y sus limitaciones. Una persona temeraria no siempre tiene una plena comprensión de sus capacidades y de sus limitaciones. Por ello, emprende proyectos para los que no está preparado, o en los que no tiene altas probabilidades de ser exitoso. Un temerario se arriesga a situaciones con alta probabilidad de fracaso y en ocasiones, en situaciones de alto riesgo con la intención de probar su coraje y/o valentía.

Hay una frase que dice: soldado que huye sirve para otra batalla. Hay batallas de las que, por diversos motivos, es mejor huir. Está lleno de temerarios que han perdido todo, incluso su vida. Nadie los recuerda como temerarios sino como pobres idiotas.

* * *



Nuestra nueva versión de nosotros.

Una nueva versión de nosotros puede alejarnos de personas con las que nos relacionamos hoy y acercarnos a personas que aún no conocemos.

Cuando alguien progresa, se desarrolla y cambia. Debido a ello puede ser atacada y acusada de “ya no ser igual”. Esto es normal.

Al crecer y madurar, ya no somos quienes éramos. Nuestra nueva versión se impone a la antigua. Y esto puede enfadar y lastimar a quienes se relacionaban muy bien con nuestra anterior versión.

El ataque a nuestra nueva versión es solamente un síntoma de nuestro cambio. Otro síntoma de nuestro cambio es nuestra relación con las personas. Nuestra nueva versión atraerá a nuevas personas, afines a esta versión, provocando que algunas personas de nuestro círculo actual se alejen.

Luego del ataque o acusación de haber cambiado, nuestras anteriores relaciones cambiarán y algunas de ellas desaparecerán.

Esto es normal y puede suceder con nuestros vínculos familiares, porque como en el caso de nuestras amistades, ellos están más cómodos y se vinculan mejor con la versión que ya conocen que con la nueva.

* * *



La fatalidad de la postergación.

La ley de Parkinson dice que una tarea lleva el tiempo que hayas planificado. Si proyectas terminar tu trabajo en dos semanas, llevará dos semanas; si proyectas dos días, llevará dos días.

Al practicar el arte de la postergación, una tarea nos llevará mucho más tiempo del planificado. En lugar de ocuparnos de lo que debemos hacer, decidiremos en qué momento podríamos querer hacerlo.

Para un emprendedor, ese comportamiento es fatal.

Planificar con precisión las actividades postergadas no me convierte en un profesional de la planificación. Porque la habilidad del planificador no se encuentra en el manejo de la agenda, sino en los resultados que obtiene como producto de la planificación: que las tareas se realicen en tiempo y forma.

Una actividad que puedo postergar una y otra vez es una actividad que no vale la pena. Siempre hay excusas válidas para postergar. Pero esas excusas casi nunca justifican nuestro comportamiento.

Desarrollar el arte de la planificación mientras perfeccionas tu conducta procrastinadora, no te convierte en un profesional efectivo.

* * *



Ser. Hacer. Tener.

“Casi todo hombre pierde parte de su vida intentando mostrar cualidades que no tiene.” Samuel Johnson.

Queremos mostrar que somos más de lo que somos, que somos distintos a lo que somos. Deseamos ser reconocidos como nuestro ideal, pero construirlo lleva demasiado trabajo (y no siempre estamos dispuestos a hacerlo).

Queremos tener (tener cosas, tener una posición) sin pasar por el proceso de trabajar en ser el tipo de persona que hace lo que desea hacer para tener lo que anhela tener.

Por ello, nos disfrazamos de ese personaje con el que nos gustaría ser reconocido. Ese trabajo también requiere mucho esfuerzo y es difícil de sostener durante mucho tiempo.

En lugar de tener lo que anhelamos para poder hacer lo que queremos, con la esperanza de ser lo que deseamos, podemos trabajar en ser quienes deseamos, para poder hacer lo que queremos, con la consecuencia de tener lo que anhelamos.

¿Trabajas en tener, hacer, ser? ¿O en ser, hacer, tener? Cualquiera de las dos direcciones representa mucho trabajo, pero la elección es clave para ser o para vivir simulando.

* * *



Los cínicos también pueden ser queribles.

Los cínicos pueden ser muy molestos. Ven cosas que la mayoría de la gente se niega a ver.

Lo interesante del cinismo es que podemos hacer de esa cualidad una profesión, a partir de la cual no sentirnos marginados. Porque los cínicos no son personas muy queribles. Pero si un cínico se convierte en humorista para canalizar su cinismo en forma diferente, será visto como un personaje ácido pero inofensivo, gracioso y en ocasiones querible. El cínico no tendrá que ocultar sus observaciones y podrá hacer de su habilidad (o capacidad de observación) su profesión.

Un caso extremo es el de George Carlin, exitoso humorista estadounidense ya fallecido, quien exponía sus observaciones acerca de la hipocresía de la sociedad norteamericana de una forma muy cruda, alcanzando un lugar de privilegio como uno de los más famosos comediantes de stand-up. No hubo tema del que no se burlara de una forma cruda. Muy audaz, pero hiriente.

¿Eres algo cínico/a? ¿Disfrutas siéndolo? ¿Cuál es la reacción de la gente frente a tu cinismo? ¿Cómo puedes utilizarlo en forma positiva?

* * *



¿Vender es manipular?

En la venta no hay manipulación. Sin embargo, hay personas que se sienten vilmente manipuladas y/o engañadas por los vendedores. Aun así, lo cierto es que nadie compra lo que no quiere.

En algunos casos, el vendedor toca una fibra sensible del comprador para lograr una venta. La denuncia posterior que pueda hacer el comprador actúa como reconocimiento de su incapacidad para decir que no. Es la posición de una víctima impotente.

En contraposición, una posición de potencia para enfrentar a un vendedor telefónico es la escena “Seinfeld y el telemarketer” (S04E03): un vendedor llama al domicilio de Seinfeld para ofrecer un servicio. Éste le responde que en ese momento está muy ocupado, pero si le da su número de teléfono, lo llamará más tarde a su casa. El vendedor le dice que no se siente cómodo con eso, a lo que Seinfeld responde: “bueno, entonces usted entiende cómo me siento yo en este momento con su llamada”.

Al leer este artículo, has aceptado usar tu tiempo en él. Has comprado mi propuesta con tu tiempo. ¿Acaso te he manipulado para que lo hicieras?

* * *



No dejes de moverte; no dejes de aprender.

"Todas las mañanas, en África, una gacela se despierta. Sabe que debe correr más velozmente que el león más rápido o será atrapada por éste. Todas las mañanas, un león se despierta en África. Sabe que debe correr más rápido que la gacela más lenta para no morir de hambre. No importa si eres una gacela o un león; cuando el sol salga en África, mejor será que empieces a correr rápido."

Cuando el contexto en el que trabajas es favorable, hasta los leones más lentos consiguen cazar alguna gacela. Cuando la situación es menos favorable - podemos llamar "crisis" a esta situación - los leones más rápidos sobreviven y los más lentos mueren. Es un ejemplo de la "supervivencia del más apto".

¿Qué es crisis? Para Garry Kasparov - ajedrecista, ex campeón mundial - "crisis significa un momento crucial, un instante crítico en el que hay mucho en juego y el futuro es incierto. También lleva implícita la imposibilidad de volver atrás. Eso significa tanto peligro como oportunidad [...]."

Recuerda que "cocodrilo que se duerme es carterá", según la sabiduría popular.

* * *



Ofrecer un puente dorado.

Tender un puente dorado hacia una persona con la que resulta difícil negociar, ayuda a que el otro diga sí de una forma simple, sin comprometer su forma de ser y/o de pensar.

William Ury - experto en negociación - cuenta que el exitoso cineasta Steven Spielberg sufría en el colegio por los ataques de un abusador. Para sacárselo de encima, se le ocurrió ofrecerle el papel de héroe de guerra en la película casera que estaba filmando. La primera reacción del matón fue reírse en su cara, pero unos días después aceptó la propuesta. Así, el adolescente Spielberg convirtió al matón en héroe. Al finalizar la película se convirtió en su mejor amigo.

¿Cómo convirtió al matón en su mejor amigo? Le tendió un puente dorado para que le resultara atractivo hacer lo que quería que hiciese. ¿Cómo? Comprendiendo por qué un matón es matón, entendiendo su necesidad de reconocimiento, poder y control.

“Para resolver un problema con quien no tiene deseos de cooperar, debemos tender un puente dorado - que le sea fácil cruzar - para encontrar una solución en conjunto.” W. Ury.

* * *



Tener claras nuestras metas.

“El nivel de logro es reflejo de cuán bien nos enfoquemos en la meta. Porque lo único que te está reteniendo es tu forma de pensar.” Steve Vai.

Una persona bien enfocada en su meta trabajará en lo necesario para conseguirla y no dedicará atención, tiempo ni esfuerzo en lo que no esté relacionado con ella.

En ocasiones, creemos estar enfocados en una meta y no es así. Creemos que queremos ciertos resultados, pero en realidad estamos deseando otros. Y terminamos logrando aquello en lo que nos hemos enfocado.

Si piensas que tu meta es escribir y lanzar tu próximo libro, lo lograrás. Pero es muy probable que, por no concentrar tus esfuerzos (definir tu meta) en la venta del libro, esas ventas no ocurran. Entonces, lanzar el libro es un paso más en el proyecto hacia lograr - como meta - vender tantas copias del libro como hayas proyectado.

Esta forma de pensar, en la que confundimos tareas (planes) y metas, puede estar ocasionando que no alcancemos nuestros objetivos. Debemos clarificar nuestras metas para saber con precisión el resultado que deseamos lograr.

* * *



Innovar sin reinventar la rueda.

Una forma de innovar es llevar prácticas y hábitos de una actividad a otra, elevando el estándar de la segunda.

El tenis de mesa, el tenis y el vóley son deportes de rebote y precisión. No el fútbol. En el fútbol, un disparo en el travesaño se considera muy bueno, aunque no se haya convertido en gol. En el resto de los deportes mencionados, un disparo casi bueno es malo. Y por la dinámica y reglas de estos deportes, se puede perder un partido por dos o tres errores.

Esos pocos errores hacen la diferencia entre ganar y perder.

Si llevamos el estándar de una actividad a otra, podemos innovar. ¿Qué fue lo que promovió Pep Guardiola en el Barcelona? Incrementar la precisión en el manejo de la pelota, “porque si nosotros tenemos el balón, no lo tiene el rival. Y si el rival no tiene el balón, entonces no genera situaciones de peligro”. Sin situaciones de peligro en contra, la probabilidad de sufrir goles disminuye.

¿Puedes ser más preciso en tu actuar cotidiano? ¿Qué habilidad personal puedes aplicar en una actividad que no la posee para mejorar los resultados?

* * *



Las dos claves de la vida.

Will Smith, actor norteamericano, plantea en una de sus charlas que la vida es bastante simple y solamente existen dos claves en ella: la primera es correr y la segunda es leer.

¿Por qué correr? Porque cuando corres, sientes una voz interna que te dice: “estoy cansado, estoy dolorido, no hay forma de que continúe”. Y debido a esa voz interna, quieres parar, quieres abandonar, quieres renunciar. Si aprendes a derrotar a esa voz interna cuando corres, aprenderás a no renunciar cuando las cosas se pongan difíciles en tu vida. Situaciones difíciles y problemas enfrentaremos siempre.

¿Por qué leer? Porque debido a que antes de nosotros han vivido miles de millones de personas, no hay ningún problema que puedas experimentar que sea realmente nuevo. No tendrás nunca un problema que no haya sido sufrido por otra persona, que lo haya podido enfrentar y resolver. Y seguramente alguien ha escrito sobre eso en un libro.

¿Tienes el hábito de leer? ¿Qué estás leyendo estos días?
¿Corres habitualmente? Si no estás haciendo ninguna de las dos cosas: ¿cuándo comienzas?

* * *



Creatividad y fracaso.

El principal factor inhibitor de la creatividad es el miedo al fracaso.

Diferentes culturas manejan el fracaso de forma completamente diferente: hay culturas que lo castigan y otras donde, en la medida en que uno haya trabajado en forma dura y honesta, el fracaso no está mal visto (sino todo lo contrario).

Si la cultura donde vives considera al que fracasa como un fracasado, te conviertes en alguien muy adverso al riesgo porque nadie quiere ser estigmatizado de esa forma. Emprenderás únicamente sobre seguro. Sin embargo, no hay forma de emprender sin riesgo. Y frente a la posibilidad del fracaso y de la estigmatización como fracasado de aquel que no ha tenido éxito, muchos dejarán de lado la idea de emprender.

Si bien es muy fácil decir que “hay que perderle el miedo al fracaso”, la consigna sobre la cual podríamos trabajar es la de “dejar de rechazar el fracaso”.

¿Cómo se evalúa el fracaso en la cultura - social o empresarial - en la que vives y/o trabajas? ¿Cómo se evalúa al emprendedor y al emprendimiento: ¿se lo considera de manera positiva o negativa?

* * *



Siempre hay un precio a pagar.

Siempre hay un precio a pagar. Para todo lo que hacemos o para lo que dejamos de hacer, hay un precio a pagar. Si quieres algo pagas un precio; si no lo haces también lo pagas.

Debido a que nadie está solo en el mundo - nadie es independiente pues vivimos en un mundo interdependiente - el precio a pagar por aquello que hacemos o por lo que no hacemos es parte del precio de vivir en sociedad.

Eres arriesgado, te gusta el peligro. Existen riesgos y a veces, el precio que pagas por llevar adelante tus iniciativas es muy elevado. O eres muy precavido y por no tomar ningún riesgo, pagas otro precio: no obtienes lo que esperabas u obtienes algo diferente.

Quienes disfrutan el éxito han aprendido que siempre hay un precio a pagar; a veces nos gusta y otras veces no. Quienes no alcanzan el éxito se orientan a hacer, únicamente, aquello que les gusta: no se orientan a una meta, sino al proceso, enfocándose en aquello que sí desean hacer.

¿Cuál es el precio que has pagado por el éxito obtenido?
¿Cuál, el que has pagado por los fracasos de los que has aprendido?

* * *



Parálisis por sobre análisis.

“Empieza de una vez a ser quién eres, en lugar de calcular quién serás.” Franz Kafka.

Al ponerte en marcha comienzas a trabajar en la dirección de quién has decidido ser. Al postergar ponerte en marcha, puedes hacer mil y un planes, puedes proyectar las mil y una actividades para alcanzar a ser quien quieres ser, pero solamente comenzarás a serlo en el momento en que inicies ese camino. El exceso de análisis puede llevarte a una parálisis. Podrías no hacer nada por pensar en exceso en todas las circunstancias a atravesar antes de iniciar la marcha.

¿Te has dado cuenta de que, por ejemplo, en el caso de un tren, su conductor no necesita que todos los semáforos del trayecto se encuentren en verde antes de iniciar su marcha? Solamente necesita saber el destino y avanzar con el primer semáforo en verde. El resto de los semáforos irán habilitando su marcha a su tiempo.

Deja de calcular, deja de analizar y comienza hoy. ¿Sufres de parálisis por sobre análisis? ¿Crees que es una buena justificación el no tomar decisiones hasta no tener todo analizado al detalle?

* * *



No me lo cuentes. Muéstramelo.

No me lo cuentes, muéstramelo aplicado en ti.

Está lleno de gente que trabaja como asesor o consultor. El problema es que muchos de ellos (una gran mayoría) nunca han aplicado en ellos mismos lo que proponen. Por ello, muéstrame qué has hecho y qué has logrado en tu caso antes de proponer que yo tome riesgos a partir de tus consejos.

Es difícil tomar el consejo de un nutricionista obeso, aunque su obesidad no sea producto de su falta de disciplina y/o de su falta de aplicación de sus consejos en él mismo. Es difícil seguir el consejo de quien te guía en dejar de fumar y es fumador compulsivo.

Toda la metodología que explico en mis seminarios la he probado exitosamente en mi proyecto. Y esto no significa que no haya fallado. He fallado y seguiré fallando. Por ello puedo contarte, en primera persona, qué me ha funcionado mejor y por qué (aunque en otros casos, muy probablemente, el camino sea diferente).

¿Qué es lo que aconsejas y nunca has utilizado en ti o en tu proyecto? ¿Por qué no lo has hecho? ¿En quién confías para recibir asesoramiento y/o consejo?

* * *



Eliminar un hábito dañino.

Según explica Yesid Barrera en su charla TED “Atrévete a cambiar un hábito”, adquirimos hábitos a través de la repetición. Esto nos permite, entre otras cosas, ahorrar energía. Y a nuestro cerebro le encanta ahorrar energía.

Cambiar un hábito requiere desearlo, reemplazarlo por otro y repetir esa nueva tarea. Adicionalmente, debemos desactivar las señales que conectan con el hábito que quiero eliminar. ¿Cómo hacer esto? Por ejemplo, si deseo dejar de fumar y uno de los momentos en los que suelo hacerlo es luego de cada comida, sentado a la mesa: no permanezcas sentado a la mesa una vez finalizado el almuerzo o la cena. Se trata, en este caso, de desarmar el ritual y eliminar de la rutina el momento en el cual sucedía aquello que quiero evitar.

Lo interesante del ejercicio es que, si uno logra cambiar un hábito utilizando esta metodología, se encadenan otros generando una conducta virtuosa.

¿Cuál es el hábito que quieres cambiar? ¿Cuáles son las señales que debes desactivar? ¿Qué mal hábito has eliminado en algún momento de tu vida? ¿Cómo lo lograste?

* * *



Suma a las personas correctas.

La primera característica que debes evaluar en una persona antes de contratarla para tu proyecto es su calidad como persona. Puedes entrenar a una buena persona para que haga un buen trabajo, pero no puedes cambiar a una mala persona, aunque sea talentosa, y convertirla en una buena persona.

Habitualmente escucho los problemas que la gente tiene al involucrarse en proyectos con personas con las cuales ni deberían haber tomado un café. ¿Por qué no evaluar el tipo de persona que es, antes de iniciar un proyecto? ¿Por qué ponen más énfasis en analizar el proyecto que en analizar a las personas con las cuales trabajarán?

En la industria creativa, es habitual la evaluación del portafolio de un candidato. El problema aparece cuando se evalúa únicamente el portafolio, teniendo en cuenta únicamente sus habilidades técnicas sin tener en cuenta otras características. Por ejemplo: ¿Qué le interesa? ¿Cuáles son sus valores? ¿Cuál es su experiencia? ¿Qué ha leído últimamente? ¿Quiénes son sus referentes?

Evalúa correctamente para subir a tu proyecto a las personas adecuadas.

* * *



Cerrando la brecha entre versiones personales.

Si encuentras una diferencia entre quién eres y quien quieres ser, y deseas cerrar esa brecha, ponte a trabajar. Porque no conozco ninguna otra fórmula que nos lleve de nuestro lugar actual al lugar deseado más que un arduo y enfocado esfuerzo.

Me encanta pensar en ser descubierto por un cazatalentos que me ofrezca un contrato millonario para convertirme en una estrella de la noche a la mañana con lo que sé hacer, sin necesidad de esforzarme demasiado. Pero sería integrar ilusión y milagro en mi proceso de planificación.

La vida no es fácil, y esto no significa que conquistar los dominios que deseamos sea imposible. Solo significa que hay que trabajar bien enfocado en lo que se desea, habiendo definido lo que se desea con claridad.

¿Cuál es la brecha entre donde estás en este momento y donde te encuentras en el futuro? Si no sabes cuál es el siguiente paso para conseguir tus metas, tu idea es demasiado grande (para ti, en este momento). ¿Cuál sería un primer paso en dirección a tus metas, que sí puedes alcanzar más fácil y rápidamente? Comienza por allí.

* * *



Prioriza tu lista de tareas.

Según estudios, solo un 3% de las personas tiene metas claras y trabaja para conseguirlas. Y estas personas son distraídas por quienes no tienen metas, exigiendo tiempo y atención.

Las personas que no tienen metas se manejan con listas de tareas. Tienen tareas por hacer y las hacen todas, sin priorizar. Las personas con metas no trabajan con una lista de tareas. Trabajan con una lista de metas, a las que relacionan con tareas que sí deben cumplir. Por ello, priorizan y no hacen las tareas de la lista de la primera persona, porque para ellas no tiene ningún sentido dedicarles tiempo ni esfuerzo.

Las personas sin metas se enfadan con las personas con metas, porque las personas con metas hacen lo que tienen que hacer y no cumplen con la lista de tareas de las personas sin metas. Las personas con metas tienen una actitud superadora: deciden en función de sus metas y cumplen con las tareas asociadas a ella.

Dijo Michelle Obama: “Una de las lecciones con las que crecí es que debía permanecer fiel a mí misma y nunca dejar que alguien me distraiga de mis metas.”

* * *



Tres leyes sobre productividad.

“Para hacer cosas importantes, se necesita un plan y no mucho tiempo.” Anónimo.

La Ley de Parkinson, enunciada por C. N. Parkinson en 1957, dice: “el trabajo se expande hasta llenar el tiempo disponible para que se termine”. En términos prácticos esto significa que, si has decidido terminar un trabajo en una semana, lo terminarás en ese plazo; si hubieras decidido terminarlo en tres días, habrías demorado tres días.

Las otras dos leyes - de las tres fundamentales - enuncian: “los gastos aumentan hasta cubrir todos los ingresos” y “el tiempo dedicado a cualquier tema de agenda es inversamente proporcional a su importancia” (también denominada “ley de la trivialidad”).

En el primer caso, esto significa que, al recibir un aumento de salario, rápidamente incrementas los gastos en el mismo nivel para estar en la misma situación en la que estabas antes del incremento. En el segundo caso, que cuanto menos importante es un tema, más tiempo de tu agenda ocupa.

¿Cómo puedes utilizar estas tres leyes hoy, transformándolas a tu favor para elevar tu productividad?

* * *



Opiniones que no importan.

La opinión que un tercero tiene sobre ti no tiene que convertirse en tu realidad.

Mucha gente opina sobre todo y lo hace todo el tiempo. Mucha gente opina sobre ti todo el tiempo. Con conocimiento de causa o no, opinan sobre lo que haces, sobre lo que dejas de hacer, sobre lo que dices, sobre lo que opinas y también sobre lo que no haces.

Todas esas opiniones van generando en esas personas una idea acerca de qué y quién eres, que - naturalmente - no tiene nada que ver con la realidad.

El problema no es que la gente opine porque - como no tienes control sobre eso - no es un problema. Tienes un problema cuando te dejas llevar por todas esas opiniones y dejas de ser quién eres, y de trabajar en lo que quieres, por el simple hecho de agradar a los otros.

La opinión de un tercero no tiene que condicionarte a hacer lo que no quieres, ni a convertirte en quien no quieres.

¿Conoces alguna persona de este tipo, que opina sobre todos, todo el tiempo? ¿No te resulta, como mínimo, patético que se ocupe tanto tiempo de la vida de otros, que quizás ni siquiera conoce?

* * *



Atraes lo que eres.

Elimina los conceptos negativos con los que te expresas. Por ejemplo: “no puedo”, “no creo que”, “no tengo tiempo”.

Si nos enfocamos en los aspectos positivos de las cosas, nuestro pensamiento tendrá dirección positiva. Si nos enfocamos en los negativos, nuestro pensamiento tendrá dirección negativa.

Suena a mensaje de la nueva era, pero no hay nada de extraño en todo esto. Si enfocas tu atención en los aspectos negativos de una situación, te resultará muy fácil seguir viendo lo negativo. Y lo contrario también es cierto.

¿Te has dado cuenta de que, si le preguntas acerca de algún aspecto positivo sobre una situación a una persona que solo habla sobre cuestiones negativas, le cuesta mucho, pero muchísimo, encontrar algo bueno que comentar?

Adicionalmente, cuando ves únicamente los aspectos negativos de cualquier situación, comienzas a rodearte de gente que ve exactamente lo mismo. Porque atraes lo que eres.

Cuál es tu foco de atención en este momento: ¿positiva o negativa? Enfócate, solo un rato, en los aspectos contrarios a los de tu orientación actual.

* * *



Tu queja no le importa a nadie.

Si quieres que la vida te ponga en el lugar adecuado, asegúrate de estar caminando.

Es fácil quejarte porque la vida y/o el mundo no te hace feliz. Es mucho más fácil quejarte desde una posición de comodidad, donde esperas que las cosas sucedan independientemente de tu esfuerzo por lograr ser feliz.

Quizás haya que hacer algo para ayudar a que las cosas sucedan. Quizás la mejor forma de llegar a algún lugar es empezar a caminar hacia aquel lugar. Quizás sea importante dejar de lamentarse porque la vida no te hace feliz, y comenzar a ser feliz sin esperar el aporte de otros.

Si quieres motivación, comienza a hacer lo que tienes que hacer. Si quieres inspiración, comienza a hacer lo que tienes que hacer. Buscar motivación e inspiración antes de comenzar a hacer lo que tienes que hacer puede ser algo que hagas uno o dos días. Cuando necesitas eso todo el tiempo, o todos los días, resignas libertad porque dependes de un factor externo para lograr ponerte en marcha.

Empieza, comienza, camina. Te motivarás al comenzar; te inspirarás al iniciar.

* * *



Percepciones de la realidad.

En una ocasión, escuché que Milton Friedman - economista norteamericano, Premio Nobel de 1976 - era un profesor muy estricto con sus estudiantes. Por eso, cada vez que alguien afirmaba algo, él preguntaba: “¿Cómo lo sabe?”

Friedman hacía esto para identificar desde qué posición el estudiante estaba hablando: desde lo que sabía, desde lo que deseaba que fuese, o desde lo que debería ser.

Esto mismo podemos hacer nosotros, para identificar el origen de la discusión que podemos estar teniendo con otra persona. Porque si ambas personas están en desacuerdo con relación a lo que es, hay diferencias de diagnóstico. Si están en desacuerdo sobre lo que debería ser o sobre lo que quieren que sea, la diferencia es distinta porque el origen puede ser la ideología o el deseo de cada uno.

Ahora, si uno habla desde lo que es y el otro habla desde lo que debería ser o desde lo que le gustaría que fuese, es probable que no lleguemos nunca a un acuerdo. No necesariamente hay que llegar a un acuerdo. Pero en ese caso, la discusión es inútil y no nos lleva a ningún lugar.

* * *



Competir por prestigio.

Si quieres competir por prestigio debes ubicarte en la categoría de alto precio.

Todo producto y servicio compite en una categoría. Toda categoría se encuentra definida por varios atributos, entre los que se encuentra el precio. Si bien no hay directa relación entre calidad y precio, el precio es una poderosa forma de segmentación.

Los productos y servicios prestigiosos, de lujo, se ubican en la categoría de alto precio, aunque dentro de la categoría tu producto o servicio pueda ser el de precio más bajo. En términos de percepción, no hay productos de lujo o prestigio a precios de productos y servicios de nivel medio o bajo. Por ello es un problema que un producto lujoso o prestigioso sea vestido o utilizado por personajes que nada tienen que ver con la categoría.

Hace unos años, un conjunto musical argentino de cumbia villera se vestía con productos de una marca de alto valor percibido. Surgió el rumor de que la empresa había llegado a un acuerdo, para pagarle a estos músicos con la condición de que no se mostraran públicamente vistiendo sus productos.

* * *



El producto eres tú.

Fue Milton Friedman quien solía decir que no hay nada parecido a un almuerzo gratis. Todo en la vida tiene un precio. Y si algo es gratis, es porque lo que estás obteniendo te tiene como producto.

Facebook es gratis porque eres la persona a la que se dirige la publicidad que Facebook cobra. Eres el público objetivo al que se orienta la publicidad.

Que algo sea gratis no significa que no se pague; si lo estás disfrutando, eres el beneficiario. Siempre alguien paga. Si asistes a un concierto gratuito organizado por el gobierno de la ciudad donde vives, significa que el gobierno de la ciudad paga el concierto. Quien contrata elige pagar el concierto en lugar de destinar ese dinero a otra iniciativa. Tú eres el beneficiario y el público objetivo al cual se orienta quien paga, con alguna intención (incrementar su imagen positiva, obtener una voluntad de voto, u otra).

Es importante identificar esto para saber qué juego estás jugando, o en el tablero de quien estás participando (quién mueve las fichas, porque puede ser que seas una de las fichas del tablero).

* * *



Cambiar sin cambiar.

La mayor contradicción que enfrentan las personas es que desean que las cosas cambien (para ellas), pero que las cosas sigan igual (para no tener que cambiar).

Suele suceder que ciertos grupos en la sociedad quieren que las cosas cambien y otros grupos no quieren que las cosas cambien. Eso es normal, propio de la vida en plena democracia.

Pero aquí a lo que me refiero es al comportamiento de una persona que, por un lado, quiere que las cosas sean distintas (que los resultados sean diferentes y mejores para ella) pero que nada cambie para ella (que el esfuerzo para que ella esté mejor lo hagan otros).

No es realmente extraño, pero es contradictorio. Si las cosas cambian, y van a cambiar, van a cambiar para todos. Aunque ese cambio no lo sufran todos en la misma medida. Algo va a tener que cambiar para disfrutar de mejores resultados. Y posiblemente, algún cambio termine afectándote.

Si los cambios son inevitables: ¿vas a elegir que te afecten o vas a tomarlos como algo que, más allá de que te guste o no, vas a tener que enfrentar más temprano o más tarde?

* * *



Negar un problema puede empeorarlo.

Desear es importante, pero para convertir cualquier deseo en realidad hay que actuar. Quizás la aparición del deseo sea el primer paso en el proceso de decidir algo, pero para que esa decisión pueda convertirse en realidad, debe implementarse a través de acciones. Acciones efectivas.

Cuando negamos un problema decidimos que no existe. Esa decisión no cambia la existencia del problema, aunque desaparezca, momentáneamente, de nuestra cabeza.

Todos atravesamos situaciones problemáticas que, de no tomar acciones, pueden empeorar con el tiempo. También existen también otras situaciones que, aún sin tomar acciones, no empeoran con el paso del tiempo.

De lo que estoy casi seguro es que los problemas no desaparecen por sí solos, salvo que le demos un tiempo considerable. En esos casos, la falta de intervención puede lograr que el problema deje de importar. No es lo ideal, pero mucha gente se maneja de esa manera.

¿Cuáles son los problemas que estás negando? ¿Acaso desaparecerán por creer que no existen? ¿Deseas que se resuelvan, pero no haces nada al respecto?

* * *



La diferencia es la actitud.

Querías hacer jugo de frutilla y te dieron limones.

Están aquellos que protestan por no haber recibido frutillas y se niegan a trabajar con los limones; están aquellos que toman los limones y los tiran a la basura; están aquellos que hacen limonada esperando obtener alguna ganancia y conseguir frutillas la próxima ocasión, cuando tengan el suficiente conocimiento, habilidad y/o influencia para obtenerlas.

Si a pesar de todos tus esfuerzos, aún no puedes cambiar lo que la vida te ha dado, aprende a hacer algo con lo que te ha tocado en suerte. Hay gente que hace limonada - buena limonada - aún con limones envenenados y llenos de espinas.

Si la vida te da naranjas y querías hacer naranjada, hazla y sé feliz. Si la vida te da limones y no tienes chance de conseguir naranjas, haz limonada. Aprende a diseñar la felicidad a partir de lo que puedes conseguir, con aquello que tienes, con aquello que te ha sido dado y con aquello en lo que te has convertido.

La verdadera diferencia no es de limones a naranjas, sino en la actitud frente a los limones de la vida.

* * *



Compitiendo con uno mismo.

Cuando compites contra todos, nadie quiere ayudarte; cuando compites contra ti mismo, todos parecen querer ayudarte.

Dice Chris Rock: “Siempre que mi coche se descompone en la mitad de la carretera y me paro para pedir que alguien se detenga y me ayude, nadie lo hace. Pero cuando comienzo a empujar mi auto por mi propia cuenta, otros conductores se detienen y me ayudan a empujar. He aprendido que, si quieres ayuda, debes ayudarte a ti mismo. A la gente le gusta ver eso.”

La medida a superar es uno mismo, y no hay nada más difícil que ser mejor que nuestra versión del día anterior. Compararnos con terceros es fácil. Siempre seremos mejores (y peores) que otros.

Una meta muy difícil de alcanzar es hacer las cosas un poco mejor todos los días. Si nos enfocamos en mejorar un uno por ciento por día, aunque esa mejora sea mínima en el día a día, se convierte en una mejora muy significativa en el transcurso de un año.

Prueba haciendo el cálculo de un dólar a interés compuesto del uno por ciento por día durante un año. Te sorprenderás al descubrir el resultado.

* * *



Nunca es demasiado tarde.

“Si no diseña su propio plan de vida, es probable que caiga en el plan de otra persona. ¿Y sabe lo que esa persona puede haber planeado para usted? No mucho.” Jim Rohn.

Si planteas correctamente tu vida, tu carrera evolucionará por sí sola. Si no crees tener éxito en tu vida a largo plazo, es poco probable que prestes la debida atención a la planificación.

¿De qué se trata esto de diseñar la vida? Básicamente, de encontrarnos a nosotros mismos; de reconocer quiénes somos. Y luego, de proyectar nuestra carrera.

¿Crees que eres demasiado joven, o demasiado viejo, para ocuparte de diseñar tu vida? Si te crees demasiado joven: ¿cuándo crees que será el momento de empezar? Si te crees demasiado viejo: ¿crees que es el momento de abandonarlo? Si no lo haces tú: ¿a quién podrás a cargo de diseñar tu proyecto de vida? Si así lo hicieras: ¿qué crees que esa persona estará considerando para ti? Puedo contártelo: no mucho (o algo muy diferente de lo que quieres).

Hazlo ahora. Eres la única persona que puede hacerlo y, evidentemente, la única sobre la que importará.

* * *



Lo haré cuando las cosas mejoren.

La mayoría de las personas utiliza solo una pequeña fracción de su capacidad y rara vez se esfuerza por alcanzar su pleno potencial.

Mira en este momento a tu alrededor: ¿ves personas trabajando confiadamente en su progreso personal y profesional?

Mientras escribo esto, estoy observando a un grupo de personas (que conozco) conversando sobre política, remarcando todas las cosas que deberían haberse hecho y no se hicieron, quejándose por no haber recibido todo lo que ellos creen merecer. No hay ninguna tensión de crecimiento en sus vidas, no saben dónde se encuentran ni desean estar en otro lado. Existen. Viven por defecto. Escogen la comodidad por encima del potencial.

“Porque cuando las cosas mejoren, entonces vamos a...”. Le escuché esto a mi papá durante muchos años. Esperó que las cosas mejoraran para poder ponerse en marcha... pero murió antes. Falleció a los 73 años, y lo escuché decir “vamos a hacer [tal o cual proyecto] cuando las cosas mejoren”, durante más de 30 años. La situación, lamentablemente, no mejoró nunca.

No justifiques tu procrastinación.

* * *



Duro con las cosas y suave con las personas.

“No lo pensé, no me di cuenta, no lo hice con intención.” Excusas que no te eximen de lo que hayas hecho. Puedes y debes controlar lo que haces y como lo haces. De lo contrario, así como alguien puede maltratar a otro excusándose por no darse cuenta del hecho, alguien podría matar y excusarse por no saber qué estaba haciendo.

Hay muchas formas de explicar el maltrato. El maltratador las conoce bien porque las utiliza siempre.

No toleres el maltrato; no maltrates. El maltrato, como toda acción, es una elección. Hay personas que no distinguen entre ser firme y ser maltratador.

¿Cómo distinguir entre maltrato y firmeza? Si soy duro con las cosas y suave con las personas, soy firme pero no soy maltratador. Si soy duro con las cosas y también con las personas, puede haber maltrato. Respeta a los demás y trátalos correctamente. Pero trata con firmeza el tema sobre el que quieres y debes trabajar.

El maltrato habla mucho más del maltratador que del maltratado, así como - en la persona que insulta - su insulto dice mucho más de ella que de la persona insultada.

* * *



Cambiar mientras estamos ganando.

“El mayor enemigo del éxito del mañana es el éxito del presente.” Peter Drucker.

Todo lo que hemos conseguido hasta el momento es lo que denominamos “éxito”. Y lo hemos conseguido trabajando de una cierta manera.

Hay muchas formas de ayer que hoy no funcionan. Hay formas exitosas hoy, que mañana no lo serán. Darnos cuenta de esto y cambiar a tiempo puede ayudarnos a conseguir un nuevo éxito en el futuro.

Si hay algo de lo que podemos estar seguros, es que alguien nos está copiando hoy, para ser en el futuro tan exitoso como nosotros. Esto significa que nuestra actual fórmula no será muy valiosa en el futuro. Al salir de nuestra zona de comodidad, nos estiramos hacia nuestra zona de capacidad. En palabras de Jack Welch: “Debes cambiar antes de que tengas que hacerlo.”

Pep Guardiola es famoso por innovar mientras está ganando. Por ello fue muy criticado. Pero también por ello fue - y es - un entrenador maravilloso y un ganador nato.

¿Crees que no cambiar garantiza tu futuro éxito? ¿Es eso una creencia, una opinión, tu convicción o el producto de tu miedo?

* * *



Trabajar sobre causas, no sobre síntomas.

Imagina a una persona a la orilla de un río. De pronto, oye una voz de socorro y ve a un hombre que se está ahogando, de modo que salta al agua y lo salva. Mientras trata de recuperar el aliento, oye más gritos y vuelve a zambullirse en el río; esta vez salva a dos personas. Antes de tener siquiera la oportunidad de recuperarse, oye los gritos de cuatro personas más. Y así se pasa el resto del día, de las semanas, de los meses y de los años salvando gente de las aguas turbulentas.

¿Si solo hubiese dado unos pasos río arriba, habría descubierto qué o quién era el responsable de que tantas personas cayeran al agua!

¿Cuántos esfuerzos podrías ahorrarte, si pusieras atención en las causas de los problemas que estás atravesando - es decir, qué los origina - y no en los síntomas de esos problemas?

¿Puedes identificar el origen de los problemas que estás enfrentando y padeciendo hoy? ¿Tienes algún grado de control sobre esas causas? ¿Puedes (quieres) trabajar sobre ellas, para que esos problemas dejen de aparecer? ¿Qué harías y cómo? ¿Quieres hacerlo? Comienza.

* * *



Diferentes personas; diferentes vínculos.

En toda organización, en todo grupo, y en la vida en general, hay diferentes tipos de personas: hoy me referiré a contaminadores versus purificadores y a tomadores versus dadores.

Las personas contaminadoras se quejan por todo lo que sucede, disfrutan del chisme y opinan sobre la vida de terceros: existen a través de la vida de otros. Por otro lado, están las purificadoras: personas con las que se disfruta compartir tiempo pues aportan a la vida y a las relaciones.

Existen, además, las personas dadoras y las tomadoras. Si bien siempre existen grados, hay personas tomadoras netas: exigen tu tiempo, tu atención y tu energía. Son, lo que se denomina “personas de alto mantenimiento”. Y también están las personas dadoras netas, que respetan tu tiempo, tu espacio, tus decisiones.

No se trata simplemente de juzgar, yendo por la vida categorizando o estigmatizando a las personas. Pero sí es importante tomar decisiones para determinar qué tipo de vínculo tendremos con cada tipo de persona. En mi vida no hay espacio para la combinación contaminadores - tomadores.

* * *



Entender la existencia de la demora.

“Tenga paciencia. Todo es difícil antes de volverse fácil.”
Saadi.

Las personas que crecen y logran mejores resultados son las que aprovechan el poder de la paciencia y de la persistencia. Aquí aparece el concepto de “demora”. Todo proceso tiene su demora. La demora es el tiempo que media entre causa y efecto.

Hay casos extremos de demoras: la burocracia estatal hace culto a la demora; los empleados del gobierno le erigen altares, logrando que, en esos espacios, el tiempo se detenga. El plazo entre causas y efectos termina siendo, en ocasiones, infinito. Trabajar en esas oficinas puede ser el infierno en vida: nada de lo que allí sucede es valioso y/o trascendente para la vida.

La paciencia es una de las formas más efectivas de lograr nuestras metas. Porque la paciencia es el resultado de entender que cada proceso tiene su tiempo de maduración. Si comprendemos las demoras detrás de los procesos, no abandonaremos antes de tiempo. No abandonar, es la forma de conseguir lo que anhelamos.

Todo lo que merece la pena en la vida conlleva dedicación y tiempo.

* * *



El éxito de la noche a la mañana.

“Toda mi vida he trabajado para lograr el éxito de la noche a la mañana. Nunca ha pasado.” Anónimo.

Es posible pero improbable ser exitoso de la noche a la mañana. Pero muchos creen en ello. ¿Será que apuestan a tener suerte en lugar de trabajar en tener buena suerte?

Llamamos suerte al resultado positivo de un evento improbable, que ha tenido lugar. Crear buena suerte es el resultado de trabajar en el diseño de las condiciones para lograr lo que deseamos conseguir.

Lo que habitualmente no se tiene en cuenta es que todo proceso tiene demoras. La demora es el tiempo entre la causa y el efecto, entre el trabajo y el resultado.

¿Cuál es la demora en el proceso que estás trabajando para lograr la meta que te propones? Si la demora es de años y pretendes resultados en meses, o si la demora es de meses y pretendes resultados en semanas, o si la demora es de semanas y pretendes resultados en días, te enojarás, te enfurecerás y/o te angustiarás. Si abandonas antes, probablemente nunca sepas si estabas en el camino correcto, con expectativas de tiempo incorrecto.

* * *



Cambio de hábito, cambio de destino.

“No puede cambiar su destino de la noche a la mañana, pero sí puede cambiar su dirección de la noche a la mañana.” Jim Rohn.

El destino es el resultado que se encuentra al final del camino. Si estamos transitando un camino hacia un determinado destino, un cambio en la forma de caminar por el mismo camino nos llevará al mismo destino.

Hay cambios que modifican nuestro destino y cambios que no. Una persona que es alertada sobre cambiar sus hábitos de alimentación y solo modifica el tipo de aceite que utiliza al freír, no cambia su destino. Puede pensar que sí pero no lo cambia en absoluto.

El cambiar de dirección de la noche a la mañana puede cambiar nuestro destino. El simple hecho de cambiar de dirección puede ubicarnos en un camino distinto para, en cierto tiempo, acabar en un lugar distinto al que nos dirigíamos.

En el caso anterior, si la persona a la que se alerta sobre su salud cambia un hábito - por ejemplo, hacer algo de ejercicio, para luego modificar su alimentación, cambia de dirección y puede - eventualmente - terminar en un destino diferente.

* * *



El dinero como herramienta.

Mira al dinero como una herramienta para tener opciones.

Si la verdadera libertad implica tener opciones, una forma de ser más libre es disponer de dinero. Pero el dinero por sí solo no te hará más libre; las opciones que puedes obtener con el dinero sí. Y tendrás opciones cuando seas lo suficientemente libre como para poder pensarlas.

Rara vez el dinero genera menor cantidad de problemas a quien lo recibe de forma sorpresiva, a través de un premio o de una herencia. Habitualmente el dinero así obtenido genera más problemas a la persona que lo recibe.

¿En qué opciones piensas, si tuvieses el dinero suficiente? Quizás descubras que no es necesario tanto dinero como imaginas para alcanzar esas opciones. Porque no se trata de comprar cosas sino de generar opciones que no necesiten dinero. Pero quizás no las has pensado, creyendo que se trata únicamente de dinero.

¿Qué harías si recibieras, hoy mismo, una enorme cantidad de dinero? Mucha gente ha estado en esa situación y - por sus decisiones - a los pocos años estaba nuevamente en el mismo punto de partida.

* * *



Predecible o impredecible.

¿Ser predecible es una característica negativa?

Ser predecible significa cumplir con hechos lo que hemos prometido con palabras. No confundamos el ser predecible con la incapacidad de generar opciones, de ser creativos, de proponer actividades distintas, sorpresivas y/o memorables.

¿Qué significa ser impredecible?

En este caso, no sostener con hechos las promesas realizadas, los compromisos asumidos.

Muchas mujeres de comportamiento adolescente se quejan porque sus parejas son predecibles. Esa necesidad de ser sorprendidas es distinta de lo que estamos hablando aquí. Porque, al relacionarse con una persona verdaderamente impredecible, ya no resulta atractivo. Lo que reclaman es alguna sorpresa, algo fuera de lo común, no la completa incertidumbre sobre el comportamiento de su pareja.

¿Prefieres un socio predecible o uno impredecible? ¿Prefieres una pareja predecible o impredecible? ¿Prefieres un jefe predecible o impredecible? ¿Por qué? Y tú: ¿cuán predecible o impredecible eres? ¿Crees que ser impredecible en cualquiera de estos vínculos es una ventaja?

* * *



Nadie es grandioso por lo que tiene.

Tu grandeza es definida por lo que das, no por lo que tienes.

La grandeza ocurre cuando, por ejemplo, una vida es cambiada (o tocada, influida). Escuché esto en una conferencia de John C. Maxwell.

Nunca leemos un libro grandioso, nunca asistimos a una conferencia grandiosa. Siempre leemos un buen libro o un excelente libro, asistimos a una buena o a una excelente conferencia. El libro y la conferencia se convierten en grandiosas cuando influyen y cambian una vida.

Nadie es grandioso por lo que tiene, sino por lo que hace con aquello que tiene. La grandeza es definida por la actitud para compartir, y así generar y multiplicar bienestar, dicha, alegría, paz y hasta oportunidades en otros. Por ello recordamos a quienes, con lo que tienen (sea poco o mucho), hacen mucho por los demás. Y otros caen en el olvido porque, teniendo mucho, siguen quitándole a los demás lo poco que tienen para su propio beneficio.

¿Eres una persona dadora o tomadora? ¿Eres dadora desinteresada o esperas alguna retribución por aquello que das? ¿Has cambiado la vida de alguien? ¿Cómo?

* * *



El valor de las ideas.

Una idea no vale nada; el valor de una idea empieza a ser evidente a partir de su efectiva implementación.

He escuchado a muchos emprendedores interesados en vender sus ideas. También los he escuchado divagar sobre el precio de sus ideas. Dicen: “cuando salga al mercado ganaremos muchísimo dinero.”

¿Para qué esperar a poner en marcha la idea? Al no hacerlo, estamos postergando la posibilidad de ganar todo ese dinero. Hay que tener en cuenta que el valor de una idea es cero. La probabilidad de vender esa idea también es cero. El valor de esa idea comienza a subir con su efectiva implementación, cuando podemos proyectar ingresos a partir de la generación de un sistema.

Con los clientes que quieren vender sus ideas, siempre tengo esta conversación:

Cliente: - ¿Por dónde comenzamos?

Yo: - Por el principio.

Cliente: - ¿Y cuál es el principio?

Yo: - El principio es usted.

El principio siempre es la persona, no el negocio. La persona debe cambiar su perspectiva, para implementar su idea antes de pensar en vender el sistema efectivo que haya creado como empresa.

* * *



Nadie puede hacerte feliz.

Nadie puede hacerte feliz; ser feliz es tu responsabilidad.

Ser feliz no es la consecuencia de otra cosa. Sin embargo, lo entendemos de esa manera. Decimos que “somos felices porque...” o que “no somos felices porque...”.

En realidad, podemos elegir ser felices independientemente de lo que suceda. Primero soy feliz, luego suceden cosas. Ser feliz es una causa y no un efecto. De esta manera no hay nadie que pueda hacerme feliz, porque primero soy feliz y luego suceden eventos que pueden hacerme sentir bien o no.

Yo soy feliz más allá de quien tenga a mi lado, de lo que suceda con esa persona, de lo que esa persona haga o deje de hacer. Ten en cuenta que “la mayoría de las veces somos tan felices como queremos serlo”, en palabras de Abraham Lincoln.

Es fácil caer en el engaño de creer que al tener algo o de hacer algo que deseamos, podremos ser felices. Sin embargo, hacer eso que queríamos hacer, o tener eso que queríamos tener, no genera una mayor felicidad de la que teníamos. Puede ser que estemos un poco más contentos unos pocos días. Pero no es permanente.

* * *



Las preguntas por sobre las respuestas.

Desarrolla y perfecciona con la práctica la habilidad de hacer preguntas (todavía más que la habilidad de responderlas).

“Picasso acertó cuando dijo: ‘Los ordenadores no sirven; solo son capaces de proporcionarnos respuestas’. Lo importante son las preguntas. Las preguntas y descubrir cuáles son las acertadas, son la clave para mantener el rumbo.”
Garry Kasparov.

La historia del examen de filosofía.

Un profesor de filosofía entra en clase para hacer el examen final a sus alumnos. Toma una silla y la sube a una mesa. Luego, dice a la clase: “utilizando cualquier cosa que hayan aprendido durante este curso, demuéstrenme que esta silla no existe.”

Todos los alumnos se ponen a trabajar, aventurándose en argumentos para probar que la silla no existe. Un alumno, después de escribir rápidamente su respuesta, entrega el examen ante el asombro de sus compañeros. Pasan unos días y se entregan las calificaciones. Ante la sorpresa de todos, el alumno que entregó su examen en treinta segundos obtiene la mejor calificación.

Su respuesta fue: “¿qué silla?”

* * *



Es más fácil cumplir las metas que fijarlas.

Según diversos autores, poseemos mecanismos que se orientan al cumplimiento de metas. Cuando tenemos una meta, nos resulta fácil orientar nuestro esfuerzo en alcanzarla. Sin embargo, alcanzar una meta es el segundo paso; el primero es determinarla.

Según Brian Tracy, las personas no determinan metas por cuatro razones:

1. No se dan cuenta de su importancia. Si ni tus padres ni tus grupos de referencia hablan sobre metas, es probable que tú tampoco lo hagas.
2. No saben cómo hacerlo. ¿Cuántos años de escolaridad has tenido? ¿Te han enseñado a establecer metas? Quizás te han hablado acerca del esfuerzo para alcanzar objetivos, pero el esfuerzo no enfocado en metas es inútil.
3. Tienen temor a la crítica o al rechazo. La mayoría de las personas teme ser juzgado. Por ello, mantén tus metas confidenciales. Solo habla de tus metas con personas que también las tengan.
4. Tienen temor al fracaso. El principal motivo por el cual la gente fracasa es el temor al “no puedo”. Sin embargo, el fracaso es esencial para el éxito. Es imposible tener éxito sin fracasar.

* * *



Hoy hice mi mejor esfuerzo.

“Hoy hice mi mejor esfuerzo” es la idea con la que debemos acostarnos, porque de esa forma, mejor descansaremos. Y si bien no alcanza con hacerlo solamente un día, repetirlo una y otra vez, día tras día, termina generando el mejor hábito de todos.

Esto no significa hacer siempre el mayor esfuerzo, porque hay días que tenemos más energía y otros días tenemos menos. Si tenemos poca energía, hagamos lo mejor que podemos con esa cantidad de energía. Y de esa manera, aún con poca energía, seguiremos haciendo nuestro mejor esfuerzo.

Y la mejor manera de programarnos para hacer nuestro mejor esfuerzo cada día, es la de tener metas interesantes, importantes y valiosas. De esa forma, todo lo que hagamos, aunque pueda ser algo que habitualmente podríamos haber hecho de mala gana, se transformará en un paso más en la obtención de un resultado deseado.

Cuando trabajamos enfocados en una meta, y la tarea que debemos hacer contribuye a lograrla, dejamos de poner tanta atención a lo agradable o desagradable de la tarea. Y de esa manera, hacemos nuestro mejor esfuerzo.

* * *



Rendirse no es una opción.

Un grupo de ranas viajaba por el bosque cuando de repente dos de ellas cayeron en un profundo hoyo. Todas las demás ranas se asomaron a ver qué sucedía y descubrieron cuán profundo era el pozo, motivo por el cual les dijeron a sus desafortunadas compañeras que lo mejor era rendirse y dejarse morir plácidamente.

Al principio las dos ranas no hicieron caso y siguieron tratando de escapar. Las otras seguían insistiendo que sus esfuerzos serían inútiles. Finalmente, y después de muchos intentos, una de ellas puso atención a los gritos y se rindió, dispuesta a morir. La otra continuó saltando tan fuerte como le era posible.

Una vez más, la multitud de ranas le gritó que dejara de sufrir y simplemente se dispusiera a morir. Pero la rana siguió saltando hasta que logró escapar y salvar su vida. Las ranas asombradas le preguntaron: “¿No escuchaste lo que te decíamos?”, mientras ésta escribía en la tierra: “Gracias por apoyarme. Ustedes me dieron fuerzas para salvarme”. La rana era sorda.

No escuches opiniones y consejos de gente que no vale la pena escuchar.

* * *



Quemar las naves.

Un Rey recibió como obsequio dos pequeños halcones y los entregó a uno de sus hombres para que los cuidara. A la mañana siguiente salió a su balcón, miró al cielo y solo vio a uno de ellos volando. Llamó al cuidador para preguntarle qué sucedía con el otro, a lo cual el cuidador respondió que no sabía; el halcón permanecía en la rama de un árbol sin querer volar.

El Rey mandó llamar a varios curanderos y sanadores, pero nadie lograba que el halcón volara. Sin embargo, a la mañana siguiente, para su sorpresa, el halcón volaba tranquilamente por los jardines. Al preguntar quién y cómo lo había conseguido, le indicaron que el autor del milagro era un sencillo campesino.

El campesino fue llevado ante el Rey, quien le preguntó qué había hecho para que el halcón volara. A lo que el campesino respondió: “Alteza, lo único que hice fue cortar la rama sobre la que reposaba. El pobre pájaro no tuvo más remedio que empezar a mover las alas y echar a volar.”

Así como Hernán Cortez quemó sus naves en 1519: ¿cuál es la rama que tienes que cortar para salir a volar?

* * *



Menos necesitamos, más libres somos.

Alguien le preguntó al sabio Chanakya:

¿Qué es veneno? El sabio contestó: veneno es cualquier cosa que sea más de lo que necesitamos. Puede ser poder, riqueza, hambre, ego, codicia, pereza, lujuria, ambición, odio, u otra cosa.

¿Qué es el miedo? El miedo es la no aceptación de la incertidumbre. Si la aceptamos, la incertidumbre se convertirá en una aventura.

¿Qué es la envidia? La envidia es la no aceptación de lo bueno que hay en los demás. Si aceptáramos lo bueno que hay en los demás, entonces se convertirá en inspiración.

¿Qué es la ira? La ira es la no aceptación de las cosas que están fuera de nuestro control. Si las aceptamos, entonces se convertirá en tolerancia.

¿Qué es el odio? El odio es la no aceptación de otra persona por su forma de ser. Si aceptáramos a las personas de una forma incondicional, entonces se convertirá en amor.

Por lo tanto, todo es cuestión de aceptación. Si nos resistimos a aceptar, eso nos creará estrés. En cambio, la aceptación nos liberará del estrés. ¿A qué te has aferrado? ¿Qué te estresa, por falta de aceptación?

* * *



Perpetuidad de los problemas.

Muchas cosas saldrán mal en tu vida. ¿Cómo harás para enfrentar esas situaciones?

Que algo salga mal significa que esperabas una cosa (un resultado) y sucedió otra cosa (un resultado no deseado). Esa brecha es la forma como definimos un problema y podemos darnos cuenta de que la vida siempre nos presentará problemas. Entonces, asumimos lo que podemos llamar perpetuidad de los problemas.

¿Cómo enfrentar estas situaciones? Con la tranquilidad que requiere el entender que los problemas son parte innata de la vida.

¿Cómo enfrentarás hoy estas situaciones? Con la racionalidad que me permita aplicar este concepto abstracto a una situación concreta.

Entonces: ¿qué harás cuando las cosas salgan mal el día de hoy? Pensemos en concreto: primero, identifiquemos qué resultado esperábamos; segundo, identifiquemos qué resultado obtuvimos; tercero, identifiquemos causas probables que generaron la brecha; cuarto, trabajemos sobre la/s causa/s que generó/aron la brecha, para que la brecha no se repita en el futuro; quinto, repitamos en proceso en cada situación similar.

* * *



Que la luz llegue a todos.

Hay dos formas de desparramar luz: ser la vela desde donde se emite o ser el espejo en el cual se refleja. Puedes ser esa vela y emitir la luz, o puedes ser el espejo en el cual la luz se refleja y también ser potente en su transmisión.

Hay quienes desean ser la vela y transmiten buena luz; hay quienes desean ser esa vela, pero no tienen las capacidades para serlo y se frustran, se angustian, se enojan con ellos y con el mundo. En ese caso, hasta desarrollar las capacidades requeridas para emitir luz, es mejor que reflejen la luz de otros.

Para ser la vela, necesitamos entender qué se requiere. Esto también significa que, para reflejar la luz de la vela, también hay que entender qué se requiere.

No es más importante ser la vela que reflejar la luz de ella. Porque siendo vela podemos lograr que otros quieran serlo también. Reflejando la luz de la vela podemos lograr que esa luz alcance a quienes no pueden recibirla directamente.

Todo rol es importante. Pero más importante es que cada uno identifique cuál es el rol que mejor representa su propósito.

* * *



Somos los diseñadores de nuestra realidad.

Si prestas atención a la gente de bajo desempeño y a los problemas a tu alrededor, eso será lo que atraigas. Porque atraes aquello en lo que pones tu atención.

¿Pones atención en los errores de la gente? Todo el tiempo verás sus errores. ¿Pones atención en las buenas acciones de las personas? Todo el tiempo verás ejemplos de sus buenas prácticas y acciones.

Esta es una forma de entender cómo creamos nuestra realidad. A partir de aquello en lo que enfocamos nuestra atención y nuestro pensamiento, identificamos a nuestro alrededor la información que lo representa. De esa manera entendemos qué es la realidad. Nuestra realidad. Distinta de la realidad de otros.

El principio subyacente a esto es lo que llamamos “atención selectiva”. La atención selectiva hace que una mujer embarazada vea muchas mujeres embarazadas por la calle. Es lo que hace que, cuando te interesa un modelo de automóvil, veas más de esos modelos por la calle.

Enfocamos nuestra atención en lo que es importante para nosotros y esa información es la que identificamos a nuestro alrededor.

* * *



Todos somos creativos.

“Todos tenemos ideas y somos creativos, pero pocos tienen determinación y perseverancia.” Estanislao Bachrach.

Todo el mundo es creativo, si tenemos en cuenta que la creatividad es lo que hacemos cuando combinamos elementos de forma distinta a como siempre lo hacemos para conseguir un resultado diferente.

Pensemos en una ama de casa que cocina para su esposo e hijos, todos los días, dos veces al día por años. Necesitará creatividad para no aburrirse y aburrir a su familia, ¿no es cierto?

Si todos somos creativos: ¿qué diferencia a aquellos que tienen éxito de aquellos que no lo tienen siendo el éxito el cumplimiento de metas?

La diferencia está en la determinación y la perseverancia. La persona creativa que abandona demasiado pronto frente a cualquier adversidad, frente a la mínima dificultad, no alcanzará sus metas y no será exitosa.

Todo proceso tiene demoras y, en ocasiones, estas demoras se manifiestan en forma de fracaso. Fracaso como consecuencia de probar alternativas de muchas formas posibles sin alcanzar el objetivo... hasta conseguirlo.

* * *



Mente de riqueza versus mente de pobreza.

Una gran diferencia entre personas con mente de riqueza y con mente de pobreza, es el uso que cada una de ellas le dan a su tiempo.

Como no podemos ahorrar tiempo (pero sí podemos ahorrar dinero), quienes tienen dinero utilizan su tiempo de forma distinta que aquellos que no tienen dinero. Privilegian el tiempo (que no les sobra) al dinero (que sí les sobra).

La gente con mente de riqueza privilegia el ser, luego el hacer, finalmente el tener. La gente con mente de pobreza se enfoca primero en el tener, luego en el hacer, finalmente en el ser.

Su orientación no define su calidad como personas, sino su enfoque en términos de qué es importante y qué no lo es. Ese enfoque provoca resultados distintos.

La mente de riqueza y la mente de pobreza no son calificativos, sino formas como pensamos, actuamos, sentimos y decidimos a partir de cómo hemos sido educados.

Si reconocemos esto y queremos modificarlo, podremos hacerlo. Si en lugar de reconocerlo, lo atacamos (por el motivo que fuese), no hay chance de cambiarlo (aunque digamos que queremos hacerlo).

* * *



Acerca del autor

Fernando Del Vecchio nació en la Ciudad de Buenos Aires en 1970. Es autor, docente, asesor empresarial, conferencista internacional. Estudió en el Colegio Nacional de Buenos Aires. Es Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, MBA y Doctor en Dirección de Empresas por la Universidad del CEMA. Es especialista en dirección, innovación y gestión de empresas de la economía naranja (industria creativa y cultural). Ha presentado cientos de conferencias en diecinueve países de Latinoamérica y Europa. Miembro del comité editorial y científico de publicaciones académicas, es autor de varios libros y colabora de manera permanente en diversas publicaciones. Dirige la Maestría en Administración de Empresas (MBA) en la Escuela de Negocios de la UDLA (Universidad de las Américas). De nacionalidad argentina y española, vive en la ciudad de Quito (Ecuador) desde el año 2016.



Sitio web: <http://fernandodelvecchio.com/>

* * *



FERNANDO DEL VECCHIO

PIENSA DECIDE ACTÚA

Todos tenemos nuestra forma para hacer las cosas, y ese sistema es perfecto para el resultado que estamos obteniendo. Nuestro sistema es el producto de nuestra manera de pensar, de decidir y de actuar. Si queremos cambiar los resultados que produce el sistema que hemos diseñado, tenemos que modificar el sistema. Quizás se trate de pensar distinto, de decidir distinto, de actuar distinto... o de todas a la vez.

Simple, corto y preciso. Este pequeño libro, que incluye cien cortas reflexiones, es el resultado de mi voluntad por modificar y perfeccionar mi propio sistema: el sistema que he diseñado a lo largo de los años para tomar e implementar decisiones (orientadas a lograr mis metas).

Estoy convencido que el enfoque es un condimento crítico en la receta que cada uno de nosotros lleva adelante para lograr los resultados que desea. En mi opinión, enfocarse no es hacer una sola cosa, sino que implica pensar con claridad, para decidir mejor y actuar con mayor precisión.

Estas cien reflexiones no pretenden ser una verdad revelada. Son simplemente reflexiones, bien meditadas, en este momento de mi vida, sobre algunos temas. ¿Pueden cambiar con el tiempo? ¡Por supuesto que sí! Sería lógico y esperable que así sea. Todo cambia y se transforma. Nosotros no somos la excepción.

Fernando Del Vecchio, Ph.D

ISBN: 978-9942-38-970-1



9 789942 389701