Revista Estilo Gerencial
para empresarios competitivos

Edición Especial

Liderazgo Creador

www.estilogerencial.com - mayo de 2017 - Año 4 No. 41 - ISSN 2346-3945

Liderazgo Creador

Si ya lo resolvió, por favor, no piense más las cosas, ¡Hágalas!

Le invitamos a asumir un reto personal

Contenido

Un saludo....4
Conózcame....5
Así empezó....7
Liderazgo y biología....8
Cuándo nace un líder....9
La gran paradoja....19
El liderazgo ante los objetivos....20
El liderazgo ante las crisis....21
El liderazgo ante el cambio....22
El liderazgo ante la vida....23
El liderazgo ante el futuro....24
El liderazgo en el trabajo....25
El costo del liderazgo....27
Liderazgo versus coaching....32
La naturaleza del Líder Creador....34
Las 7 virtudes del Líder Creador....38
Los 7 pecados del Líder Creador....42
Los líderes del Líder Creador....48
Las 9 actitudes básicas del líder....51
10 mandamientos de la actitud....66
Las 9 dimensiones humanas....113
Liderazgo creador en acción....128
Claves para construir y ejercer un liderazgo creador....132
Conclusión....136
Preguntas e inquietudes....137

Un saludo

Cumplimos 40 ediciones de la revista Estilo Gerencial y ésta es la 41. Han sido más de tres años en los cuales creemos haber cumplido el objetivo de aportarle a la formación de los empresarios y directivos y directivos en potencia, de Latinoamérica. Y definitivamente no ha sido fácil. Agradezco a todos quienes han aportado con sus artículos a las diferentes ediciones y agradezco a Dios el haberme permitido dejar en estas páginas mi experiencia como consultor y creativo, dado que la totalidad de los servicios que presto son confidenciales y eso no me permite consolidar un portafolio.

Aprovechando que además el 31 de mayo es mi cumpleaños, este es mi regalo para usted. Quiero compartir algunas reflexiones sobre el liderazgo que han sido la base de mi gestión con los diversos grupos que he trabajado y en especial con el que estoy ahora, cuando me desempeño como rector de una academia. Un liderazgo planificado, estratégico y consciente, enfocado en lo humano sin perder de vista los resultados institucionales, es capaz de lograr transformaciones de fondo y obtener organizaciones competitivas. No obstante se debe aprender a ser líder y eso es lo que le quiero aportar: pautas de comportamiento como líder y que, aplicándolas, sea capaz de fortalecer sus principios de vida.

Por supuesto, no se trata de ninguna verdad revelada. Es mi perspectiva personal y es mi experiencia, y eso hace que esta producción se absolutamente subjetiva. Por eso, tómelo como viene, como la voz de un amigo o como un letrero en el camino o como una señal en un mapa y luego piense en si eso le aportará o no y luego continúe hacia sus metas, sin distraerse ni detenerse. Le deseo ¡Éxitos!

CordialMente,

G.M. Wilson

Conózcame

Actual director de la revista Estilo Gerencial y Gerente de la Escuela Superior del Servicio. Coordinador de suasesordeimagen.com y Rector de ACEP, Academia Colombiana de Estética y Peluquería.

Analista de Comportamiento del Consumidor y analista de Creatividad de Producto.

He sido Director Ejecutivo del Centro Colombiano de Relaciones Públicas CECORP. Gerente de Supublicista – Agencia de creatividad comercial. Director de Mercadeo y Comunicaciones de la Central Mayorista de Antioquia. Director de Mercadeo de la Promotora Nacional de Cine – PROCINAL. 20 años de experiencia en planeamiento estratégico de comunicación comercial. 20 años de experiencia en entrenamiento de personal comercial y de servicio. Autor de los libros: Los Secretos del Vendedor Cinco Estrellas, Mercadeo en las sombras, Claves Gerenciales de Emprendimiento, Te reto a ser feliz y Chip Dancer, entre otros.

MBA – Administración de Negocios, en proceso. Especialista en Alta Gerencia. Especialista en Gerencia del Mercadeo. Comunicador Social.

Liderazgo Creador

Nos sucede
lo que permitimos
que nos suceda.

Le invitamos a asumir un reto personal

Así empezó…

Me llama una organización a pedirme una formación en liderazgo. Por supuesto, el liderazgo se puede aprender, más no era lo que ellos esperaban: “un capataz para presionar al personal”. El proceso y el resultado fue otro.

Dos cosas son claras: la primera es que existe mucha teoría y filosofía sobre liderazgo y, la segunda, es que el liderazgo real se reduce al hecho de que unas personas siguen a otra, le creen y hacen lo que esta otra les dice sin consideraciones del bien ni del mal. Todo lo demás es discurso. No obstante el liderazgo tiene inmersas varias responsabilidades

Existen métodos para ejercer un liderazgo efectivo, pues para ser líder lo único que se debe lograr es que la gente le siga y esto sucede por condiciones personales que están más allá de las estructuras organizacionales y que sí se pueden aprender.

No es una tarea fácil y tiene su grado de complejidad. Es por eso que el ocupar un cargo o ser el jefe, no hace a la persona automáticamente líder. Todavía así, el ejercicio del liderazgo cuenta con técnicas y herramientas de administración del comportamiento social que se pueden aprender y ejercer, lo que trae beneficios que deben ser simultáneos: el primero es la consecución de los objetivos y el segundo es el mejoramiento de la calidad de vida de los seguidores.

De esta intervención y recogiendo un material que ya había publicado en anteriores ediciones, sentí que debía compartir estas apreciaciones, con el objeto de que más personas y más organizaciones se enfilen a la construcción de ambientes de liderazgo colectivo que las hagan ser más efectivas en la consecución de sus resultados.

Liderazgo y biología

Podemos decir que desde el inicio de nuestra especie, cuando apenas surgimos del agua para arrastrarnos sobre la tierra, le hemos tenido miedo al entorno. Cada cosa a nuestro alrededor quería hacernos su cena o simplemente acabar con nosotros para demostrar su poder. Lo que no ha cambiado mucho con el pasar de los siglos. Y para sobre ponernos a esa situación, nuestra especie ha utilizado más la violencia que la inteligencia, aunque no falta quien diga que ejercíamos la violencia con inteligencia.

Nuestra supervivencia dependía de que algunos individuos fuesen capaces de enfrentar el entorno y defendernos y a cambio, le debíamos subordinación. Este individuo, tenía la fuerza y la fiereza para evitar que el entorno nos devorara y a la vez, para suplir nuestras necesidades básicas de alimento y resguardo. A ese le llamamos jefe o líder de la tribu. El dilema se presenta porque la misma naturaleza de fuerza y fiereza que hacía elegible a un individuo, muy intrínsecas en él, se materializaba también en el trato que les daba a sus “protegidos”. Él sólo sabía comportarse de esa manera y esa única manera justificaba su posición. Es ilógico pensar que un individuo, reptil, homínido o no, fuese fiero a veces sí y a veces no. No es así, era fuerte y fiero siempre. Por supuesto, estamos hablando de las primeras etapas de nuestra evolución.

Esos comportamientos quedaron grabados en nuestra memoria genética, en nuestra biología y por ende, estamos predispuestos a seguir a quien más se muestra, a quien es capaz de ejercer la fuerza y la fiereza para dominar el entorno.

Lo que llamamos la “agresividad natural del líder”, puede que sea una programación mental, y aunque resentimos el trato de esta persona y su dureza, nos sometemos pues recibimos “protección” en compensación.

Cuándo nace un líder

Cuando era docente de propaganda política e institucional de la Universidad Cooperativa de Colombia, con sede en Medellín, necesité desarrollar un mecanismo que les permitiera a mis estudiantes distinguir, analizar e influir sobre los diferentes tipos de líderes que encontramos en la sociedad.

Nos dimos a la tarea de averiguar, no tanto sobre comportamientos y actuaciones que son visibles y sobre los cuales tratan los libros, sino sobre de dónde nace el liderazgo. Por supuesto, después de algunos meses de investigación llegamos al siguiente resultado:

Nos encontramos con una realidad. El liderazgo no es un talento ni una virtud sino una manera de asumir la vida. El problema es que esa manera se asume demasiado temprano en la vida y cuando ni siquiera somos conscientes de ello.

A esta beb+e, cuando cumplió seis meses de edad le ocurrió una cosa importante. Hasta entonces la vida de ella había transcurrido en la cuna, con su mantita y en los brazos de sus papás. Pero a los cuatro meses, la mamá la soltó por primera vez para que empezara a gatear. Se encontró la niña con un mundo totalmente nuevo y desconocido, un entorno donde lo único cierto era la incertidumbre, lo cual indudablemente le hizo sentir mucho miedo. Es por eso que a este entorno lo denominamos la “zona de miedo”; claro que podría tener un nombre menos aterrador.

A la niña se le presentaron dos opciones para asumir ese entorno desconocido. La opción uno era tratar de regresar a los brazos de su madre y

como esto no es posible, optar por ensimismarse, bajo la teoría de que si se queda quieta el entorno no la atacará. La mejor manera de lograr esto es generando una barrera mental que la proteja del ambiente.

La opción dos era ir, gatear hasta dominar poco a poco los espacios para que se le fueran haciendo familiares y eliminarlos de su “zona de miedo”. Ese dominio se ejercería sobre las cosas y las personas de tal manera que nada escapara a su atención, y no permitiría que una cosa o persona nueva permaneciera sin explorar y controlar por mucho tiempo.

Tengamos en cuenta las diferentes influencias de los procesos educativos y de interacción social, aun así ese primer momento tiene tendencia a prevalecer como una marca en el tiempo.

Supongamos que han pasado veinte años y que una persona aprendió a moverse con relación a estas opciones. Después de veinte años algunos procesos se han dado. Si ubicamos el desarrollo de ambas opciones en un plano cartesiano nos encontramos con la primera en el eje de la X, y la segunda en el eje de la Y, cada una con diez puestos en lo positivo y diez en lo negativo.

Cada uno de los puntos significa un grado de degradación o de estructuración de acuerdo al impacto del relacionamiento con el entorno. Degradación que puede ser autodestructiva, y estructuración que puede ser excesiva. Ambas cosas se dan en ambos ejes.

Debemos aclarar que el marco de la investigación es la psicología transaccional, la comunicación humana y los análisis se realizan a partir del lenguaje que las personas utilizan en su vida diaria para nombrarse a sí

mismos y/o a los demás. Su objetivo primordial es de ubicación e interpretación para a partir de ahí, trazar estrategias de persuasión.

Tomemos primero el eje de la X. Esta persona ha tratado de esconderse del mundo, sin embargo en la medida que se va alejando del centro de la gráfica hacia la izquierda, espacio negativo, se va sintiendo cada vez más amenazado, perseguido y poco aceptado. De tal manera que sus relaciones y su ejercicio en el medio ambiente vienen cargados de una presunción de no ser apropiado ni permitido y por lo tanto no digno de una evaluación positiva.

Este sujeto utiliza expresiones sobre sí mismo tales como: “Nada de lo que hago sirve”, “no le parezco agradable a nadie”, “en ninguna parte me quieren”. Se genera así un complejo permanente de víctima que siempre buscará la “misericordia” de los demás.

En el otro extremo de la línea, el espacio positivo, la persona aun escondiéndose del mundo está consciente, pero sin conocer el significado, de que en su autoencierro se generan la mayoría de sus problemas, por lo tanto su posición siempre es de culpabilidad. Este tipo de personas, por esa misma razón, se castigan permanentemente. No es extraño entonces que estas personas utilicen expresiones como; “Yo si soy estúpido” o “Yo si soy boba”, “Yo si soy necio”, “Bruta de mí” y así por el estilo, usadas de la manera más natural, generalmente medio en broma, pues no tienen esa carga melodramática de sus coterráneos del otro lado de la línea.

Una consecuencia de ese encierro ante el entorno es la necesidad de una mano que le permita moverse por esa zona de miedo. Esta persona siempre estará en espera de guía o de lo contrario se paralizará y no es capaz de generar ningún tipo de movimiento. Podría decirse, aunque no se puede

generalizar en este punto, que a estas personas les falta iniciativa, voluntad, compromiso y sentido de pertenencia. Sin embargo, están dispuestas a hacer lo que se les diga, pues de esta manera se les alivia el dolor de ser víctimas o de autocastigarse. A este fenómeno se le denomina el gregarismo. Esta situación hace que se establezca una relación simbiótica con los sujetos que se ubican en la línea vertical. Recordemos que la principal característica de estos personajes es que salieron a dominar su entorno y todo lo que en él se encuentra, objetos y personas.

En la parte superior del eje encontramos a un sujeto que, si bien su naturaleza es controladora, su formación de carácter pseudo – humanista lo inclina hacia la búsqueda de un bienestar y un "mejor estar del otro" aunque esto implique "desvanecer" la propia identidad de este otro.

En la investigación encontramos que dirá expresiones como: "Lo hago por su propio bien", "Lo voy a cambiar para que sea una mejor persona", "Hago lo que sea por mi gente, aunque a ellos no les guste". Es el Líder Salvador. Aunque se encuentran patrones comunes, no se puede confundir este liderazgo "salvador" con una actitud paternalista. Esta proviene del gregarismo y promulga un "dejar ser", que el líder salvador no puede permitir.

En el otro extremo del eje encontramos a un sujeto que sólo busca la satisfacción de su egocentrismo aunque tenga que pasar por encima de lo que sea. Es un líder porque ejerce influencia y controla a las personas que se hallan en su entorno, pero no le importan. A un sujeto como este le interesan demasiado los resultados. Al igual que el anterior enfatiza la construcción de los procesos en la adecuación de las personalidades de los sujetos al estilo de la suya. La diferencia radica en que este tipo de líder basa su dominio en la "supresión" forzada de la dignidad del otro. En este tipo de líder escuchamos expresiones como: "Si uno no le dice todo, las cosas no se

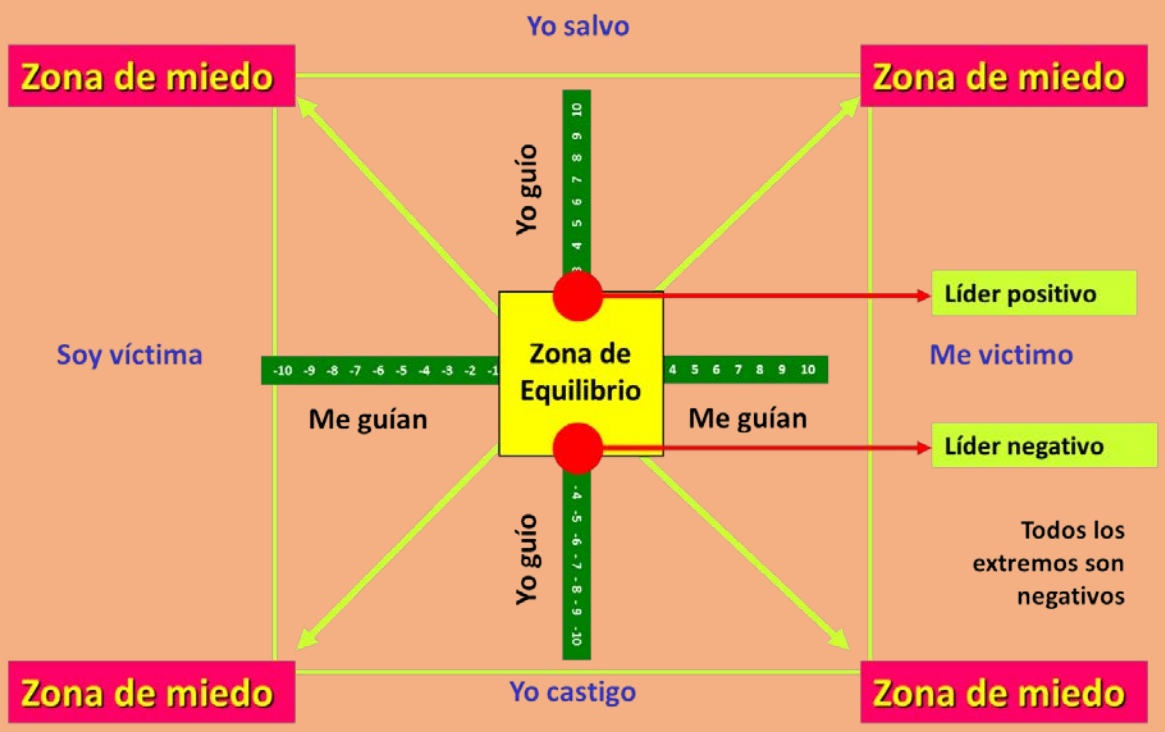
hacen como se deben hacer", "Usted definitivamente sí es un inútil", "Tarado, así no es", "Usted nunca hace nada bien", "Ese puesto suyo, mucha gente afuera lo está esperando, y por menos plata". A este tipo de líder se le denomina "destructivo", acaba con cualquier dignidad, iniciativa, proactividad o creatividad y cuando la gente se libera de él queda como si le hubieran hecho una lobotomía.

Es inevitable que todos los seres humanos nos ubiquemos en uno u otro punto de la línea. Para algunas cosas seremos líderes y para otras seremos gregarios. Sin embargo, sólo una posición sobresale en nuestra personalidad y es ella la determinante de nuestro comportamiento normal. Podemos inclusive interpretar papeles de líderes y de gregarios a conveniencia, según vayamos cambiando de escenarios, pero la posición dominante siempre se revelará y nos traicionará, y nos mostrará tal cómo somos.

Se debe reconocer que la formación tanto del liderazgo como del gregarismo provienen simplemente de una programación y por lo tanto es susceptible de reprogramarse, aun siendo de las cosas más profundamente instaladas en nuestra personalidad. Aunque este es un plano del cual uno no puede salirse, lo ideal es encontrar el justo equilibrio entre ambos extremos, ser un líder cercano al gregarismo y viceversa.

Algunas personas en su programación hallan este equilibrio en el cual pueden, en el caso del líder, aportar y orientar sin dominar, o criticar sin destruir, aunque en este caso siempre habrá una influencia negativa. O en el caso del gregario, puede reconocer sus debilidades sin afectar su dignidad y sin creer que se tiene la culpa o que otro tiene la culpa. El problema radica en cómo nosotros aprendemos a distinguir quién es quién. Para esto, en nuestro proceso de investigación determinamos varios grupos de estudio, en el cual incluimos niños, y la relación con sus padres, para encontrar las formas de programación.

Liderazgo y Gregarismo



Por supuesto, identificamos patrones que se distinguen en cuanto al aprendizaje del respeto por el otro o de la violencia hacia el otro, al igual que patrones de supresión de la propia personalidad orientándola hacia la generación de sentimientos de culpabilidad o de victimización. Lo siguiente fue confirmar, como lo propuso nuestra teoría, que a partir del lenguaje cotidiano, cada uno revela su posición en el plano.

Diseñamos una metodología simple. Un elemento común en el lenguaje de las personas que ejercen cualquier liderazgo o que se sitúan en cualquier nivel de gregarismo es el uso de adjetivos calificativos y de posesivos, de manera natural, hacia sí mismos o desde sí mismos hacia los demás, con lo cual pudimos iniciar el análisis. Medimos en cada una de las personas del grupo de estudio, el uso de los adjetivos y su cantidad, durante períodos de

tiempo determinados o extensiones determinadas. Primero les pedimos que sin restricciones de tiempo redactaran un párrafo, en el cual explicaran cuál sería su realidad en el mismo día del mismo mes, dentro de cinco años. A este ejercicio le asignamos el número uno. Inmediatamente después realizamos tres entrevistas con una duración de quince minutos y con una separación de una hora. De cada entrevista, y para realizar todos los análisis, sólo tuvimos en cuenta los primeros seis minutos durante los cuales la persona habló. A las entrevistas le asignamos el dos, el tres y el cuatro, respectivamente.

Cuadro 1 Uso de calificativos hacia sí mismo.

Período / cantidad	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Párrafo										
Entrevista										
Entrevista										
Entrevista										

Si el calificativo tiene un carácter negativo, a la X se agrega el signo menos.

Cuadro 2 Uso de calificativos desde sí mismo hacia los demás.

Período / cantidad	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Párrafo										
Entrevista										
Entrevista										
Entrevista										

Si el calificativo tiene un carácter negativo, a la X se agrega el signo menos.

Cuadro 3 Uso de imperativos hacia sí mismo.

Período / cantidad	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Párrafo										
Entrevista										
Entrevista										
Entrevista										

Si el imperativo tiene un carácter negativo, a la X se agrega el signo menos.

Cuadro 4 Uso de imperativos desde sí mismo hacia los demás.

Período / cantidad	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Párrafo										
Entrevista										
Entrevista										
Entrevista										

Si el imperativo tiene un carácter negativo, a la X se agrega el signo menos.

Además, de igual manera medimos las expresiones de aprobación o desaprobación hacia sí mismo y hacia los demás.

Cuadro 5 Uso de expresiones hacia sí mismo.

Período / cantidad	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Párrafo										
Entrevista										
Entrevista										
Entrevista										

Si la expresión tiene un carácter negativo, a la X se agrega el signo menos.

Cuadro 6 Uso de expresiones desde sí mismo hacia los demás.

Período / cantidad	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Párrafo										
Entrevista										
Entrevista										
Entrevista										

Si la expresión tiene un carácter negativo, a la X se agrega el signo menos.

Encontramos en las diferentes entrevistas que en siete de diez sujetos las cantidades, de los mismos cuadros, se repetían, cuando sacamos los promedios, lo cual después de la comprobación nos arrojó un ochenta por ciento de acierto de la metodología. Fue también la cantidad resultante de la aplicación la que nos permitió ubicar al sujeto en el plano. Con esta metodología usted puede comprender el porqué de cómo lleva relaciones con los demás. Para algunos usted será líder y para otros será gregario. También puede conocer cuál es la posición de liderazgo o gregarismo de personas que están a su cargo. Necesariamente, dado que usted no es un investigador, sus calificaciones siempre serán subjetivas y obligatoriamente debe partir por aprender a escuchar y saber qué es lo que escucha, tanto desde los contenidos como de la parte gramatical. No debe realizarle el análisis a otro sin haberla hecho antes sobre sí mismo, pues su propia posición en el plano puede tergiversar el resultado.

.

Liderazgo Creador

Lo que nos limita es aquello que no hacemos.

Le invitamos a asumir un reto personal

La gran paradoja

El discurso y la filosofía acerca del liderazgo están tan extendidos que si usted se atreve a preguntarle a un grupo sobre si alguien se considera un líder, la totalidad del grupo le contestará que todos son líderes. No es así.

La gran paradoja es que en realidad nadie es líder y conscientemente, las personas no conceptualizan la tarea de liderazgo y generalmente, cuando lo hacen, se trata de un ejercicio de dirección, no de liderazgo. Todavía así, de manera inconsciente, de acuerdo a los acontecimientos, actuamos como líderes y es sólo en ese momento, somos líderes.

No se trata de una contradicción con el proceso de formación del liderazgo. Ya hablamos de una estructuración que surge en una edad muy temprana. Aun así, es mucho mayor el número de personas que teniendo el potencial y la orientación desde sus capacidades, simplemente no los usan, por la sencilla razón de que el liderazgo como tal es agobiante y estresante y nuestro cerebro siempre se decidirá por las opciones que gasten menos recursos mentales. Es decir, no ser líder y dejarse liderar es más fácil.

Lo interesante es que la vida es un eterno devenir y diversas situaciones nos obligan a actuar como líderes y cuando nos enfocamos vehementemente en una meta, la energía que emanamos nos convierte en sujetos brillantes que la gente quiere seguir y es allí, sólo allí, cuando de verdad nos convertimos en los líderes que se supone debemos ser. Esta reflexión nos lleva también a concluir que tampoco nadie se levanta y decide ser un líder. Simplemente, una persona con la capacidad de liderazgo y mediante ***el ejemplo de su gestión***, para los demás, se convierte en líder. Son los seguidores quienes validan, definen y le dan existencia al líder.

El liderazgo ante los objetivos

En la vida van a haber obstáculos y retos; nada valioso llega realmente fácil y si lo hace, nuestra mente no lo aprecia. Estamos hechos para luchar.

Todavía así, aun sabiendo que se deben tomar decisiones que nos lleven a superar esos obstáculos y a conseguir esas cosas tan valiosas, son pocas las personas dispuestas a tomarlas y, más aún, a pagar el precio que esas decisiones implican.

Es relativamente muy fácil definir qué es aquello que se debe hacer o aquello que se desea, pero encontrar el cómo hacerlo no es tan fácil y mucho menos ponerse en la tarea de alcanzarlo. Es allí en donde entra el valor del líder.

En territorios como el nuestro, las personas son muy dadas a hablar e incluso a aconsejar, sin embargo, como reza el adagio popular "del dicho al hecho hay mucho trecho", encontramos que esas mismas personas que parecieran tener todas las soluciones, no son tan prestas a la hora de hacer las cosas; para eso se requiere un líder, quien posiblemente no sea quien defina el objetivo, ese, en muchas ocasiones será incluso obvio, pero sí será quien marque el camino de ejecutar las soluciones, en pocas palabras, de alcanzar esos objetivos.

Es realmente sorprendente la enorme apatía que encontramos en las personas sobre el liderazgo. Dejan que los problemas los consuman y aun así, no toman acciones y menos orientan a otros a tomarlas.

También eso ratifica el hecho de que el liderazgo es en realidad una decisión y una acción que se toma de hacerle frente a las batallas de la vida, incitando, de paso, a los demás.

El liderazgo ante las crisis

No es de sorprender, entonces, que cuando las cosas se ponen difíciles, el comportamiento normal sea esperar a ver quién dice algo y toma decisiones. Estos momentos críticos me parecen algo maravilloso de la vida, pues unos se alzarán y otros terminarán durmiendo en las calles. Un líder buscará y agotará todas las alternativas posibles y si no logra una solución, tendrá la voluntad y la dignidad suficientes para pedir ayuda. Los demás se dejarán apabullar por las circunstancias y buscarán permanentemente la posición más cómoda incluso si físicamente es la más desfavorable y no querrán de ningún modo salir de allí.

Una de las características del liderazgo es la inconformidad con las situaciones difíciles y esa sensación, irrefrenable, de que algo se debe hacer y tomar las acciones necesarias para hacerlo. Caso contrario de lo que sucede con la mayoría de las personas quienes se acostumbran al problema y aprenden a convivir con él.

Un líder no se quedará quieto hasta que el problema se solucione, incluso si en el camino le cuesta la vida. Sólo el líder estará dispuesto a sacrificarse por un bien común, los demás buscarán su propia seguridad.

Esta circunstancia pareciera ser muy extrema pero no lo es. Piense en esos padres que dejaron de comer para que sus hijos pudieran hacerlo y que fue noticia en medio oriente. En esa madre que cuando un camión los iba a atropellar tuvo la fuerza y la rapidez para levantar a su hijo y tirarlo a un lado, salvándole así la vida y sólo ella murió.

Si usted quiere distinguir a un líder, espere una crisis. El líder pondrá primero el bienestar de los demás, quien no es líder buscará su propia seguridad.

El liderazgo ante el cambio

Liderazgo es sinónimo de ruptura. Frente al estatismo no se requiere liderazgo, son otras figuras, como la del jefe, las que entran en función. Implica que liderazgo es sinónimo de cambio y se ejerce el liderazgo para provocar o para orientar ese cambio.

No son pocas las ocasiones en que el liderazgo se despierta por la necesidad de transformar los procesos o las cosas y en el camino, promover el cambio en las personas. Es el principio del liderazgo creador. Su propia característica de inconformidad hace que sea el líder quien propicie el cambio y lleve a sus seguidores a través de él.

En otras ocasiones, el cambio proviene de fuentes incontrolables y se vuelven inevitables. Es en esos momentos cuando una figura del líder se hace necesaria, sobre todo para ayudar a minimizar las sensaciones de miedo e inseguridad que el cambio provoca en las demás personas.

Esencialmente porque no existe en sí mismo el “miedo al cambio”. Existe el miedo a la pérdida y como todo desprendimiento, genera sensaciones de dolor. En esas circunstancias los ojos de las personas se elevan a buscar una figura que les hable y les inyecte al menos un poco de seguridad.

No implica esto que el líder este exento de miedo e incertidumbre. Es simplemente quien entiende que los cambios son parte de la vida y que es necesario asumirlos activamente y que no puede nadie sentarse a llorar sino que es necesario realizar las acciones pertinentes que posibiliten ese cambio de la manera menos traumática posible, para sí mismo y para los demás. Es frente al cambio, cuando el verdadero liderazgo se hace evidente y se convierte en una luz que guía en el oscuro mar de la incertidumbre y del miedo.

El liderazgo ante la vida

La vida es difícil, costosa e inmersa en un mundo implacable, con un sistema económico que sólo busca reproducirse mediante la producción de trabajadores a los cuales, a duras penas les entrega el mínimo vital posible para que se mantengan con vida y si se mueren simplemente los remplaza. Bueno, es una afirmación dura y realista, no obstante, la vida no se reduce a eso, al menos para los líderes.

Una situación relativa se mueve entre la verdad y el ideal. El mundo sólo aprecia a los ganadores, pero no se podrá ser un ganador sino se piensa como ganador y se actúa como ganador. Para un líder no es suficiente participar, le es imprescindible ganar y no hacerlo es un principio de frustración.

Si bien el líder, aprende a controlar su reacción, se sabe un mal perdedor y no se conformará con la pérdida. Es por eso que, dentro de la ética, hará lo necesario y pondrá todo su esfuerzo para ganar.

La vida es corta y por eso el líder no sólo la disfruta sino que evita desperdiciarla. Hace todo lo que debe hacer en el menor tiempo posible, para disfrutar más de la vida y, por supuesto, el líder no da nada por hecho, de ahí que permanentemente, con todas sus improvisaciones, es quien más planea la vida. A todos nos han dado la teoría de plan o proyecto de vida, no obstante, es escasa la persona que realmente lo ha diseñado y lo cumple, ese es el líder.

La mayoría de las personas vamos viviendo la vida como se nos va presentando, nos demoramos y procrastinamos durante años para tomar decisiones y luego nos quejamos y lloramos a mas no poder por no lograr nuestros sueños.

El liderazgo ante el futuro

Podría ser suficiente decir que en este mundo hay personas a las que les suceden las cosas y otras personas quienes hacen que las cosas sucedan, pero para eso se requiere aprender a apostar por esa idea que creemos será ganadora.

El líder tiene visión, pero esa visión del líder no es otra cosa que una idea que él tiene y no tiene un verdadero asidero en la realidad y no obstante, él se compromete con ella, la desarrolla y la materializa. Esta es la esencia del liderazgo creador: crea el futuro.

Ya lo decía Winston Churchill: “la mejor manera de predecir el futuro es diseñarlo y construirlo” y el líder se matricula con esa idea. Es decir, que el líder no tiene la duda acerca de lo que va a suceder, el líder predetermina lo que va a suceder pues es lo que él va a hacer.

No se trata de ser adivino, sino de ser coherente y no significa que los inconmensurables vayan a estar ausentes. Esas cosas y esas coyunturas que no pudimos prever siempre van a estar allí, aun así, el líder no se deja amilanar y salvo una variable de discordancia mayor que no esté en sus manos, el líder creará el futuro que se comprometió a crear.

Todavía así y aunque el líder sabe que construir el futuro será para procurarse a sí mismo y a los suyos una mejor calidad de vida, el Líder Creador siempre incluirá en su ejercicio al bienestar común pues sabe dos cosas: la primera es que es imposible construir un futuro estando solo y la segunda es que si las personas de su entorno mejoran en sus condiciones de vida, será mucho más fácil el materializar sus idea de futuro y será más fácil contar con la suma de esfuerzos que el futuro requiere.

El liderazgo en el trabajo

Seamos honestos, las personas verdaderamente talentosas no están buscando empleo, incluso, cada vez más, son los talentosos quienes generan empleo. De todas maneras, se requiere que las cosas sucedan como deben suceder para la consecución de los objetivos en los espacios de trabajo y para eso se requiere a un líder. Sería falso si asegurara tajantemente que en las empresas no hay realmente líderes pues del dueño hacia abajo todos son gregarios. Especialmente sucede porque al líder no le gusta que le manden, aunque la teoría dice que para aprender a liderar se requiere haber sido liderado. Me parece mera filosofía de quienes defienden el sistema organizacional. De todas maneras, dado el sistema económico en el que vivimos, es muy posible que líderes naturales estén trabajando en las organizaciones y regularmente no ocupando los cargos de jefatura. Fue éste, precisamente, el origen de este documento, pues los resultados de los directivos siempre serán mejores si desarrollan capacidades de liderazgo.

Una problemática que encontramos es que operacionalmente es abrumador ser jefe y procurar además ser líder, por lo que la medida óptima es que quien ocupe un cargo directivo aprenda a identificar y a potencializar las capacidades de liderazgo de personal clave, en lugar de tratar de ser un líder él mismo, aunque si lo es, deberá aprender a compartir el espacio, pues otra característica de los líderes naturales es su territorialidad y “naturalmente” esto genera problemas de clima laboral.

La situación ideal es que el jefe aprenda a ser un “mind máster” o ejercer el papel de director de orquesta, quien identifica, potencializa y aprovecha los diferentes tipos de liderazgo que se pueden encontrar en una organización, bajo el entendido que se puede aprender a ser líder y él puede generar, con sus decisiones, directrices y políticas las condiciones y escenarios para que los líderes se puedan desarrollar.

Liderazgo Creador

Quien reflexiona, encuentra caminos para cambiar el mundo.

Le invitamos a asumir un reto personal

El costo del liderazgo

Impacto del liderazgo en las organizaciones.
Mediciones de productividad, según clima laboral.

Se trató de una situación muy particular. Después de realizar el análisis de competitividad de la organización en el cual se consideran una serie de factores cuantitativos frente al mercado, su estructura, sistemas y sus procesos, no entendíamos por qué esta empresa tenía sus cifras en declive y sus costos en un permanente aumento.

La empresa contaba con todas las condiciones lógicas para ser exitosa, no obstante no era así y la proyección en iguales circunstancias nos dio un ciclo de vida hasta unos pocos años.

Un acontecimiento nos llevó a encontrar la respuesta.

Don F, el gerente bajó la escalera, revisó algunas cosas y luego se dirigió hacia una empleada, la tomó del hombro, la sacudió y, delante de todos, le dijo: “yo para qué te estoy pagando si vos no servís para nada”.

Con esto, no fue sorpresa cuando en el reputacional 360 grados que hacemos de la empresa y del gerente en nuestra consultoría de competitividad comercial, encontráramos proveedores que no querían saber nada de ellos, que les vendían porque se debía vender y que no les facilitaban ningún proceso; exempleados que por ningún dinero trabajarían con “ese señor”, exclientes que manifestaban que aunque les regalaran el producto no le comprarían a “ese señor” y los actuales empleados que prefirieron guardar silencio hasta que hicimos una muestra anónima donde

la respuesta fue que “ese señor” era sólo un “tirano” más de los muchos que suelen encontrar.

La situación era tal que llegamos a medir una reducción de la productividad en los puestos de trabajo cercana al 30% cada vez que “ese señor” bajaba a la planta. El estilo gerencial estaba llevando a esa empresa a la quiebra.

Por supuesto, después de presentar el resultado no hubo las condiciones para continuar con la consultoría e incluso nos quedaron debiendo una factura.

Podemos intervenir todo tipo de proceso, sistema, metodología, reestructurar la organización al derecho y al revés para que sea rentable y exitosa, pero para cambiar de buenas a primeras el ADN de un sujeto para convertirlo en un mejor líder, se requiere reconocimiento y consciencia, lo que “ese señor” no estaba dispuesto a hacer. Nosotros, claro está no quedamos satisfechos.

En nuestro siguiente contrato en una empresa manufacturera, encontramos de nuevo a “ese señor” con otro nombre y apellido. Ya no era Don F, sino Don A. En este caso ya veníamos prevenidos y expusimos desde el principio y con argumentos económicos la necesidad de construir indicadores de impacto del liderazgo, lo que nos fue aceptado.

Contratamos en una bodega con maquinaria y materia prima iguales a las del cliente, a un grupo de trabajadores del sector y realizamos una producción. Esto nos dio un marco de referencia en tiempos y calidad de trabajo.

Fuimos a una empresa con características muy similares a las del cliente, un cliente nuestro anterior y donde sabíamos que el clima laborar era muy bueno, y tomamos otro marco de referencia en una producción de las mismas características y luego volvimos donde el cliente y volvimos a medir.

La discusión luego se centró en si era posible catalogar a “ese señor” como líder para luego mostrar ese impacto del liderazgo sobre las cifras. La respuesta fue que sí, el liderazgo es un componente necesario del estilo gerencial y que no se debiera ser directivo si no se cuenta con esa cualidad.

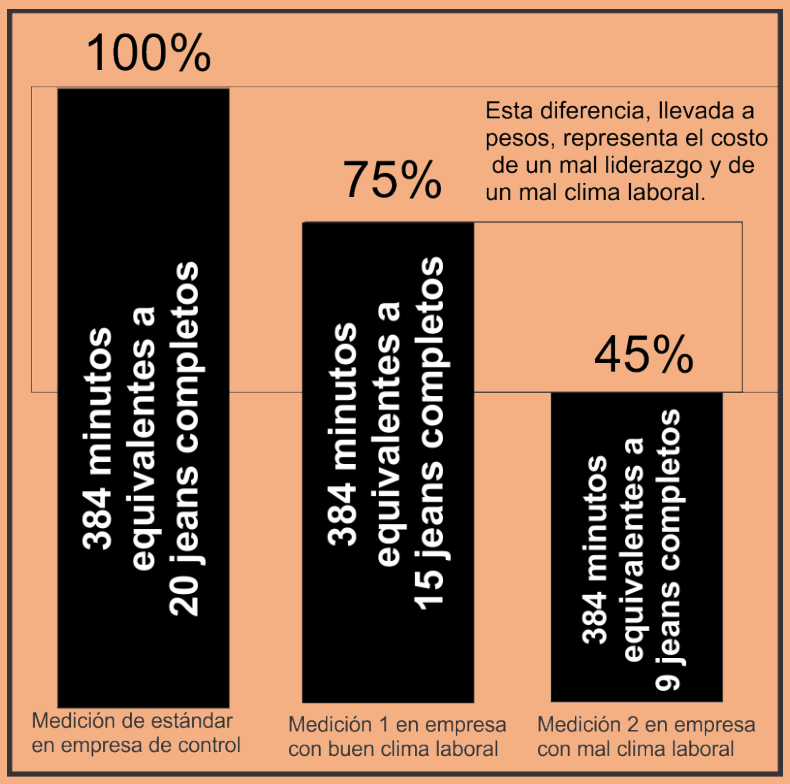
La primera medición nos arrojó una productividad en un marco de tiempo. La segunda, en condiciones normales y buenas, mostró una reducción del 25%. La cifra era abismal. ¿Cómo es que en lo que consideramos bueno se diera tal diferencia?

En el análisis encontramos que una cosa fue la consciencia de los primeros colaboradores de que estábamos realizando un “experimento” y otra cosa fue una situación cotidiana en una empresa en donde entran a jugar otros factores como la climatización, la continuidad y el confort.

Este razonamiento fue aceptable y tomamos la primera medición como una cifra de potencial de producción en una empresa de esas características específicas.

Cuando entramos a analizar la tercera medición, nos encontramos con unas cifras de miedo. La diferencia entre la productividad de cada puesto de trabajo en el mismo marco de tiempo y con empleados de características similares fue del 55% frente a la primera y del 30%. Frente a la segunda.

Es decir, frente al indicador ideal construido por nosotros, esta empresa está perdiendo un poco más de la mitad y frente a un indicador real, está perdiendo una cifra de todas maneras respetable. Cuando comprendemos en estas empresas de manufactura en la cual su rentabilidad está dada por la cantidad de piezas producidas en un marco de tiempo, esas cifras son monstruosas.



Nota: por convenio con la empresa contratante no se utilizaron las cifras reales de capacidad de producción, pero se conservaron los porcentajes.

Teniendo esto en mente quisimos corroborar la situación. Sí, un liderazgo mal orientado le cuesta dinero a las organizaciones, todas las cifras son llevadas a pesos.

Un mal estilo gerencial desmotiva, crea un mal clima laboral y disminuye la productividad frente a lo real y frente a lo ideal. Incluso teniendo como en los tres momentos, colaboradores encargados de tiempos y métodos.

El comportamiento humano se las ingenia para cobrarse los agravios. Piense en la cocinera que es maltratada. Ella no dice nada porque necesita el empleo, pero escupe la sopa.

Empezamos a preguntarnos si esto también sucede en las empresas de servicios, la respuesta también la encontramos en otro cliente y sí, sucede y

es peor, pues no se tiene la rigurosidad del control estadístico que si hay en las manufactureras.

También nos preguntamos si realizar estas mediciones con nuestros clientes de consultoría en competitividad comercial aportará para abrir los ojos frente a la conciencia de tener un buen estilo gerencial.

Si la mayoría de los clientes son similares a Don F, quizá no produzca mucho efecto, son sus empresas, no quieren escuchar y no les importa. Aunque hay otros como Don A. quien logró entrar en conciencia y se dio cuenta de que cambiar era más rentable y se sometió a un proceso de coaching, aunque todavía tiene sus malos ratos, el resultado es notorio.

Por supuesto, no se le puede achacar el declive de una organización sólo al mal estilo gerencial, hay muchos otros factores del entorno, este es uno que pesa y mucho.

Así que razone: ¿cuánto dinero puede estar perdiendo por no tener una verdadera estrategia de estilo gerencial? En el caso de Don F. la cifra es cercana a los dos millones de dólares al año.

Un mal clima laboral destruye valor

Liderazgo versus coaching

Muy lejos están entre sí el liderazgo y el coaching. El primero orienta y da instrucciones, las personas evolucionan a partir de las acciones que cumplen. El segundo busca que las personas mismas encuentren su camino a partir de un proceso interior.

Es por eso que cuando en una organización tienen una figura como el coaching comercial y tiene una orientación como jefe de ventas, buscando lograr que el personal de vendedores ejerzan de una manera más profesional, se me antoja que existe un error conceptual que vuelve inaplicable, éticamente, cualquier ejercicio de coaching. O es un jefe de ventas o es un entrenador comercial, pero en ningún caso un coaching. Claro, no quiero discutir con quienes en este momento ejercen ese cargo. Todos necesitamos mercar.

El líder convoca, incita, mueve, antoja y acelera, a los demás, para la consecución de unos objetivos que beneficien a todos. El coaching es íntimo y personal, reflexivo y siempre, los objetivos también serán así: íntimos, personales y reflexivos.

Y sí, una misma persona puede ejercer ambas funciones pero delimitándolas perfectamente y estableciendo reglas del juego para que las personas entiendan cuándo sus acciones corresponden al uno o al otro. No obstante, dada la complejidad que tiene cada uno, es preferible que sean personas diferentes. Es ideal que una organización se preocupe por ambas cosas y es una señal de su evolución, aunque nadie va a negar que es complejo y costoso y que, aparte de la mejora en la calidad de vida de los empleados, esto no garantiza los rendimientos financieros, así que es duro que en la práctica se materialice.

Liderazgo Creador

A veces no tenemos más alternativa que asumirnos como líderes.

Le invitamos a asumir un reto personal

La naturaleza del Líder Creador

Es muy valioso que las organizaciones piensen que una persona impulsará a un equipo de trabajo para cumplir los objetivos organizacionales, en especial en las áreas comerciales. Incluso existe la moda, de que en lugar de decir "el jefe de…" o "la directora de…" a esa persona le llamen "líder de…". Y sí, ese tipo de liderazgo se puede enseñar al entregarle herramientas persuasivas a una persona, unos puntos de partida y de llegada claros, y un equipo de personas al cual darle instrucciones de cómo deben ser hechas las cosas. Eso, lo podemos hacer. Aunque en cierta medida es un autoengaño; una "papa caliente" que nos tragamos para poder mantener el puesto.

El liderazgo no se puede decretar y mucho menos volver corporativo. El hecho de ocupar un cargo no hace a una persona "automáticamente" líder, ni siquiera buscando atributos personales en el proceso de selección, pues el liderazgo se forma a partir de una estructura de creencias basadas en la confianza y en una decisión de subordinación, inconsciente e involuntaria, que las personas "acuerdan" sobre otra. Es decir, los gregarios hacen al líder y lo hacen de forma espontánea. De nuevo, aunque una persona tenga las cualidades necesarias para ser líder, nunca lo será si las personas a las cuales se supone él liderará, no se lo permiten.

Un elemento que diferencia al Líder Creador de los demás tipos de líder, es que no pretende liderar a nadie, en ocasiones ni siquiera a sí mismo. Lo único que busca es solucionar las condiciones que le parecen un obstáculo en la vida. Esta disposición, que reniega de cualquier atisbo de "poder", es muy atractiva para los demás pues sienten que este líder no los sacrificará por algún interés particular, como sí sucede en las organizaciones.

Otra característica a observar de estos líderes, es que, aunque regularmente son personas observadoras del mundo, sus procesos y las personas, no

presumen de tener conocimientos ni de saberlo todo, muy por el contrario, viven preguntando para entender y finalmente sí, logran entender. Es este entender lo que les da una sensación de confianza a las demás personas de que este tipo de líder cuenta con la sabiduría necesaria para llevarlos a donde todos quieren ir.

También ese incesante preguntar y su posterior procesamiento de la información, es lo que le da característica al nombre de este tipo de liderazgo, pues permanentemente está buscando y encontrando nuevas y mejores maneras de hacer las cosas y con ello, mejorar y construir el futuro.

De igual manera, otro atractivo es su constante fe. La vida es orgánica, no es lineal y sólo en el calendario es previsible en un ochenta por ciento en el tiempo, el resto, está sumida en la incertidumbre. Aun así, el Líder Creador pareciera conocer el futuro, pues él, en su cabeza, lo está construyendo, deconstruyendo y reconstruyendo permanentemente y eso hace que tome decisiones que cambian los escenarios en los que participa, pues es capaz de visualizar hacia dónde van las cosas y provocar que todos tomen ese camino.

Y lo más interesante es que este tipo de personas son quienes quieren y ejecutan las cosas en un abrir y cerrar de ojos. Sólo cuando se sale totalmente de sus manos, dan algo de tiempo, de resto, son histéricos ejecutores. Todo es para ya pues no hay razones para dejarlo para mañana.

Un detalle interesante del Líder Creador es que normalmente es muy poco dado a someterse a la norma. Es un sujeto que nunca pasará una prueba psicotécnica ni concebirá su vida en una cuadrícula. Es un Steve Jobs o Bill Gates que no terminaron la universidad, es una Oprah Winfrey a quien le dijeron que no servía para la televisión; es un Walt Disney a quien despidieron de un periódico porque le faltaba imaginación, es una Shakira a quien le dijeron que no servía para cantar. Es una persona siempre en ascenso, sobre todo mental, y por eso, es difícil que una organización lo retenga por mucho tiempo, si es que lo contrata.

El ejercicio del liderazgo creador, trae consigo la práctica de diversas facetas adjudicadas a otros tipos de liderazgo y que el Líder Creador aplica de manera natural.

Liderazgo situacional

El Líder Creador no se asume como líder en sí mismo, para él, quien tenga las mayores habilidades en determinada situación, debe asumir un rol temporal de líder. Implica que en muchas ocasiones guardará silencio, en una actitud gregaria, cuando considere que sus habilidades no son aptas, aunque esta situación sea absolutamente deprimente para él y son situaciones que regularmente evitará.

Liderazgo transformacional

En su pulsión permanente por crear el futuro, su normalidad es cambiar las cosas, los escenarios, los procesos y a las personas, en una intervención que no necesariamente es consensuada, una de las grandes diferencias con el coach.

Consiente, coherente y de manera planificada, logra evolucionar: esos, escenarios, cosas, personas y procesos de tal manera que se puede establecer una línea de tiempo de antes y después de la presencia de este Líder Creador.

Liderazgo disruptivo

♬ Ta, ♬ ta, ♬ taaaa: cuando parece que no hay salida a los problemas… cuando la rutina nos absorbe… cuando parece que no hay respuestas… alguien rompe con la fuerza de su personalidad. Aunque la brusquedad no es su estilo, cuando es necesario que alguien proponga y ejecute un cambio radical, fuerte aunque controlado, el Líder Creador es la persona.

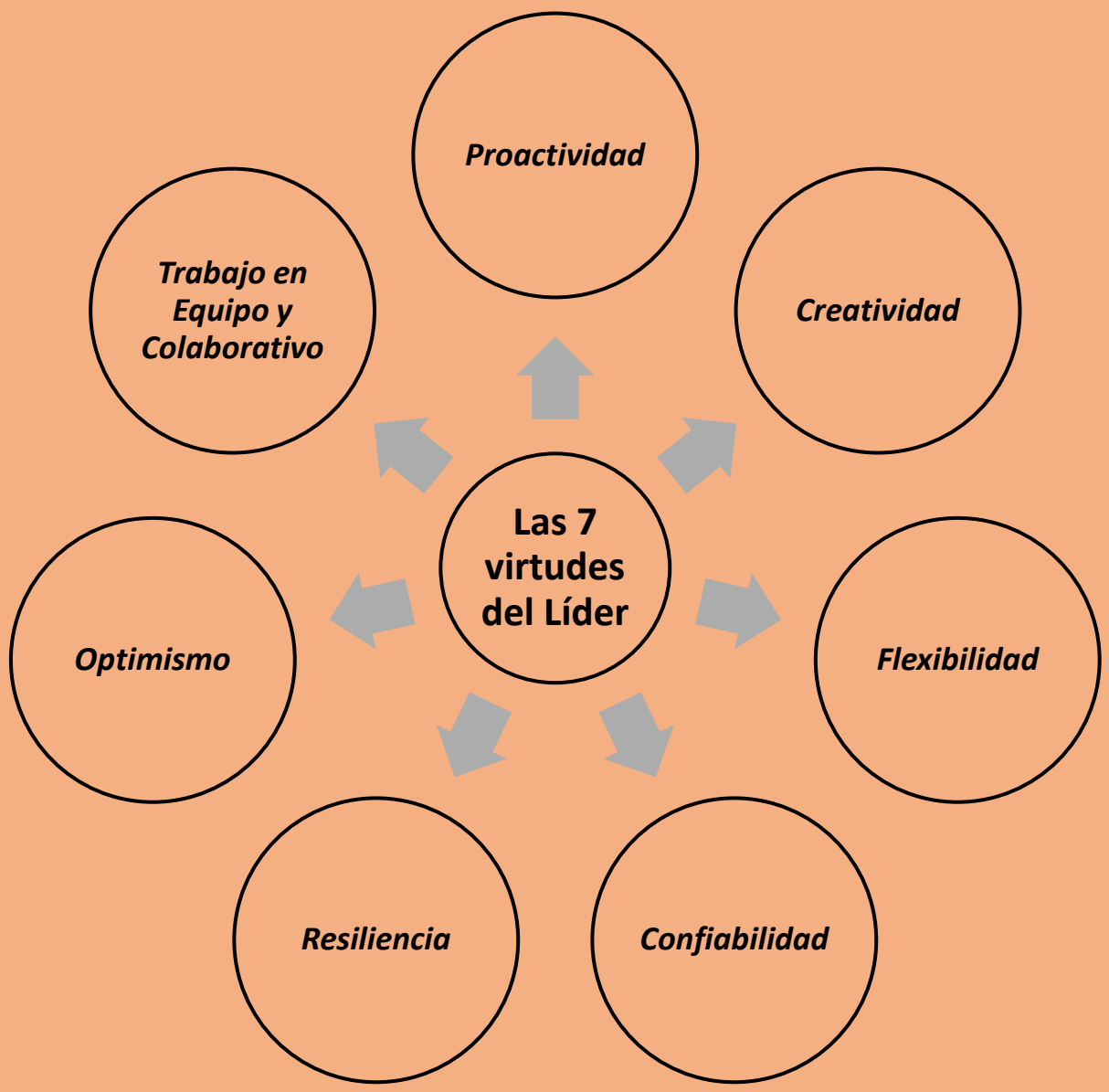
Tiene la capacidad y el criterio suficiente, y el carácter para provocar intervenciones que rompen esquemas, ambientes, sistemas y todo lo que pueda llamarse tradicional.

Liderazgo actitudinal

Esta es una de las razones para poner en este documento los diez mandamientos de la actitud y porque finalmente, el Líder Creador es un líder de actitud tanto de sí mismo como de los demás.

El Líder Creador tiene muy claro que las personas no son buenas para hacer lo que se les dice, las personas son buenas para copiar lo que ven por efecto de las neuronas espejo. En ese sentido, es él quien primero vive la actitud y luego la contagia. Es uno de los origines de la expresión: “las organizaciones se parecen a sus líderes”, porque con el comportamiento, las decisiones, las políticas y el discurso, matizado por la actitud, el líder logra reflejar y que el sistema: cosas, escenarios, procesos y persona, se parezca a él.

Las 7 virtudes del Líder Creador



El Líder Creador es sólo un tipo de líder más y comparte características con todos. Todavía así, en todas estas características, el Líder Creador tiene matices que lo hacen ser especial y que también sea un tipo de líder realmente escaso, aunque finalmente es el tipo de persona con la capacidad de producir cambios importantes para el mundo y su calidad de vida.

Proactividad

Este es un punto que genera una discusión de fondo en el mundo empresarial, pues "palo porque boga y palo porque no boga". Alguna vez un administrador llegó a su almacén y encontró todo el mobiliario puesto en una disposición diferente a la planificada por la política de la cadena. Cuando le preguntó al dependiente que había realizado ese cambio, su respuesta fue: "Sentí que debía hacerse, invité mis compañeros a que me ayudarán y ellos entendieron mis argumentos".

Ese es el punto de partida de los líderes creadores. Ese "sentir" que algo debe ser hecho, es el origen de lo que podríamos llamar una "pulsión", un impulso que no pueden evitar. El problema es que los administradores por su estructura mental dedicada al control son la antítesis de la gente proactiva y no permiten que nadie se salga de la norma. Así como este dependiente fue despedido por "tomar acciones que no son de su competencia", son muchos los empleados que se reprimen porque la norma siempre debe estar por encima ¿o no?

Y todavía así, los empresarios se quejan de la falta de proactividad de la gente, cuando proactividad es tomar acciones sin que nadie deba dar una instrucción-

El Líder Creador no da espera. Cuando él ve y siente que algo debe ser hecho, simplemente va y lo hace y no significa que no piense en las consecuencias pues lo hace, pero sopesa que eso que hace, necesita ser hecho.

Creatividad

Es lo que le da el nombre a este tipo de liderazgo. No obstante no es la persona con miles de "locas ideas". Generalmente, el pensamiento del Líder Creador es integrador y a la vez holístico y sistémico, una combinación no tan fácil de encontrar.

Cuando un Líder Creador llega con una idea, generalmente ya ha pensado en todos sus componentes: qué es, cómo se hace, cuánto cuesta, cómo se financia y cuánto se gana, quizá no tan rigurosamente pero sí, su idea siempre viene muy estructurada. De ahí que sea fácil encontrar a un Líder Creador en espacios en los cuales se promueve la innovación.

Flexibilidad

Generalmente este tipo de líder se reconoce por ser personas tremendamente obstinadas. Esa terquedad que los lleva a lograr sus metas. Todavía así, cuando percibe que comete un error, es el primero que se detiene a buscar nuevas y mejores alternativas. Esto es garantía de que para este líder se minimiza la ocurrencia del error y aunque le cueste trabajo, finalmente atenderá razones cuando estas estén por escrito y bien argumentadas, por lo que no atenderá suposiciones, críticas e ideas sobre lo que él está haciendo, si no hay una lógica y matemática de por medio.

Confiabilidad

Dada su estructuración mental tan procesal, para el Líder Creador es vital la coherencia en su vida y es la razón por la cual todo lo que hace pareciera pertenecer a un ecosistema, comprometido con la ética, la verdad y la excelencia. El hacer lo que dice que va a hacer, como una política de vida, es parte del atractivo que las demás personas encuentran en este tipo de líder, y de ahí que, generalmente depositen en él toda su confianza.

Resiliencia

Todos sabemos que al caer debemos levantarnos, pero eso es más fácil decirlo que hacerlo. La verdad es que entre más grave sea la incidencia de una eventualidad en nuestras vidas, más nos demoramos en salir del estado en que nos deja. Esto es verdad casi para todos. El Líder Creador siente el efecto de las circunstancias adversas, él en su mente repasa todas las excusas que puede dar y las que podría dar en el futuro para no salir adelante y las desecha. Se concentra en las acciones prácticas para solucionar su situación. No es que el dolor no exista; no es que no sufra el

estrés postraumático, que es vivir en el dolor, en la nostalgia, en los "hubiera", no es más que un lastre para construir el futuro, así que muy rápidamente, tanto como le es posible, vuelve a su estado inicial y su vida vuelve a iniciar.

Optimismo

Es muy natural para el Líder Creador su tendencia a ver y a juzgar las cosas en su aspecto más positivo o más favorable, no obstante eso no lo hace ciego frente a los riesgos.

También se vuelve muy natural para el Líder Creador su permanente reconocimiento de lo bueno que cada seguidor hace. Valida permanentemente, busca subir la autoestima y es suave con la crítica. Esta manera de proceder hace que las demás personas le vean como un perenne optimista.

Trabajo en Equipo y Colaborativo

Si algo tiene muy claro el Líder Creador es que su vida será sólo una ilusión si las demás personas no le acompañan, lo que no es fácil, pues su posición de líder depende de la validación inconsciente de los demás, y esto será sostenible siempre y cuando existan la evidencia de ese liderazgo y que seguir al líder se convierta en una zona de confort a pesar del alto nivel de exigencia.

En este sentido, el Líder Creador aprende a cohesionar a quienes le siguen, aprende a hacerlos parte y que entre ellos aprendan a convivir. Sin exagerar y por experiencia propia, puedo asegurar que esta tarea es titánica, incluso más que la consecución de los objetivos.

Juntar un equipo y hacerlo funcionar es el deseo de todos los empresarios y para eso requieren un líder, no obstante este tipo de líder, en el sistema tradicional empresarial, definitivamente no tiene la oportunidad de que le contraten.

Los 7 pecados del Líder Creador

Después de revisar la literatura de la programación neurolingüística, la pregunta sobre el origen del liderazgo queda resuelta: nadie nace líder, las capacidades de líder se forman; solamente que se forman muy temprano en la vida, en el rango de los cero a los cinco años. Ese niño que explora, que

pregunta y que todo lo desbarata, tiene mayores oportunidades de convertirse en un líder que aquel niño que siempre es obediente y que sigue todas las normas. Aunque como todo en lo humano no es una regla exacta.

Esa pulsión de búsqueda, de experimentación y de logro de objetivos es un elemento iniciador, aunque todavía no se conforma en liderazgo.

Para iniciar debemos comprender que la característica principal, distintiva y única del liderazgo es que son personas a las cuales otras personas siguen, para lo cual se evidencia otra habilidad: la capacidad de influencia y de persuasión, es decir, la capacidad de ser obedecido. Esta formación, claro está, es inconsciente, lo que quiere decir que así la persona no lo desee, no podrá evitar ejercer como líder. Esta condición si bien está restringida por el resto de su estructuración personal y ética, deja por fuera otra serie de consideraciones sobre lo positivo o lo negativo, por ejemplo, un niño que invita a otros a fumar en el baño de su escuela, no necesariamente será el criminal del futuro, por el contrario puede convertirse en ese médico de emergencias cuya obstinación e influencia en su equipo de apoyo le ayuda a salvar cientos de vidas.

Esta calidad de inconsciente de todas maneras se manifiesta en una serie de síntomas de comportamientos que por separado consideramos negativos; comportamientos que nos llevan permanentemente a castrar a futuros líderes y que cuando los encontramos son rechazados y no admitidos socialmente y se convierten en causales de despido en muchas empresas.

1. En primer lugar una característica especial e interesante de los líderes es su “permanente inconformidad”, nunca están satisfechos, siempre buscan más y exigen más, a sí mismos y a los demás. Nada les sirve y por lo mismo pueden pasar por desagradecidos por los esfuerzos que los demás hacen por complacerles. Es una situación curiosa si comprendemos que sucede aún si el líder no pertenece a un cuerpo directivo.

2. Esta inconformidad se manifiesta con mayor fuerza en situaciones laborales de subordinación: un comportamiento común son los problemas con la autoridad, a los líderes les gusta dar las instrucciones no que se las den. Los líderes no son obedientes. Esto pone a las estructuras empresariales en un predicamento pues la ingeniería organizacional de jerarquías y de la linealidad de la producción requiere obligatoriamente del sometimiento de los colaboradores a políticas y normas que reduzcan el miedo administrativo de la pérdida de control; el líder desea ser él quien controla.

3. De ahí, que sea tan normal encontrar en las personas con características de líderes la mayor resistencia al cambio. Los líderes no son adaptables. El cambio debe provenir de ellos y si no es así, entrarán en confrontación. Una característica ideal de los líderes es su capacidad de visionar el futuro y de abrir senda hacia ese futuro; la sensación de ir al frente le hace sentir seguridad y le da la fuerza necesaria para orientar a los demás; cuando no le dan esa oportunidad presentará resistencia aunque no sea consciente de ello.

4. Esa misma capacidad de visionar el camino, de tener el rompecabezas completo en su cabeza y de tener más o menos idea de las cosas que deben ser hechas y cómo deben ser hechas, le llevan a no comprender el por qué las cosas no son ejecutadas cómo y cuándo se deben hacer. Su relación con el tiempo está estrechamente vinculada con el logro de los objetivos y no con el reloj, por lo que los líderes no son pacientes y no son puntuales: para mantenerse satisfecho las cosas deben suceder cómo y cuándo las visionó de lo contrario protestará y en su mundo existe sólo su propio tiempo que corresponderá a sus propias preocupaciones; de ahí que constantemente estará a las carreras para cumplir compromisos, citas y reuniones y recurrentemente llegará tarde.

5. Si hay algo que distingue y diferencia a los líderes es su convicción; ese convencimiento profundo sobre un objetivo y esto es algo que las demás personas aprecian y admiran. El problema es que esa misma convicción los

hace no escuchar aunque den la apariencia de que sí lo hacen. Los líderes no escuchan sólo siguen sus propios criterios, prefieren dar consejos mas no recibirlos e incluso se molestan mucho cuando se los dan.

6. Una situación que refleja el liderazgo inconsciente y que proviene de la estructuración de sus convicciones es la definición de los objetivos que busca. Independiente de la situación en la que se encuentre, de la empresa en la que trabaje, de las tareas que se le asignen, los líderes sólo siguen sus propios objetivos; aunque no se den cuenta de esto, sólo responderán a sus razones personales de ganancia sin importar si benefician o no a los demás. El mayor beneficio se logra cuando sus objetivos inconscientes son congruentes con sus objetivos conscientes, en este caso el líder será imparable.

7. Y de esta misma circunstancia de convicción con el cumplimiento de sus objetivos se desarrolla su capacidad de ser obedecido, la capacidad de influencia y de persuasión. Sin querer, los líderes son manipuladores inconscientes, modifican la realidad y los escenarios a su conveniencia de tal manera que las demás personas crean, sientan y piensen que lo correcto y lo ideal es ejecutar lo que se les está pidiendo para lograr esos objetivos, les sonará lógico y temerán defraudar a su líder sea o no un directivo empresarial.

Estas siete facetas tienen sus detractores, deben tenerlas, eso es lo obvio, lógico y normal, pues hemos idealizado el liderazgo como una condición deseable para las empresas…

Y así es: las empresas serían realmente mejores si se contrataran realmente a líderes, sin embargo su actitud de rebeldía permanente, su capacidad de orientar equipos y su incapacidad de hacer parte de ellos; su silencio reflexivo natural y su ser caprichoso y obstinado, esas cosas que los convierten en líderes, hacen que normalmente no pasen los procesos de

selección. Los empleos regularmente son para los obedientes y seguidores, personas capaces de seguir órdenes, normas y políticas sin protestar.

Sin embargo, encontrar o ser una persona de estas facetas tampoco implica que se trate de un líder, las características que son positivas son obligatorias, tales como el respeto, la amabilidad y la genuina preocupación por el bienestar de los demás, sin estas será solamente otro empleado insoportable más.

Liderazgo Creador

Nadie es líder…
Se actúa como líder…
Sólo en ese momento,
se es líder.

Le invitamos a asumir un reto personal

Los líderes del Líder Creador

No podemos olvidar que el ser humano es un mamífero como cualquier otro y como la mayoría de los mamíferos, somos territoriales. Desde los leones hasta los ratones, vivimos el fenómeno del macho alfa. Pocos soportan la existencia de otros líderes en su presencia. Claro, podríamos decir que el soportar a su igual, es una evidencia de madurez o de una sociedad civilizada, pero una cosa es el ideal otra, muy diferente, la que sucede en la realidad. Regularmente, nos sentimos en competencia, y en términos del liderazgo, estar con nuestros iguales, genera estrés.

Todavía así, una característica del Líder Creador y que es común a los buenos directivos en las empresas, es la capacidad de identificar a los diferentes líderes que pueden componer a un equipo ideal de trabajo y que definitivamente no son su igual, por el contrario, su valor está en la diferencia. En un equipo pueden coexistir varios líderes que cumplen un rol o una funcionalidad, bajo el entendido de que la gente los sigue o convocan por ese aspecto particular:

Líder Espiritual	
Líder Operacional	Líder Divertidor
Líder Organizador	Líder Emocional
Líder Relacional	
Líder de Crisis	

Visibles y no visibles

Líder Espiritual

No se trata de la persona netamente religiosa pues debemos diferenciar la religiosidad que es la práctica de una ideología, de la inspiración espiritual que implica una introspección reflexiva sobre el deber ser del universo.

Es esa persona que ilumina el día con su sabiduría y a la cual las personas no le piden consejo sino que se detienen a escucharlo y a asentir con la cabeza.

Líder Operacional

Es quien con su energía convoca a los demás a hacer, a ejecutar y los anima. Es el líder del sudor y de los resultados. Es el líder a quien los demás siguen a la cima de la montaña, a construir la balsa y a navegar en el río tormentoso y los demás le seguirán porque siempre sabe lo que se debe hacer y cómo hacerlo y da instrucciones, claras, rápidas y precisas.

Líder Organizador

Es el tipo de persona que sabe establecer los objetivos e instalarlos en la mente de los demás, mostrándoles además un camino y un orden para hacer las cosas. Es al tipo de persona a quien le preguntamos la norma y el deber ser. Es además, quien tradicionalmente maneja, controla y distribuye los recursos que los demás requieren para su gestión.

Líder Emocional

Es el líder que inspira la convivencia y la escucha. Es aquella persona a la que los demás se acercarán a contarle su vida personal y a pedirle consejos, los que regularmente serán acertados pues es una persona de una excepcionalmente alta inteligencia emocional. No le preguntarán sobre trabajo, no le preguntarán sobre procedimientos, le preguntarán sobre temas del corazón y temas emocionales que no necesariamente tienen que ver con lo romántico sino con el compartir la vida.

Líder Divertidor

Es el líder que invita a la fiesta, el que todos buscan para que ponga la música y para que cuente el chiste. Es quien distensiona el clima de grupo y logra que todos se desestresen. Corre el peligro de que no le tomen en serio para las actividades de trabajo pero siempre será imprescindible para las diversas actividades de grupo.

Líder Relacional

En nuestra sociedad dedicada a la imagen, el tener que realizar representaciones ante un grupo o ante una persona importante, generalmente genera terror. Para esto está esta persona, para representar al grupo y establecer relaciones importantes. Es la persona en la cual todos depositan su confianza para que hable por el grupo, salga al frente y busque los contactos necesarios para que el grupo logre sus objetivos.

Líder de Crisis

Es el sujeto que regularmente está muy callado, haciendo lo suyo, hasta que surgen problemas. En esos casos es quien reacciona rápida y eficazmente, toma la vocería, toma las decisiones y da instrucciones. Es la persona con la fortaleza, la calma y la frialdad necesaria para hacerle frente a las más difíciles situaciones y en la que en momentos del caos todos confían para llegar a buen puerto en medio de la tormenta.

Es interesante ratificar lo que dice la teoría tradicional del liderazgo en el sentido de que todos estos líderes pueden ser expuestos o visibles o estar en estado latente o no visible, hasta que se requiere de él.

Los líderes no evidentes son un reto para todos, por lo que la habilidad del Líder Creador para encontrarlos, se vuelve superlativa.

También es interesante que tanto el Líder Creador como un directivo empresarial, puede sacarle provecho a estos roles de líder y orientar su función de tal manera que aporte a la consecución de los objetivos.

Y como usted habrá podido darse cuenta el Líder Creador no se ajusta a ninguno de los perfiles que describimos.

Las 9 actitudes básicas del líder

Desarrolle actitudes exitosas

Ciertas actitudes específicas son necesarias para sobresalir en el mundo de los líderes. Aunque mucho se habla de ellas, y todos tenemos idea de qué se

tratan, poco nos esforzamos por desarrollarlas. La actitud analítica, Inquisitiva, estratégica, guerrera y ejecutiva, junto con la pasión, conforman lo que llamo la estrella del éxito, teniendo como centro a la persona, el líder, su formación académica, ética y moral.

Aunque la pasión pareciera estar por encima, ninguna es más importante que las demás. Sin la pasión no se tendría la energía para asumir los retos. La actitud inquisitiva es una búsqueda constante de cómo hacer mejor las cosas, averiguar cosas nuevas, estar alerta a los cambios del entorno y no tragar entero, siempre preguntar.

Sin el análisis no se conocerían los detalles del entorno; sin la estrategia no sabría hacia dónde ir ni qué hacer. Sin la actitud ejecutiva no se tendría la capacidad ni el método para hacer las cosas, y sin la actitud guerrera no seríamos capaces de batallar contra las dificultades. Todo esto debe estar soportado sobre una forma de ser bien estructurada y con el conocimiento permanente y necesario sobre los diversos temas del área que nos compete.

Primero es la pasión: el conferencista Ignacio Orrego Rojo, IGOR, propone que el ÉXITO es igual a CAPACIDAD multiplicado por MUCHAS GANAS, pues ser capaz no es suficiente; es necesario poner en práctica una serie de estrategias y de herramientas que requieren de todo nuestro empeño, sacrificio y de nuestra energía para alcanzar el tan anhelado ÉXITO.

Ser líder no es fácil, es cierto, pero la verdad es que cualquiera puede serlo; sin embargo, no todos tenemos la habilidad para vender cualquier cosa: algunos venderán más fácil alimentos, a otros se les facilitan los intangibles, a otros les puede ir mejor como líderes industriales, para algunos su fuerte será la comercialización internacional, unos el comercio mayorista y otros el minorista; en fin, lo importante es aprender a ubicarnos en lo que realmente somos capaces de vender. Eso debería ser suficiente para tener éxito, pero no es así, existe un elemento que diferencia a un buen líder: es LA PASIÓN.

En nuestro caso no se trata de la energía desbordante y sin control que define este concepto. Nuestra pasión es metódica, con estrategia y con estilo, pero sobre todo, con fortaleza. Ponernos de pie una y otra vez, y cada vez con mayor ánimo y mayor devoción por nuestra labor. Esta «cualidad» nos impulsa a seguirlo intentando a pesar de que nueve de cada diez veces nos cierran la puerta en las narices.

El amor por lo que hacemos no nos deja claudicar, aun cuando los resultados no se estén dando como esperamos, cuando los clientes se ponen más difíciles, cuando otras empresas nos ocupan territorio y cuando los productos que vendemos no corresponden a una necesidad real del mercado, situación indeseable, por lo demás.

Si usted no siente esa entrega interior, de verdad no podrá ser un buen líder. Para ser un héroe no basta con tener un amplio tórax, es necesario tener actitud heroica. Pero no se preocupe, los líderes se hacen, no nacen. Se puede aprender a ser líder profesional. Es sólo cuestión de estar dispuesto.

Desarrolle una actitud inquisitiva: un buen líder siempre está lleno de preguntas. Jamás traga entero. Cada nuevo aspecto de las cosas, incentiva su imaginación y hace que vaya más allá. Una de las habilidades que el agente comercial debe desarrollar es la de encontrar buenos clientes. Tarea que nunca podrá ser bien hecha sin realizar una exhaustiva investigación sobre los prospectos. Pero, investigar siempre resulta dispendioso, lo más fácil siempre es suponer. Por eso, cometemos tantos errores.

La mitad del éxito de una estrategia está en la adecuada interpretación de la realidad, pero esta no se da sin la búsqueda constante de criterios nuevos de interpretación. No podemos ir por las calles como marionetas cumpliendo instrucciones que no comprendemos exactamente, sin saber si aquello que los estrategas de la empresa pensaron para que nosotros desarrolláramos sí es coherente con nuestra situación en el tiempo y en el espacio, o si por el contrario, sólo estamos sometidos a caprichos que inevitablemente nos

llevarán al fracaso y a la destrucción de nuestro capital más valioso, nuestra reputación. Asegurémonos de comprender la estrategia, preguntemos lo que haga falta.

Físicamente, el líder vive en una permanente incertidumbre sobre las cosas y de todo sospecha. Esta incertidumbre lo obliga a estar en constante crecimiento y evolución como persona y como profesional. La duda metódica se debe volver parte de nuestro trabajo diario y eso nos hace cada vez mejores. Nos permite mirar donde otros no han mirado, encontrar caminos que otros no han encontrado. Siempre algo que otros consideraron imposible se ha convertido en un buen negocio para quien no se ha conformado y ha aprendido a hacer muchas preguntas hasta que se encuentra con las preguntas correctas. Para quien tiene interrogantes los problemas son una bendición. Pues rompen con lo esperado y muestran que si de una manera las cosas pueden salir mal significa que existen muchas otras maneras de hacerlo mejor. Cuestione permanentemente los caminos tradicionales. Trate de buscar nuevas y más eficaces formas de alcanzar los objetivos. Eso sí, dentro del marco de la ética.

Debemos permanecer en estado de alerta e ir más allá de lo obvio: ¿Cuál es el meollo del asunto? ¿Qué hace que las cosas funcionen? ¿Qué hace que no funcionen? ¿Cómo están estructuradas? ¿Para qué sirven? ¿Servirían para otra cosa? ¿Qué le puede faltar? ¿Cómo se puede mejorar? ¿Qué es lo esencial? ¿Qué es lo no esencial?

Por otro lado, un hecho erróneamente observado es más perjudicial que un razonamiento equivocado. No se puede uno quedar con lo primero que ve o con lo primero que le dan; se debe indagar más para no cometer errores y no apresurarnos a interpretar cosas, las cuales posiblemente tengan que ver poco con la realidad. No suponer nada, es una regla que no se debe romper.

Si va a realizar alguna tarea pregúntelo todo, si asiste a alguna charla pregúntelo todo. Si va a resolver algún problema pregúntelo todo; se debe

asegurar de que el problema que se está atacando sea el correcto. Las apariencias engañan sólo a aquellos que no saben mirar y a quienes no saben preguntar.

Desarrolle una actitud analítica: una dificultad de los latinoamericanos nacida de la herencia hispánica es la visión "franciscana" de las cosas, en tanto que las culturas de habla anglosajona tienen una visión "luterana" y "calvinista". Mientras los unos son más folclóricos y «relajados», los otros son pragmáticos y dogmáticos. El concepto de disciplina dista mucho de practicarse igual, y las formas de asumir el mundo son como el agua y el aceite. Aunque los unos no son mejores que los otros, implica esto que debemos realizar un esfuerzo adicional para estar siquiera a la par. Debemos aprender a «ver» y debemos aprender a «pensar».

Uno de los jugadores de mayor fama en nuestro país se llama Carlos «El Pibe» Valderrama, y es un caso excepcional. Primero porque no era un goleador, pues generalmente, tanto en el fútbol como en la empresa privada, son quienes marcan los goles, los que sobresalen. Segundo, porque hablaba muy poco, sólo lo necesario; sin embargo, era el líder capitán del grupo. Cuando decía algo todos guardaban silencio; y tercero, porque tenía una particularidad: era capaz de meterse todo el terreno de juego en la cabeza, y no le importaba el sitio donde estaba parado. Siempre sabía dónde estaban los demás y qué papel desempeñaban en la cancha. Esta habilidad le permitía correr poco y hacer pases muy certeros que casi siempre terminaban en gol.

A esa cualidad la denomino «la mirada del Pibe». Es el principio hologramático del pensamiento complejo de acuerdo a la teoría de Edgar Morín, quien se dedicó el siglo pasado a descifrar cómo el hombre percibe, entiende y manipula el mundo. El pensamiento complejo plantea la multilateralidad. Va más allá del pensamiento sistémico el cual ve el todo como un proceso lineal. Y va más allá del pensamiento lateral el cual propone

la ilógica como un elemento inconexo e inalcanzable para la linealidad, en el que, para poder llegar, debemos dar un salto o realizar un rompimiento.

El principio hologramático ve las partes en el todo y el todo en las partes. Nada es independiente y todo está integrado. Este principio busca superar al "holismo" y al reduccionismo. El holismo ve sólo el todo; el reduccionismo ve sólo las partes. ¿Qué es el todo? Es una empresa, o un cliente, una situación, un proceso de venta, un producto. El noviazgo o el matrimonio. El todo puede ser la manera como organizamos el escritorio. Puede ser cualquier cosa. Para el aprendizaje lo importante no es el todo en sí mismo, sino la manera como nosotros lo vemos y lo pensamos. Por su puesto, para la vida real, lo más importante es aquello que logramos con los "todos" que encontramos en el camino.

Desarrolle una actitud estratégica: está muy relacionada con la anterior, la actitud analítica, pues es su consecuencia directa: sin la actitud analítica, la habilidad para ver y pensar, se tiene muy pocas posibilidades de ser un estratega.

La actitud estratégica tiene la tarea de descubrir el qué adecuado y el cómo de las cosas, y su función primordial es planear. Aunque en nuestro medio mucho se ensalza la espontaneidad, nosotros no nos podemos dar el lujo de ser unos «improvisados». Los líderes no debemos dar puntadas sin dedal, pues cada cosa que hacemos cuesta y en ocasiones mucho.

El tiempo vale y los errores se pagan con plata. No se trata de convertirnos en unos "maquiavelos", se trata de ser profesionales en lo nuestro. Sin embargo, nos lanzamos a vender, generalmente conocemos y manejamos el producto, pero en pocas ocasiones nos adentramos en la ciencia de vender.

Los asesores, generalmente, decimos a los empresarios que la misión, la visión y los objetivos de las empresas tienen poca relación con la misión, la visión y los objetivos de los empleados; por eso se genera una imagen

disfuncional de la organización. Lo sano es encontrar los factores comunes entre lo empresarial y lo personal que permitan orientar todas las energías hacia un mismo norte. Pero no es fácil, pues la mayoría de las personas no saben lo que desean, mucho menos para trazar la misión, la visión y los objetivos personales. Mientras usted líder no sepa para dónde va como persona, será poco lo que logrará conseguir como profesional, por eso debe empezar por tener un Plan de Vida.

Pregúntese ¿por qué y para qué trabaja usted? Las repuestas que dé, deben ayudarle a aclarar su misión, visión y sus objetivos como individuo, y desde ahí, empiece a hacerse preguntas para aclarar también su misión, visión y sus objetivos como profesional: ¿hasta dónde quiere llegar como líder? ¿Hasta dónde quiere llegar en la empresa? ¿Cuáles son los resultados que desea obtener? Todas estas respuestas relacionadas con el ser, le permitirán orientarse y pararse en un lugar seguro para tomar sus decisiones.

El qué de las cosas: «Aunque usted no lo crea» como para Ripley, el qué de las cosas no es tan obvio como parece. A veces es más difícil de lo que uno se imagina. Una vez usted ha visto y pensado las situaciones la pregunta corriente es ¿bueno, y ahora qué hacer?

Entre los aspectos más importantes del ejercicio del líder están la premeditación y la proactividad, esto significa que usted siempre debe estar adelante de los acontecimientos. Significa que usted ante todo debe planear. Encontrar el qué de las cosas es delimitar los quehaceres frente a las problemáticas de tal manera que sean los adecuados y produzcan resultados óptimos sin duda alguna. Seguramente usted estará pensando que si fuera tan fácil cualquiera lo haría. Pues en realidad, a estas alturas, si ha aplicado con disciplina las recomendaciones sobre la matriz D.O.F.A. personal y profesional, los hábitos y el ver y pensar, las respuestas no le serán esquivas.

Escriba en el papel la situación. Una de mis frases favoritas cuando empiezo una planeación estratégica es: si es fácil de explicar es fácil de resolver.

Igualmente, el sólo hecho de escribir el problema es un inicio de solución. Le recuerdo que si usted ha tenido juicio, ya estará adelantando su bitácora personal.

Frente a cada situación anote todas las soluciones posibles y hasta las imposibles, por locas que le parezcan; de ellas puede venir una idea genial. Luego, simplemente previsualice cuáles serían los posibles resultados de cada propuesta. Al finalizar ya tendrá un objetivo trazado. Después, divídalo en componentes, esto le brindará unos objetivos específicos. Agrégueles cifras para alcanzar en cuanto a tiempos y resultados, y obtendrá las metas. Ahora pregúntese «cómo» y cuando encuentre las respuestas usted será un estratega.

El cómo de las cosas: sugerir el «cómo» se ha convertido casi que en un deporte nacional. Cuando la gente no está metida en el cuento, todo el mundo tiene las respuestas, menos quien las necesita. Si fuera tan fácil no habría necesidad de este texto. Son demasiadas las variables que es preciso tener en cuenta. El tiempo, los recursos técnicos, humanos y económicos, la infraestructura, los procesos y los procedimientos, el marco legal y las restricciones de los mercados, todo esto conforma un laberinto, que cuando usted ya lo ha aprendido a ver y a pensar, podrá resolver sin contratiempos.

Es necesario, eso sí, que desarrolle una actitud propositiva. Esta palabra se divide en dos: Pro igual a actuar y Positiva, igual a optimismo. La fuerza de la costumbre hará que cada vez sea más asertivo con sus propuestas estratégicas. Recuerde que la práctica hace al maestro.

Para encontrar el cómo, utilice el mismo procedimiento de antes; escriba hasta las ideas más tontas, pero asegúrese de incluir en cada problema una metodología para la ejecución; tiempos y recursos; los por qué sí y los por qué no; al finalizar ya tendrá una estrategia. Generalmente se saca una estrategia por cada objetivo específico, pero pueden ser más, lo importante es que la suma de los resultados sea el objetivo. Trate de no hacer nada si no

lo ha planeado. No le abra lugar al azar. No se juegue su reputación jamás y menos por improvisar.

Planee su proceso de ventas: mida su zona, busque y sistematice los clientes potenciales; calcule cuánto tiempo se puede demorar una visita; calcule cuál es el costo promedio de una visita; use el teléfono, busque referidos, diseñe una agenda de visitas de acuerdo con los horarios del cliente. Planifique si es conveniente la visita en frío o con cita previa; diseñe un discurso de ventas, diseñe una presentación multisensorial, gánese la confianza del cliente, domine un cierre de ventas, diseñe una despedida, asegure la recompra. Todos estos pasos los desarrollaremos más adelante.

Planee cuál va a ser su perfil profesional, en qué mercado se va a desenvolver mejor, en qué empresa desea trabajar. Una vez allí, planee cómo va a ascender en la empresa. Planee cuánto y dónde quiere estudiar más para ajustar su perfil. Planee qué cosas desea tener en la vida. Pero no se olvide, planear significa encontrar el qué y el cómo de las cosas, en términos realizables, de lo contrario se unirá a las legiones de personas que se pasan y se pasarán la vida lamentándose por no haber podido cumplir sus sueños.

Desarrolle una actitud guerrera: esta es una de las actitudes más importantes que debe desarrollar un líder. Sin embargo, ha sido mal entendida. No todo combatiente es un guerrero. No todos los soldados son guerreros. Ser un guerrero es más que tener un arma y atacar a otro. Es una actitud de vida. Los sentimientos de un guerrero son simples, claros y fuertes. Es un ser valeroso, honorable, motivado por un deseo de actuar con rectitud y justicia, misericordioso, veraz, cortés, leal, poseedor de un gran dominio de sí mismo y capaz de autosacrificio. Guerrero es todo aquel que asume un compromiso a fondo de desarrollo interior.

El guerrero debe vencerse a sí mismo, superar sus propios miedos y debilidades, tanto físicas como psicológicas. Tener valor no significa no tener

miedo, significa hacer lo que se debe a pesar de él. La agresividad del guerrero no está en su comportamiento sino en sus acciones. La verdadera fuerza está en una mente recta, pero flexible.

En 1992 me postulé como líder en una compañía. El gerente era el señor Marco Antonio Arango. Según su opinión mi comportamiento era pasivo y por lo tanto «Jamás tendría éxito en las ventas», que me dedicara mejor al área administrativa. ¡Para pensarlo! Yo le vendo un andén a un gamín, pero no soy ese líder meloso y empalagoso, «avispao», prototipo del líder de nuestra región. Soy un líder calmado, estratégico, convencido de que la agresividad debe estar en la ejecución de las acciones y no en el comportamiento, con mi supuesta «pasividad» logro generar confianza en los clientes hacia mí y credibilidad hacia la empresa y sus productos.

Un líder es un guerrero cuando asume cada proceso de venta como un obstáculo interno para vencer. Un líder se hace un guerrero cuando asume el proceso de venta con honestidad, claridad, autocontrol y estrategia. Un líder se hace guerrero cuando respeta a su cliente y sabe «atacar» con todas sus fuerzas. Un líder se hace un guerrero cuando fortalece su humanidad para hacerse invencible.

Analizando el Código del Bushido, o del Samurai, quería saber que era aquello tan extraordinario que los convirtió en leyenda como guerreros, pero no pude encontrar ninguna palabra excepcional que nosotros no conociéramos ni acción que no pudiéramos realizar.

1. Gi: Honradez y Justicia, la decisión justa en la ecuanimidad, actitud justa, la verdad.
2. Yu: Valor, la bravura teñida de heroísmo.
3. Jin: Compasión, el amor universal, la benevolencia hacia la humanidad.
4. Rei: Cortesía, el comportamiento justo es un punto fundamental.
5. Makoto: La sinceridad total.
6. Melyo: El honor y la gloria.

7. Chugi: La devoción, Deber y la lealtad.

El otro día les pregunté a más de doscientas personas en un auditorio qué cosa era el “Honor” y la respuesta fue que “Honor” es algo de lo que hablan los japoneses en las películas.

Era un concepto lejano para ellos; pero ¿qué hay de lejano en el concepto del Honor? Todos sabemos qué es el Honor, entonces por qué nos la pasamos viviendo de cualquier manera. Qué hay de raro en estos postulados, todos son cercanos a nuestras vidas.

Un guerrero siente: anoche en un programa de televisión, uno de los participantes de un concurso reality de sobrevivientes salió eliminado. El muchacho rompió en llanto. Actitud muy criticada y que generó polémica.

Nuestra sociedad poco a poco, más lento que rápido, ha ido entendiendo que los hombres sienten, expresan sus sentimientos. Igualmente, los líderes no somos de roca. Sentimos rabia y tristeza cuando las cosas no se nos dan, cuando los clientes se quitan, cuando son poco serios, cuando los jefes son tan indolentes y cuando uno se encuentra gente intransigente. Sentimos alegría y efusividad. Somos emotivos y eso no nos hace ni más ni menos Guerreros.

Desarrolle una actitud ejecutiva: ser ejecutivo no es ningún título que se ponga en la tarjeta. A usted le pueden decir asesor comercial, asesor de compra, ejecutivo de ventas, ejecutivo comercial y cuanto apelativo se les ocurra para no darle el nombre de líder. Pero de eso no se trata la actitud ejecutiva. Es mucho más.

Los planes sin acción son carreta. Pero tampoco podemos ir haciendo las cosas a la topa tolondra. Se requiere método, disciplina y, como siempre digo, estilo. Ser ejecutivo tiene sus obligaciones. Debe acatar las reglas. Debe

cumplir las órdenes. Debe mantener la imagen de su empresa. Debe generar credibilidad.

Existen además unos criterios que se deben seguir para que su trabajo sea de verdad profesional:

Estandarice lo estandarizable: la realización de procesos que se deben repetir una y otra vez de la misma manera, que poco le aportan a los objetivos, y que se puede montar en modelos para llenar: planillas, cuadros, formularios, entre otros, deben ser revisados y estandarizados, de tal manera que no le quiten tiempo ni esfuerzo a su tarea principal: vender.

Minimice lo minimizable: no es necesario complicarse la vida si la vía directa es más efectiva. Si su informe cabe en un párrafo no lo convierta en una hoja. Si con dos pasos logra el resultado, para qué hacer cinco. Esto no significa saltarse procesos que la empresa ha establecido, «así parezcan ilógicos». Es no darle vueltas a los asuntos e ir al grano.

Programe lo programable: Para que no viva de urgencia, maneje una agenda de actividades ubicadas en el tiempo, con planeación de recursos. No todo cabe dentro de este esquema, pero no obviemos las que sí. Si usted puede conseguir poner en orden las citas de todo el mes, hágalo, eso sí, debe ser lo suficientemente flexible para no sentir estrés y no convertir la programación en una locura.

Adelante lo adelantable: “No dejes para mañana lo que puedas hacer hoy”, ha sido desde siempre un sabio consejo. En nuestro caso debe funcionar perfectamente. Observe que no he dicho postergar lo postergable, eso es lo peor que podemos hacer. Muchos tirones de oreja me dio Estrella Muñoz antes de que yo lo comprendiera. Siempre existe aquello que podemos traernos de mañana para hoy, eso hará de nosotros líderes realmente efectivos.

Delegue lo delegable: cuando se cuenta con un equipo de trabajo, un auxiliar o una secretaria, se debe buscar la delegación de las tareas que no tienen que ver necesariamente con nuestra función: digitación de textos, llamadas programables, fotocopiar, llenar formatos, y las tareas que no impliquen ningún peligro a nuestra estabilidad.

Controle lo controlable: cuántas fases de su proceso de trabajo puede realmente tener bajo su control. No es necesario esperar a que sea el jefe quien venga a medirnos por nuestros resultados; diseñe sus propios indicadores de gestión, tenga parámetros para saber cómo está haciendo las cosas.

Mientras esté a su alcance no deje que nada se le escape. Pero sepa cuáles son sus límites, hay cosas que no puede manejar. Si su cliente más grande del mes aplaza su pedido por que se le murió la mamá, usted qué va hacer. Dimensione lo no controlable.

Disciplínese: escriba cada paso a seguir. Escriba el tiempo que tomará la ejecución y los recursos que necesita. Escriba sus metas diarias. Trate de hacer al pie de la letra lo que escribió. Verifique cada resultado del día comparándolo con las metas. Corrija y ajuste cada día sus estrategias y tácticas.

Desarrolle una actitud de servicio al cliente: cada vez que he ido a una conferencia sobre el servicio al cliente y me salen con una foto de la Madre Teresa de Calcuta o del Papa Juan Pablo II, algo en mis entrañas se revuelve. Pienso en cómo se sentirían ellos si les dijeran que sus enseñanzas están siendo utilizadas para generar utilidades para las empresas.

Por supuesto, desde la perspectiva de lo personal soy un enamorado de la vocación de servicio, pero de la manera en que lo exponen hacen que la cosa se confunda en sus extremos y sutilezas. Se debe diferenciar muy bien entre servicio, servicio al cliente y servilismo.

El servilismo es una actitud egoísta e hipócrita en la que se le muestra la cara humilde y de servicio a una determinada persona de la que se espera conseguir algo, resignando siempre la propia dignidad y por ende el autoestima y el autorespeto. Se distingue normalmente por un comportamiento insidioso y empalagoso. El servilismo es un enemigo directo de las ventas, pues destruye el profesionalismo del líder.

Del servicio ya habíamos hablado antes. Es una disposición natural y desinteresada de ayudar a quién sea sin esperar nada a cambio. Ese es el espíritu que debemos aprender, está lleno del amor que algún día salvará a la humanidad. Eso mismo lo hace incompatible con lo empresarial.

El servicio al cliente por su parte, está fundamentado en el respeto, tanto a la persona que se sirve como a sí mismo. Pero de ningún modo es desinteresado, está estructurado para el intercambio en el que, para que sea verdadero servicio al cliente, todas las partes deben ganar.

Una actitud de servicio al cliente no es servicio al cliente. Cuando una empresa tiene parqueaderos eso hace parte del servicio al cliente, pero no es una actitud personal. Una actitud de servicio al cliente hace parte de un componente vital de todo el proceso que se llama atención al cliente y que como característica sólo puede ser realizada por humanos. Cuando una persona está frente a un cajero automático, una góndola o frente a una página web hay servicio, pero no hay atención.

Hoy, cuando la mayoría de los productos y servicios se acercan a la “comoditización”, esto es que en realidad hay poca diferencia entre ellos, como tampoco hay diferencias significativas en el precio, por virtud de la “Era de la sensibilidad” las personas comprarán donde hay empatía, donde sean bien atendidos y en donde quien las atendió les caiga bien.

Implica entonces que hay otros factores que cuentan en la atención. Uno de ellos, es la percepción de justicia: las personas, los compradores, no se niegan a procesos y procedimientos e incluso, a veces, a precios que en su saber y entender, están de acuerdo con una lógica adecuada.

El otro, es la calidez. Aunque la ciencia puede explicarlo todo, el efecto que el tono de una voz que proviene de una persona que se expresa con calor humano todavía no tiene una real explicación. Son cosas como la mirada sincera, la voz amable, la voz honesta y una genuina preocupación por el bienestar del otro; son cosas que simplemente se sienten.

Ahora, es posible que usted hoy no exprese ninguno de estos sentimientos. Le dejo una frase que es objeto de otro libro en el que estamos trabajando: “En sus espacios de vida ¿le quieren o le aguantan? Ser agradable ¡También es cuestión de estrategia!”

10 mandamientos de la actitud

1. **Hágase cargo**
2. **No trague entero**
3. **Aprenda rápido**
4. **Métale coraje al enfrentar los problemas**
5. **No espere que nadie le diga cómo hacer las cosas**
6. **Haga todo lo más rápido posible**
7. **Converse con todo aquel que se deje**
8. **Ayude al que pueda**
9. **Diviértase**
10. **Juegue a ganar**

Bueno, ser triunfador es cuestión de actitud. Lo dije pensando para mis adentros que yo en realidad apenas estoy en proceso de construcción y que no me siento tan triunfador. Todavía así, estoy convencido de que he logrado preparar mi mente y mi espíritu para lograrlo.

Tener la actitud adecuada es vital para lograr la felicidad. Puede sonar etéreo, le dije, pero una actitud es simplemente una disposición para hacer las cosas. Es un estado de ánimo, es una postura corporal y es una predisposición de la mente.

Entendamos entonces que una actitud es una decisión de cómo comportarse en mente, cuerpo y espíritu.

En ese sentido el mantener con disciplina en la mente la disposición de “energía y buen humor” es de por sí una actitud que se manifiesta en un comportamiento y el comportamiento y lo que se hace es lo que la gente ve. Es decir: Actitud = energía + emociones + acción + imagen.

Puedo confesar, con un poquito de vergüenza, que hace años no podía terminar ningún proyecto.

Era una persona de muchas iniciativas y de pocas terminativas y me di cuenta de que es una condición de lo más normal. Siete de diez personas que conozco cada día son así.

Empezaba las cosas con mucha emoción y a la mitad del camino las abandonaba, simplemente e inconscientemente ya no quería saber nada de lo que estaba haciendo y cuando no podía renunciar, empezaba a hacerlo todo mal y a dejar acumular las cosas. Sabemos que eso no es ideal, pero nos sucede y no sabemos por qué. Bueno así era para mí, al principio.

Aun siendo que de todas maneras tenía la necesidad de pagar mis cuentas, mi mente no quería hacer absolutamente nada. No quería estar en ninguna parte ni comprometerme con nada. Estaba padeciendo lo que finalmente llamé: los gusanos de la personalidad.

La apatía es una sensación engañosa porque no la distinguimos. Es decir, nosotros no nos damos cuenta de que la tenemos. Son las demás personas quienes nos la ven. La apatía es el hecho de que nada nos compromete ni nos emociona. Todo nos da lo mismo. Cuando estemos así, debemos detenernos pues de verdad tenemos un problema mental. Bueno, más o menos, sin exagerar.

La ignorancia es ignorante. Esto es, no sabemos nada de algunas cosas y ni siquiera somos consecuentes con nuestro "no saber" y no nos importa, y actuamos dentro de esa ignorancia. Lo que significa que constantemente estamos en el error y como consecuencia nos deprimimos más cuando entendemos que estábamos equivocados.

La inconstancia es uno de nuestros peores enemigos, pues nos hace perder toda clase de recursos y de tiempo. ¿Cuántas veces iniciamos ese curso, empezamos ese proyecto, nos matriculamos en una profesión, iniciamos esa amistad, conquistamos ese amor, sólo para abandonarlo a mitad de camino? Y lo peor es, de nuevo, esa sensación de vacío que nos queda cada vez que desertamos de un proceso.

El miedo tiene una función muy especial: nos paraliza. Es el enemigo que nunca desaparecerá. Él siempre estará allí. Cuando no lo sabemos manejar, se mete en todo nuestro cuerpo y no nos deja progresar en nada ni ir a ninguna parte. No nos deja tener una buena relación y definitivamente no nos deja lograr nada en la vida.

El pesimismo es el triunfo de la oscuridad. Está tan arraigado en nuestra cultura que la mayoría de las personas le llaman: "realismo". Se vuelven especialistas en encontrar el por qué no de las cosas y de todo lo malo que puede suceder.

El pesimismo asesina la esperanza y lo hace a través de lo que los pesimistas llaman: "la lógica y la razón", son "realistas" y muestran las cosas de una

manera tan persuasiva que muchos no nos resistimos a ese tipo de verdad, y simplemente, morimos.

La negligencia y la desidia son dos manifestaciones de lo mal que podemos hacer las cosas y se vuelven como una anti marca personal. Nadie va a querer hacer nada contigo porque de entrada suponen que vas a hacer las cosas de la peor manera posible. La negligencia nos afecta y afecta a las demás personas pues los resultados de los procesos siempre serán deficientes.

El conformismo significa dos cosas. La primera es aceptar sin importarnos nuestra actual situación, y no haremos nada para corregirlo. Es dejarnos llevar por la marea y esperar que sea la providencia divina la que arregle nuestros problemas.

El segundo significado son los comportamientos que asumimos por el hecho de querer ser parte de una unidad social, el grupo de amigos, los compañeros de estudio o de trabajo, los seguidores de artistas o de equipos de fútbol y los grupos religiosos. Hacemos cosas que en situaciones normales no haríamos, sólo para poder sentirnos acompañados y que hacemos parte de algo en la vida.

Y la comodidad nos envuelve en esa sensación de cálido placer, nos atrapa y no nos deja hacer nada. Consume nuestras energías y nos arrulla como si fuésemos bebés, impidiéndonos tener cualquier iniciativa.

Ya se dio cuenta de que la mediocridad está en el medio y es porque definitivamente todos estos gusanos confluyen en ella. La regla es que si tienes uno, los tienes todos y contra todos es necesario luchar.

Por supuesto, por regla general, es más fácil ver la actitud de los demás que ver la propia. Mis problemas los tuve por años y no creía que los tenía aunque me lo habían dicho. Sólo fue cuando tomé en serio la tarea de

analizar cómo me estaba comportando que empecé a ver que tenía más cosas que mejorar de las que había pensado en un principio.

No puedo decir que haya salido del todo de esta condición, sin embargo es algo que necesariamente debemos encontrarle solución.

Empecé por hacer un alto en el camino. Mi pensamiento hizo una evaluación: "Nada me gusta, nada me apasiona, no soy especialmente bueno en nada, no aspiro a ir a ninguna parte, nada me satisface, todo me da pereza y me da pereza dejar la pereza, y cuando me hacen recriminaciones me pongo de mal genio". Bueno, ¿qué puedo decir? A pesar de mis años soy una persona normal, pues este es el comportamiento de la mayoría de las personas que se llaman a sí mismas "normales".

En este alto en el camino también llegué a una conclusión. No necesito demostrarle a nadie lo que valgo o lo que soy y soy como se me da la gana.

Sin embargo, existe en mí esa sensación de vacío que sucede cuando nos damos cuenta de que estamos viviendo una vida de mediocridad, sumida en la oscuridad, buscando siempre diversión y en una permanente zona de confort. Y por supuesto, se escucha por todas partes el discurso de que "debemos salir de nuestra zona de confort" pero definitivamente no encuentro la fuerza para hacerlo.

Mis colegas y mi esposa han coincidido en que en muchas de las cosas que hago me falta energía. En parte puede ser porque soy diabético, pero también debo reconocer que puede ser una gran dosis de falta de actitud. Actitud al hacer las cosas. Por supuesto, una vez comprendido, analizado y aceptado, debí hacerme cargo del problema y la cosa empezó por ahí.

Fue entonces cuando me di cuenta de dos aspectos. El primero, es que definitivamente debo marcarle un rumbo a mi vida. Un rumbo que me lleve por donde yo mismo quiero, porque si hay dos factores importantes que nos

definen, es nuestra capacidad de tener nuestras propias ideas y de tomar nuestras propias decisiones.

Esto significa que no importa cuán equivocado pueda estar, seguiré siempre mi propio criterio y no permitiré, por ningún motivo, que nadie tome decisiones por mí. Sea quien sea.

Debemos hacer que nuestro conocimiento y nuestra consciencia suban de nivel, reflexionando, leyendo y tratando de comprendernos a nosotros mismos y a nuestro entorno. Darnos cuenta con qué estamos de acuerdo y con qué no. Tomar decisiones sobre nuestros valores y ser fieles a lo que decidamos.

El segundo, es definir claramente lo que quiero ser, reinventarme y luchar contra mí mismo para no abandonar. Pase lo que pase no abandonaré la senda que escogí yo mismo para mí mismo. Esto no es tan fácil, sobre todo porque habrá mucha gente queriéndole decir lo que debe hacer y mi recomendación es que no escuche a nadie. Sí, total y cien por ciento a nadie, sólo a sí mismo.

Y el truco para que funcione ese “ser lo que quiero ser”, es diseñarlo uno mismo y determinar cómo nos debemos comportar. Y sin importar si no tenemos los recursos económicos para sustentar ese que queremos ser, debemos empezar a serlo, aunque en un principio lo tengamos que fingir. Actuar como si ya fuésemos lo que queremos ser es el inicio para entrenar nuestra mente para ser ese que queremos ser. Sí, suena a juego de palabras pero ese es el método.

Y reiterando lo que dije: debemos ser consistentes con ese ser que diseñamos y que seremos nosotros mismos, con nuestros propios criterios y nuestras propias decisiones. Si finalmente queremos hacer lo que se nos da la gana, pues hagámoslo, pasemos del discurso a la acción y quedémonos allí. Seamos los autores de nuestro propio destino.

Y qué pasa si a mitad de camino sentimos que nos equivocamos. Lo que debemos hacer es asegurarnos de no dejar ningún proceso incompleto. Terminar lo que empezamos y ahí sí, seguir con una cosa nueva. Esto lo hacemos así, porque si no terminaríamos como al principio: muchas iniciativas y pocas terminativas y posiblemente estaríamos peor con la cantidad de tiempo y recursos invertidos.

Es por todo esto que me parece necesario compartir lo que llamo: "los 10 mandamientos de la actitud", como un marco de actuación que nos orienta. Es decir: haremos de nuestra vida lo que queramos hacer y para esto utilizaremos los siguientes criterios.

1. **Hágase cargo**

Es más fácil huir de las situaciones escondiéndose en la búsqueda constante de algo de lo que podamos reírnos. Querer estar siempre con los amigos, quienes generalmente están en la misma situación de frustración o peor que nosotros.

Es más fácil quedarse tirado escuchando música o televisión a todo volumen. Es más fácil esconderse en un videojuego o pasar las horas hablando de cualquier cosa a través de internet, ya sea en un dispositivo móvil o del computador.

A veces la presión es mucha. Las tareas y los trabajos sin sentido del colegio o de la universidad. Es tanta la presión que nos matriculamos a estudiar sólo para obtener un cartón y poder así trabajar.

Es tanta la presión que cuando resulta la oportunidad de un empleo, nos vemos obligados a situaciones que nunca quisimos y nos pasamos todo el tiempo quejándonos, hasta que nos quedamos sin ese empleo y luego nos pasamos todo el tiempo quejándonos, otra vez. A veces es como si un edificio nos hubiese caído encima.

Es más fácil echarle la culpa a todo el resto del mundo por la falta de oportunidades, mientras cada día nos hacemos más viejos y seguimos sintiendo la presión; porque esa sí que nunca falla: tendrá que pagar las cuentas, tendrá que soportar a los demás diciéndole que es una persona inútil; tendrá que soportarse a sí mismo sintiéndose un inútil.

Sí, es más fácil huir, beber, drogarse, ser agresivo con los demás sólo para que no nos molesten. No queremos que se preocupen por nosotros, sólo queremos que nos dejen en paz.

Lo que no es para nada fácil es tomar la decisión de levantarnos del sofá y tomar el toro por los cuernos.

Empezar por enfrentarnos a nosotros mismos y a nuestra propia pesadez. En muchas ocasiones ni siquiera sabemos por qué razón nos sentimos así.

Quisiéramos ser más queridos, más acomedidos, más afortunados pero no entendemos por qué nuestro cuerpo y nuestra mente no reaccionan o lo hacen de una manera que no podemos manejar y siempre pagamos las consecuencias; y nos acostumbramos a ser los culpables. Ya ni siquiera nos afectan todo tipo de recriminaciones que los demás nos hacen.

No es que no nos importe, es que nos duele tanto que ese dolor nos entumece y no reaccionamos. Pero la verdad es que no deseamos estar así. Las razones para sufrir o para que no nos importe pueden ser muchas.

Los padres, los colegios o universidades, los amigos, los amores, la sociedad y en fin, todos parecieran aportarle algo a nuestra situación de inaceptada amargura.

Digo inaceptada porque nuestra mente no quiere admitir que en realidad padecemos para podernos tener autocompasión y generarle compasión a los demás.

Yo lo llamo el “síndrome del adolescente rebelde” y no tiene nada que ver con la edad. Le sucede a los jóvenes o a personas que como yo estamos sobre los cincuenta.

Una gran problemática es que la mayoría de las veces no somos conscientes de que esto nos está pasando. Una clave para identificarlo es notar la cantidad de personas que nos recriminan o quieren aconsejarnos.

Pueden suceder dos cosas. La primera es que no le importe como persona a absolutamente nadie y la segunda es que sí haya gente que le ama.

La otra clave, es cuando, sin saber cómo, nos sentimos cansados de nosotros mismos.

Es una señal inequívoca de que algo va mal. Cuando esos sentimientos de dolor y sufrimiento que siempre nos hacen huir, se hacen presentes aunque sea por pequeñas dosis, son una señal de que nos estamos equivocando de camino y de que algo estamos haciendo mal.

Claro, es allí cuando empezamos a repartirles culpas a todo el que se nos cruce, aunque de fondo sabemos que fuimos nosotros mismos quienes nos pusimos en esa situación.

Una vez nos dimos cuenta de que sí, tenemos algo que solucionar con nuestras vidas. La siguiente pregunta es ¿hacia dónde? ¿Qué debemos hacer? Y empieza una fase de incertidumbre y de una vez le doy la respuesta: no sabemos.

Usted podría ir donde un psicólogo, sabemos que eso no va a suceder. Existen miles de consejeros, coaches, que podrían darnos una solución, pero eso tampoco va a suceder.

Existe millones de bibliografías sobre inteligencia emocional y un poco más en videos sobre cómo manejar nuestros sentimientos, aún así, no tenemos en estos momentos la capacidad de discernimiento para entenderlos. Además están tan llenos de filosofía y muy poca practicidad que en realidad de poco o nada nos sirven. Explican que es la inteligencia emocional pero no le dicen a usted lo que debe hacer.

Sin embargo, a pesar de lo que pudiera pensarse, aunque no saber puede sonar a algo trágico, es lo mejor que puede sucedernos, pues así podremos ensayar varias posibilidades y no crear los vacíos que dejan las rutas no probadas. Los “si hubiera esto o aquello”, solamente crean dolor.

Sólo hay algo que sí es necesario saber: usted debe hacerse cargo.

Reinventarse es de las cosas más elocuentes que puede hacer un ser humano y que habla de nuestra propia humanidad. Aunque todavía no sepamos hacia dónde queremos ir, el primer paso es tener la intención.

Aquí surge otra situación de la que usted se debe enterar. El cien por ciento de las personas que iniciamos un cambio, fallamos. Sí, fallamos, es parte del proceso.

Usted sabe que desearía ser una persona agradable y trata de serlo, sin embargo todos los días discute por algo, se enoja sin saber por qué. Usted sabe que debe hacer ejercicio para bajar de peso y tiene la intención de hacerlo pero pasan los días y su cuerpo no reacciona.

Usted sabe que debe realizar sus responsabilidades de manera excelente, quisiera hacerlo y sin embargo, todos los días la desidia lo ataca y termina no haciendo nada o haciéndolo de manera mediocre. Y ¿qué vamos a hacer?

Seamos claros. Más de la mitad del combustible de un cohete se quema en el despegue. Y sí, es despegar lo que cuesta. De allí miles se han devuelto y otros miles ni siquiera lo han intentado.

Miles prefieren quedarse en la frustración que realizar el esfuerzo por despegar. Esto usted lo sabe. Nadie se lo debe decir.

Todavía así, ahora sabiendo que la totalidad de quienes queremos cambiar fallamos, es posible que usted se anime más a hacerlo, a pesar de que falle.

Fallamos una y otra vez, una y otra vez, lo intentamos una y otra vez y fallamos, y la gran diferencia está aquí, lo seguimos intentando. Sólo quienes se esfuerzan en intentarlo lo lograrán, quienes no lo hacen no crea que fallaron, ellos fracasaron.

Se acaba de dar cuenta de lo diferente de los dos conceptos. Fallar no es un sinónimo de fracasar, fallar es equivocarse, caerse y volverse a levantar; fracasar es darse por vencido y ya lo ha escuchado: “no está vencido quien pelea”.

Hacerse cargo inicia por considerar aquellas cosas que no ha podido evitar. Ese enojo que no sabe de dónde le sale; esas ganas de comer; ese deseo de no hacer nada; ese no aguantarse su casa ni a su familia.

Todo tiene un origen en su propia mente. Encontrarlo es importante, sólo para darse cuenta de que no era tan transcendental, pues esos comportamientos son respuestas defensivas que nuestra mente realiza cuando se siente atacada por el entorno.

El problema es que nuestra mente, sobre todo la infantil, puede sentirse atacada por cualquier cosa y en realidad estas cosas no son tan importantes, por graves que parezcan. No lo son porque usted sigue con vida y mientras respire, usted puede elegir cambiar cómo su mente reacciona a eso que le hizo mal. Es decir, hacerse cargo de su propia mente es el primer paso.

En cuanto a las reacciones, todos los días el dolor se retroalimenta y eso hace difícil que nos animemos a cambiar. Por lo que el siguiente paso es considerar la manera cómo nos estamos sintiendo frente al pasado y cómo ese sentimiento frente al pasado afecta nuestros sentimientos frente al entorno y acrecienta el miedo al futuro.

Vamos de la ira al miedo y nos devolvemos, sin darnos la oportunidad de sentir otra cosa.

En este sentido, voy a recomendarle algo que va en contravía del sentido común y de lo que todos los sicólogos le dirían: le recomiendo que guarde silencio.

Aunque digan que siempre es mejor expresar sus sentimientos, con lo cual estoy de acuerdo, también creo que se debe buscar el momento propicio para hacerlo.

Expresar los sentimientos sin haber hecho consciencia de ellos sólo provocará más situaciones incendiarias y profundizarán nuestra decepción.

Así que en este momento, es mejor un poco de hermetismo práctico, es decir, que si vamos a guardar silencio es porque empezamos a trabajar en el reconocimiento de nuestros sentimientos y de su origen.

Ahora que más o menos nos enteramos por qué nos sentimos como nos sentimos es hora de trabajar. Usted ya ha escuchado el proverbio chino que

dice que un camino de mil kilómetros se inicia con el primer paso, pues antes de ese primer paso debemos arrastrarnos, gatear y aprender a caminar.

Esto es lo que debemos hacer con el control de nuestros sentimientos. A partir de ese hermetismo práctico, empezar a escoger y a comprender cada uno de los sentimientos que vamos teniendo a cada momento hasta que los empecemos a reconocer, algunos a fortalecerlos y a otros, eliminarlos.

Con despacio, no importa que a nuestro alrededor viva el caos, nosotros debemos encontrar ese orden interior. Paz interior la llamó Viktor Frankl y es sólo cuando nuestra mente y nuestro corazón estén en calma, no significa inactivos o sin dolor, sólo en calma, es cuando iniciaremos un primer paso, hacia el entorno.

Esto obviamente es figurado, pues la vida no se detiene y usted debe irla resolviendo mientras se reconoce a sí mismo.

Cuando hablamos de primer paso nos referimos más a acciones significativas que cambien el rumbo de nuestra vida. Esa calma mental nos ayudará a escoger de entre las múltiples posibilidades, cuál es la que deseamos seguir.

Lo que sí le pido es que jamás aguarde a estar “seguro” para hacer las cosas. Cuando usted espera a tener mucha seguridad antes de avanzar, cada error y cada equivocación sólo le llevarán a la frustración.

Avance sin miedo al error, sin miedo a equivocarse, pues el error y la equivocación son solamente oportunidades de aprendizaje de cómo no se deben hacer las cosas y si nos equivocamos simplemente seguiremos adelante.

Y ahora sí, en marcha. Entre los mandamientos de la actitud el hacerse cargo, es uno que me gustó. El darme cuenta de que no debemos esperar a que las cosas nos sucedan, nosotros debemos hacer que sucedan. Nos hacemos

cargo, primero de nuestra propia vida. Luego nos hacemos cargo de otras cosas.

Una de las reglas de hacerse cargo de su propia vida es: “Cuida de ti mismo”. Aunque en el entorno haya personas que nos colaboren, papás que nos mantienen, gente que aporta, gente que ayuda, esto en ocasiones puede ser contra producente.

No le estoy diciendo que los rechace. Le estoy diciendo que cuanto antes posible se pueda hacer cargo de sus propias cosas, por lo menos de las importantes, mejor.

Quien nos ayuda y nos mantiene, tiene derecho a meterse, a opinar e incluso a decidir sobre cosas que sólo a nosotros nos atañen.

Cuando cuidamos de nosotros mismos podemos tomar nuestras propias decisiones así sean un error. Por eso, una recomendación, mientras usted no sea autónomo, es que tenga un “sometimiento estratégico”, no pelee con la cuchara, hasta que construya su propia capacidad de decidir.

Atención, no le estoy diciendo que sea una persona sumisa, le estoy diciendo que considere una “obediencia estratégica” hasta que pueda cuidar de sí mismo. No se preocupe, si pone esto como un objetivo, se dará. Uno de los obstáculos que nos impide hacernos cargo de nuestra propia vida es que decidir significa renunciar. A veces, a pesar del conflicto, la comodidad es mucha, así no lo queramos reconocer y alcanzar el nivel de tomar nuestras propias decisiones implica renunciar a esa comodidad.

Cada decisión tiene implícita una renuncia. Si escoge el blanco significa que dejó los demás colores por fuera.

Escoger ir a trabajar a otra ciudad implica renunciar a estar con su familia. Para avanzar, en cada camino sólo se puede tomar una dirección.

Y con todas estas renuncias que conlleva tomar una decisión, existe un peor escenario, y es ese el que generalmente escogemos: el no decidir. No decidir implica “parálisis” y es lo más cercano a la muerte.

Son muy pocas las situaciones en las cuales la mejor decisión es la no decisión. Para las demás cosas de la vida la no decisión significa desperdiciar nuestros cada vez menos minutos de vida.

Lo que nos lleva a otro obstáculo que nos impide hacernos cargo de nuestras vidas y es que no encontramos un real propósito. Ahí le va un secreto: a pesar de lo muy trascendentalistas que son los pesimistas, para quienes cualquier cosa que vaya a hacer en la vida debe tener un significado superlativo. El propósito no tiene que ser la súper cosa súper trascendente como el mundo nos hace pensar.

En este caso en particular, debemos abandonar la idea de que el propósito de una vida tiene sentido si salva al mundo todos los días, dos veces los viernes y sábados y los domingos repite para no perder la costumbre. El sentido de la vida puede estar en cuidar un jardín o como en nuestro caso, buscar la manera de ser personas felices.

Y finalmente, en resumen, para no darle más vueltas, hacerse cargo significa resolver las cosas de su propia vida, de las situaciones, de los problemas. Déjeme que sea yo quien se lo diga en voz alta, sobre este primer mandamiento de la actitud: ¡levántese, deje de quejarse y tome el maldito control de su vida!

2. **No trague entero**

Cuando estaba al inicio de mi carrera una de las tareas era leer el libro “El arte de la guerra” de Sun Tzu, incluso vi el vídeo. Una de las ideas que acompañan la presentación del libro es que ha sido el manual de procedimiento de los más grandes generales y los más importantes presidentes de países, de la historia, que los presidentes de las compañías

más exitosas del mundo, lo usan y eso para mí fue suficiente argumento para dedicarme a su estudio y de hecho como estratega de mercadeo empecé a utilizarlo, hasta que la vida me aterrizó.

Este laureado libro que orienta las acciones de los líderes del mundo se concentra en la destrucción del otro, el enemigo, mediante el arte del engaño.

Quizá en un escenario de guerra donde la prerrogativa es vencer o morir, el engaño se justifique, pero en el ejercicio del poder ya sea del gobierno o de la empresa, el engaño es impensable e imperdonable, sin embargo, es parte de nuestra cotidianidad.

El engaño hace parte de la naturaleza humana y viene instalado en nuestros genes como un mecanismo de defensa contra todo, desde el enemigo más feroz hasta la situación más complicada. Desde un juego romántico hasta una acción de pura banalidad.

Estamos tan inmersos en la mentira que la utilizamos en nuestra cotidianidad de manera casi inconsciente; sin ella, las relaciones humanas serían ásperas y difíciles de llevar.

El dinero y la bolsa de valores están sustentados en lo que aparentan, no en lo que en realidad son. El comercio miente y todas las entidades y organizaciones que conozca mienten.

La razón es muy sencilla: “como le ven le tratan, le quieren o le maltratan”. De modo que todos buscamos la manera de mostrarnos como algo mejor de lo que somos para que nos quieran, ya sea románticamente o comercialmente.

Ni siquiera para contestar una encuesta decimos la verdad. Respondemos sólo lo que nos hace quedar bien. La mitad del mundo es apariencia y engaño y la dificultad radica en que no se sabe cuál mitad.

Ahora, ¿cómo responder ante una situación de estas cuando también existe socialmente un discurso sobre la honestidad que nadie cumple? Le doy algunos criterios:

Evite dejarse influenciar

El mundo tratará de manipularle y de absorberle. Ya sea por la ideología o por la diversión, lo que hacen es sustraerle su energía vital para su propio beneficio. Le diré algunas cosas a riesgo de estar generalizando cosas que no se pueden generalizar:

Un cantante quiere que compre sus canciones, un equipo de fútbol quiere que vaya al estadio, compre su camiseta o vea televisión, pues ya vendió sus derechos de transmisión.

Al pastor de la iglesia no le interesa que usted se salve en el reino de los cielos, le interesa que usted dé el diezmo.

Al político no le interesa solucionar los problemas de violencia y desempleo, sólo quiere que vote por él.

El comercio no quiere su bienestar, sólo su dinero.

Puede sonar tremendista y reduccionista, sin embargo sólo basta un somero análisis para darse cuenta de que sí, así es.

Construya su propio mundo de lo correcto

En ese escenario, desde lo global del mundo, hasta la gente que vive en su propia casa, hay una situación recurrente: todos le dirán qué creer, qué sentir, qué pensar, qué decir y qué hacer.

El problema es que lo hacen de una manera tan creíble y sutil que nuestra mente no tiene escapatoria y cuando realizamos una acción que no esté acorde con estos lineamientos, estaremos mal y nos sentiremos muy mal.

Planteemos unos criterios base: no causarle daño a nadie, ni a nosotros mismos. Buscar siempre el bien común y privilegiar la vida sobre todas las cosas. A partir de allí, actúe de acuerdo a su propio razonamiento.

Ni la ley, ni la sociedad, ni su padre ni su madre, ni el cura ni el alcalde, podrán decirle cómo debe orientar su vida.

Es posible que en ocasiones extremas esos criterios entren en contradicción: dos padres de familia, uno sin empleo, desesperado y con una hija enferma, casi agonizando, encuentra que robar es su única opción. El otro, padre de dos niños, a media noche ve a sus hijos en una situación de amenaza por el robo y mata al ladrón. ¿Cuál de los dos actuó menos mal? Seguramente habrá múltiples posiciones y suposiciones, en realidad no existe respuesta.

Es decir, entonces: a pesar de que nos podemos equivocar y entrar en el error, actuemos de acuerdo a nuestros propios criterios dentro de nuestro propio mundo de lo correcto, sin esperar a que nadie nos diga lo que está bien o lo que está mal.

Sólo para enfatizar e insistir un poco. Regularmente, las demás personas, querrán imponernos lo que a ellos le parece correcto. El padre o la madre, el policía, el alcalde y el sacerdote, querrán decirnos lo que está bien y lo que está mal. Resulta que por el hecho de que un personaje diga algo, o que esté escrito en alguna ley, eso no hace que las cosas sean correctas.

Es uno quien debe construir su propio criterio de lo que está bien y lo que está mal de acuerdo a nuestro propio código de justicia.

La ley siempre ha sido construida para favorecer a quienes están en el poder y ese no es nuestro caso. No le estoy diciendo que tiene carta abierta para violar la ley, sin embargo, cuando la ley esté frente a usted, que sea su mente y no la de los demás la que le diga lo que está bien o está mal.

No quiera ser parte de la masa

Una de las necesidades más fuertes del ser humano es el deseo de pertenecer, de ser parte y de hacer su parte. Eso está en nuestro ADN. Compartir y aportar está bien. El problema está cuando empezamos a perder nuestras características particulares.

Nos sentimos tan cómodos y protegidos que no nos tomamos el tiempo de pensar en lo mucho que desaparecemos.

De hecho es muy fácil identificar los inconscientes colectivos a los cuales pertenecemos cuando nos miramos al espejo y nos damos cuenta de que esa estructura de imagen la vemos cientos de veces repetida en las calles.

Fíjese en esa muchacha de cabello largo, gorro, vestido largo y zapatos tenis o sandalias. O en aquel ejecutivo de traje y corbata o las niñas de diadema y vestido rosa o los motociclistas de camisetas apretadas, cabeza rapada, mostrando los pectorales y los tatuajes, entre otros tantos.

Aunque conscientemente, nadie va a aceptar que hace parte de una masa y que esa originalidad de la que se enorgullece no es otra cosa que un reflejo ideológico de un mundo consumista.

Los estereotipos pueden ser muchos, pero no tantos, y en la globalización, las gentes se van homogenizando y formando tribus que están diseminadas por el mundo. Quiéralo o no, todos pertenecemos a una tribu, no importa dónde hayamos nacido.

No podemos tragarnos esa ideología. Debemos buscar ser únicos y especiales aunque tengamos que pagar el precio de la soledad.

La única manera de hacer esto es buscando su propio estilo a la vez que jugamos conscientemente con el sistema socioeconómico. Sí, entendió bien. No luche en contra del sistema, juegue con él. Es el modo en que podemos construir un espacio original para nosotros, pues en la lucha nos desgastaremos y terminaremos siendo unos repetidos.

Puede que esta frase suene contradictoria y difícil de entender. No lo es: "No debemos ser parte de la masa, dentro de ella, debemos crear la nuestra". Es lo que han hecho los grandes de la historia en todos los ámbitos: desde Alejandro Magno, Andy Warhol, Bob Marley, Henry Ford, Steve Jobs, Stephen Hawking, hasta Mark Zuckerberg, entre otros tantos.

No se sienta mal si debe mentir.

La regla es: evita engañar y mentir a toda costa. Sin embargo, sí hay ocasiones en las cuales si el ratón no engaña al gato termina siendo su bocado. Es decir, la última alternativa es mentir.

Debe considerarlo muy bien, porque si bien algunos secretos duran una vida, tarde o temprano, aunque pasen cientos de años, todo se descubre. Ha sucedido y volverá a suceder.

Sin embargo, esa no es la principal razón. Lo peor es que cuando decimos una mentira nos cargamos de una estampilla roja y nos empieza a pesar y empezamos a acordarnos de ella y sabemos que mentimos y que somos unos mentirosos y, por supuesto, nos sentimos mal. Nada más lejano de la idea de felicidad.

Para que esto no suceda, es decir, no sentirnos mal, debemos ser conscientes de que esa mentira que dijimos era la última opción que quedaba. Por mi parte, yo soy partidario de la honestidad agresiva, pero no puedo ser ciego

ante el hecho de que la honestidad no siempre es buena para las relaciones o para alcanzar los objetivos. Ya he perdido bastante, aunque por lo pronto seguiré siendo honesto a mi manera.

3. **Aprenda rápido**

El mundo avanza demasiado rápido y aunque en lo fundamental siga siendo el mismo desde el origen de la humanidad, estructuralmente es agresivo con quienes no se actualizan.

Si usted tiene objetivos que alcanzar, nunca deje de aprender. El temor al fracaso y la falta de conocimientos adecuados pueden ser los mayores obstáculos para lograr el éxito.

Todavía así, es necesario tener cuidado, pues la generación de conocimiento ha crecido superlativamente al punto de que hoy es una fantasía ser un profesional actualizado, es demasiada la información, los estudios, los proyectos y las miles de opiniones de los expertos. Sobre cualquier cosa que usted quiera saber, va a encontrar toda clase de posiciones, incluso contradictorias.

Por eso es necesario saber qué es lo que se debe aprender para mantenerse al día. Inicialmente, en su capacidad de conectarse y comunicarse. El mismo proceso de conseguir información requiere formación, usted debe aprender cómo es que se investiga. Y por supuesto, un conocimiento le servirá proporcionalmente a la velocidad en que lo pueda aprender, si se demora mucho tampoco sirve, pues cuando lo termine de aprender, ya estará obsoleto.

También debe saber qué desechar y decidir qué no aprender. Una recomendación es dejarse guiar por lo que entiende, pues lo que no entiende, dejarlo pasar aunque le parezca muy importante. Todo no lo podemos saber.

Cuando llegue a cualquier parte, a realizar cualquier tarea, asegúrese de entender el proceso y luego entrene como si fuera un atleta que quiere ir a los Juegos Olímpicos. Este acto le hará dominar rápidamente esa tarea.

En este texto no le alcanzo a describir la importancia de entrenar. Sólo se puede aprender una conducta realizando esa conducta.

Si usted es un joven y lo contratan para trabajar vendiendo hamburguesas, ese entrenamiento le hará destacarse en su puesto.

Si usted quiere ser un periodista deportivo, entrene. Si quiere ser un psicólogo de selección de personal, entrene. Si quiere trabajar de jardinero, entrene. Si quiere vender periódicos y dulces en una esquina, entrene.

Ese entrenamiento le hará ganar una experticia superior a aquellos que simplemente quieren aprender con el tiempo. Ese entrenamiento también le ayudará a subir a otro nivel y por lo menos le mostrará si es bueno o no para esa tarea.

4. **Métale coraje al enfrentar los problemas**

El mundo tiene cosas muy bellas, pero también es cruel y no se puede esperar una cosa tan compleja como la justicia y lo justo. Desde que de por medio exista un “justo según quién” o un “depende”, quienes no pertenecemos a una burbuja agraciada por todos los recursos, llevaremos las de perder. Lo dice la misma biblia: “al que tiene le será dado” todos los demás somos miserables.

Con esto le quiero decir que no espere nada de nadie. No admita que nadie le tenga compasión ni misericordia. Y no reciba ningún favor. No le estoy diciendo que recibir ayuda sea malo. Le estoy diciendo que mientras usted pueda, haga sus cosas. Recibir ayuda sería la última opción. De resto, resuelva sus cosas usted mismo.

Si alguien le ayuda, tenga agradecimiento, pero nunca será igual a que usted logre sus objetivos y resuelva sus problemas con sus propios méritos. Cada logro que tengamos, por pequeño que sea, aporta a construir esa persona que seremos en nuestra vida. Veamos algunos criterios que necesita para hacerle frente a las dificultades de la vida:

Identifique el problema

A veces nos enredamos con cosas que realmente no tienen importancia o nos untamos del excremento de otros y nos dejamos nublar la mirada.

Es decir, gente con una actitud y con un discurso de vida poco aportantes que vacían su veneno en nuestras mentes. Tómese un momento y piense si eso que a usted le parece tan difícil es en realidad un problema o es una invención de su imaginación o de la imaginación de otros.

Si alguien está enojado con usted, pueda que eso le parezca un problema, pero si debe dos meses de arriendo y no tiene dinero para comprar comida, eso podría ser un problema más real y no es que pretendamos minimizar el impacto de los sentimientos en nuestra realidad, ni más faltaba, sería en contra de lo que hemos venido trabajando. Se trata de poner las cosas en su justa medida.

Los problemas reales son situaciones que ponen en riesgo nuestra preservación física o atentan violentamente contra nuestra estabilidad mental.

Si su padre es alcohólico y es violento, ese sí es un problema. Si su pareja le maltrata física y mentalmente, es un problema peor.

Llegar tarde a sus obligaciones laborales o académicas, es una situación incómoda que en primera instancia no debería representar un problema, sobre todo si se toman medidas a tiempo.

Usted frente al problema

Una niña de cinco años que se mancha su vestido con comida podría pensar que tiene algunos problemas: lo que dirá su mamá quien quizá le castigue por el descuido; lo que dirán los demás quienes se reirán de ella, entre otros.

A nosotros con todos nuestros años, eso nos parece una situación de lo más normal y que en definitiva no representa ningún problema.

Es decir, los problemas son de nuestra propia medida. A esa joven que se muere de tristeza porque el novio la dejó, su mundo pareciera estarse acabando y a ese joven que discute con sus padres porque llega tarde a la casa, ellos le parecen los mayores opresores injustos del mundo.

Ese padre que debe pagar sus obligaciones, dar de comer a sus hijos, proveerles techo y estudio y que no tiene un empleo, él sí tiene un problema.

Un empresario a quien sus clientes no le han pagado; los productos no se están vendiendo y no tiene dinero en su cuenta para pagar los salarios de sus empleados y menos para cubrir sus obligaciones con los proveedores, diría que ni la niña ni los jóvenes tienen realmente problemas o que por lo menos, no son problemas reales. Lo cierto es que sí, tanto para la niña como para los jóvenes, sí son problemas, porque son problemas de su tamaño.

Ahora pregúntese, de qué tamaño son sus problemas y ese será su propio tamaño.

No ahorre energía

Sabiendo cuál es su tamaño personal para enfrentar los problemas, lo siguiente es, dentro de su propio criterio de la ética, hacer lo necesario para resolverlos.

Es importante no guardarse nada, pues es parte de nuestra satisfacción personal y de nuestro auto – reconocimiento el saber que dimos todo

nuestro ser comprometidos con la resolución de esa situación difícil. Y se debe tener presente que en ocasiones los problemas pueden desbordarnos; en esas ocasiones no es ningún pecado pedir ayuda, de hecho, reconocer nuestros límites es una señal de que hemos evolucionado como personas.

El miedo y el riesgo

Si a veces ha sentido que le falta la fuerza para iniciar un proyecto, para hacer un cambio en su vida, para visitar a un cliente, para presentarse ante ese grupo, para conquistar a esa persona que le gusta, es posible que sufra de un exceso de miedo y una ausencia de coraje.

La mayoría de las ocasiones, los problemas nos encierran en un mundo oscuro del que no vemos la salida. Es allí cuando es necesario tener un acto de fe y dar un paso hacia adelante sin saber si encontraremos tierra firme o nos hundiremos en un océano de amargura.

Primero, el peor error es no hacer nada y segundo, el miedo es parte del juego. El miedo está muy inmerso en la naturaleza humana y es el que nos ha hecho prevalecer. Así que el miedo no tiene por qué paralizarnos. Nos debe servir para ser cautos y auto – preservarnos, para ser detallistas, metódicos y cuidadosos. El miedo no desaparecerá, siempre estará allí y sin embargo, triunfaremos.

Dar ese paso siempre generará cambios y todos los cambios son traumáticos. De nosotros depende que ese trauma se minimice y que los resultados que buscamos se maximicen. También quiere decir que no debemos tomar riesgos por el sólo hecho de arriesgarnos. La ganancia debe justificar ese riesgo y esa ganancia debe ser sustancial para nuestras vidas, no simplemente un momento de adrenalina, como sucede con algunos tipos de diversión.

Con esto no quiero decir que la diversión sea riesgosa. Estamos en un proceso que hará de la felicidad un estado más constante y la diversión

puede hacer parte de esa felicidad, si aprendemos a medir las consecuencias. Si somos más conscientes de esto, evitaremos muchos problemas buscados como el embarazo adolescente o la drogadicción; cosas que suceden cuando el riesgo es divertido e inconsecuente de la forma de cómo afectará el resto de nuestras vidas.

Tampoco implica evitar todos los riesgos. Debemos tener criterios para saber cuándo la medida justa del miedo es saludable y cuando la medida justa de riesgo nos ayudará a obtener nuestros objetivos.

Sus recursos

A no ser que sea una persona ermitaña, que no tenga contacto con ningún otro ser humano, usted siempre contará con algún tipo de recurso que le ayudará a superar los problemas.

Esa persona que se preocupa por usted, a pesar que de todas maneras lo que quiere es imponer su voluntad, es un recurso que se puede aprovechar para lograr nuestros objetivos y resolver el problema que nos aqueje. Así que utilice la obediencia estratégica, pórtese como es debido, sin perder el foco de lo que usted desea.

Hoy en día es imperdonable dejarnos absorber por un problema sin buscarle una solución. Las fuentes de información son muchas y sólo debemos ir hasta ellas en las organizaciones de servicio, el internet, las bibliotecas. Sólo por favor, no le pregunte a otro que sepa menos que usted. Es como un estudiante de colegio preguntándole a otro en su misma situación, dentro de su emotividad e ignorancia nos terminan ahondando en nuestros problemas.

Como muchas veces le sucederá, se dará cuenta de que la mayoría de sus problemas son de dinero. En ese caso, su principal recurso es su inteligencia, para que, dentro de su mundo ético, aprenda a encontrar esas fuentes de dinero.

Recuerde que en el capitalismo el dinero es como la sangre que fluye en flujos y circuitos y todo se reduce a procesos de intercambio donde primero alguien quiere algo y segundo, otro alguien lo provee. Todo se mueve así y lo que usted debe hacer es aprender a insertarse en ese proceso.

Evalúe las soluciones y las consecuencias

La desesperación, la incertidumbre, la tristeza y el miedo hacen que cometamos muchos errores. La mayoría de veces, errores de lamentar, y terminan por empeorar nuestra situación. Incluso, en ocasiones, ante la impotencia, reaccionamos con agresividad con aquellos que sólo quieren ayudarnos.

Sin embargo, estas personas que nos quieren, generalmente no entienden que esa consideración y esa ayuda, aunque la necesitamos, impactan negativamente sobre nuestra autoestima. Lo que deben hacer es dejar que nosotros, todavía con errores, lo logremos por nosotros mismos. Así aprenderemos a hacernos cargo de nuestros problemas.

Significa que cada acción que tomemos para solucionar nuestros problemas, la tomemos con la consciencia de que tiene consecuencias y que no estará exenta de errores.

Espero que esto no le suene a una contradicción.

Si nos concentramos en evitar los errores, terminaremos paralizados. El error es parte del aprendizaje y no debemos tenerle miedo.

Debemos actuar, aplicar soluciones y mirar cómo esas soluciones repercutirán sobre nuestro futuro inmediato y sus consecuencias en el tiempo. Debemos actuar de buena fe y si cometemos errores, sí, serán nuestra culpa y la asumiremos sabiendo que obramos de la mejor manera posible.

No olvide que su principal recurso es usted mismo y sus habilidades. Cuando piense que tiene una idea de cómo resolver el problema, métase de cabeza. Téngase fe y actúe.

5. **No espere que nadie le diga cómo hacer las cosas**

¿Ya le conté que a la mayoría de las personas no le gusta pensar? Creo que le dije que pensar es realizar un proceso en su mente y que eso es diferente de tener un diálogo interno. Todos tenemos diálogo interno, aun así definitivamente no todos pensamos.

Aunque esta idea pueda parecer un exabrupto, la realidad es que es una opinión proveniente de la apariencia de lo que sucede en casi todas las posiciones laborales en el mundo. La gran mayoría de las personas están a la espera de que alguien les diga qué es lo que tienen que hacer y eso se llama falta de profesionalismo.

Si usted es un médico, un ingeniero o un abogado, nadie le tiene por qué decir cómo ejercer. Eso en sí mismo es una falta de respeto. Y qué pasa si usted no tiene ninguna profesión. ¿Es esa una excusa para no pensar y que le digan qué es lo que tiene que hacer?

Veamos algunos criterios que le ayudarán a destacar en cualquier labor que realice en su vida.

Determine a dónde quiere ir

Al principio creía que yo no había determinado un foco en mi vida y le aseguro que durante mucho tiempo fue así. Sólo fue cuando tratando de entenderme a mí mismo, lo que me apasiona y lo que deseo hacer en la vida, me di cuenta de que siempre estaba haciendo lo mismo.

Desde joven me ha gustado la creación literaria. Cuando estaba en la escuela inventaba cuentos y en el colegio escribía los guiones para las obras de

teatro. Creí que lo que me gustaba era actuar y no era así. Estar en el escenario me produce estrés.

Después me volví comunicador y periodista, pensé que esa era mi vocación y tampoco era así. Odio del periodismo que es un mero espectador de la vida y yo quiero ser protagonista y transformador.

Ahí fue cuando me especialicé en mercadeo, resolver los retos empresariales tiene un magnetismo especial para mí. Todavía así, la incomprensión de lo que en realidad es el mercadeo, las empresas poco competitivas y los empresarios poco competentes, me generaron un gran desgaste y finalmente no seguí ejerciendo.

Fue entonces cuando me hice docente, creí que mi vocación era transformar personas y en parte sí es así, sin embargo, la tramitología de las clases y la desidia de muchos estudiantes me hicieron pensarlo mejor.

Me apasiona la enseñanza, me apasiona transformar, me apasiona resolver problemas empresariales y me apasiona escribir. Pensé entonces que no sabía realmente qué era aquello que me llamaba en la vida, hasta que me di cuenta que todo sumaba hacia un mismo norte.

En este momento, cuando estoy en esta redacción, me doy cuenta de que lo que me apasiona en la vida es escribir libros que resuelvan problemas empresariales y que transformen al lector y mejore su calidad de vida haciéndolo más competente para ejercer su labor y lo hago no desde la teoría, sino desde la experiencia de quien ya ha pasado por las dificultades de ejecutar las cosas. He hecho tantas cosas que me ha alcanzado para cinco libros y ya voy a empezar uno más.

Pienso que este ejemplo le ayudará a pensar un poco más acerca de hacia dónde quiere ir con su vida. Deténgase un momento. ¿Qué cosas ha hecho? ¿Cuáles saberes ha desarrollado? ¿Cuál sería el mejor uso para esos saberes?

No puedo evitar el recuerdo de un documental en el cual una señora, ama de casa y madre de familia, se dedicó a buscar la manera para que sus hijos pequeños comieran y encontró que podía hacer comida sana de una manera divertida como si estuvieran en una feria, y lo hizo tan bien que cuando alguna vez paso por dificultades económicas, logró un muy pequeño espacio en un evento comunitario y su comida fue un éxito.

Muy rápidamente llegó a una feria y de allí a tener puestos de comida en las ferias más importantes del país y el resto es historia.

Claro, la vida cotidiana no es tan evidente. Aun así estoy seguro que si usted se da una mirada encontrará que sabe hacer cosas que pueden ser extraordinarias y seguramente eso le llevará a tener éxito.

Lo que me trae a una discusión. A veces nuestra mente está tan confusa que establecer un norte es complejo. Todavía así, esa confusión es una ventaja, pues significa que cualquier cosa podemos hacer.

En otros casos, por influencias externas, determinamos cosas en la vida con objetivos que poco o nada tienen que ver con nuestra realidad o deseo.

¿Cuál es la mejor decisión? ¿Soñar y establecer un objetivo aunque este parezca lejano y luchar por él o mirar nuestra realidad, lo que hemos hecho y a partir de allí buscar trascender? Y la respuesta es… las dos. No importa que escoja mientras establezca un rumbo, una hoja de ruta. Y como ya le dije antes: escoja una y láncese de cabeza que si se equivoca será sólo un aprendizaje más.

De todo esto sólo existe una cosa segura. Haga lo que haga le costará dinero.

Así que le invito a un juego. Busque una manera de producir dinero de forma autónoma. Sin importar la edad que tenga. Sin importar su profesión. Sin importar si tiene empleo o no. Ejecute cosas pequeñas o de cualquier

tamaño que le hagan ganar dinero. Le garantizo que esto le traerá varios descubrimientos en usted mismo.

Descubrirá que sí es capaz de hacer lo que sea y mantener la ética. Descubrirá talentos que no sabía que tenía. Descubrirá nuevas sensaciones y descubrirá nuevas cosas que le apasionan. Este juego le hará poner las manos sobre su realidad y transformarla.

Así que tenemos dos cosas. Una, determine hacia dónde quiere ir. Sea un sueño o el desarrollo de un talento. Y dos, busque la manera de producir dinero de manera autónoma.

Estas dos cosas cambiarán su vida.

Averígüelo primero

Todas las empresas tienen procedimientos propios para hacer las cosas. No preparan las hamburguesas de la misma manera en Burger King que en MacDonalds. Eso no es ningún misterio. Todas las líneas de producción tienen sus particularidades.

Ya sea que sea su propia idea o que inicialmente trabaje para otros, siempre habrá una manera pre – establecida de cómo hacer las cosas. Averígüela antes de empezar. Piense que a usted lo contratan para atender una caja de registro en un supermercado. Si usted llega con ese conocimiento previo les llevará ventaja a todos los demás.

Afortunadamente hoy existe esa variable que antes no era tan posible y es que la información está disponible, es cuestión de buscarla.

En el último caso, improvisar

Quien improvisa sobre lo que sabe es un genio. Quien improvisa sobre lo que no sabe es un idiota.

Quiero ser así de categórico. Improvisar es lo peor que podemos hacer. Aunque la heurística es una habilidad muy importante que invita al descubrimiento y al pensamiento por fuera de las reglas, a esto le llamamos "pensar fuera de la caja", y que tiene dentro de sí misma la capacidad de improvisar, no implica hacerlo desde el desconocimiento, debe estar fundamentada. Aquí es donde los mandamientos anteriores empiezan a sumar: hacerse cargo, no tragar entero, aprender rápido y metérsela toda a resolver los problemas.

Si usted ya tiene todo esto en su cabeza, determinó un camino, reunió información, aprendió los procedimientos, ahí sí, a crear y a improvisar cuando sea la última opción.

En todo caso, que sea su propia iniciativa. Y esto establece un parámetro para saber en dónde no debe estar.

Aquí se presentará una paradoja que usted deberá aprender a manejar. En algunos escenarios, cuando usted no es un borrego obediente, para ellos usted tendrá una mala actitud. En otros escenarios, cuando usted sí es el borrego, usted tendrá una mala actitud.

La regla es: sea cortés, buena persona en cuanto a su comportamiento. Aplique la "obediencia estratégica" cuando sea necesario y tome siempre la iniciativa, empiece las cosas usted, proponga, cambie, mueva, aplique su creatividad siempre para mejorar. Si no le dejan, renuncie. Cuando no le permitan ser creativo, actuar bajo su propio criterio y tener iniciativa, ese no es un espacio para usted. Terminaría por convertirse en un ser robotizado.

Termine lo que empiece

Así como no le deben decir qué cosas hacer ni cómo hacerlas, si usted ha sido una persona juiciosa aprendiendo los procedimientos lo más posible de antemano. Tampoco le deben decir que no deje las cosas a medias.

Existen las contingencias mayores que impiden que los procesos se terminen, pero mientras la tierra y el tiempo sigan su rumbo, las cosas se deben concluir.

Sucederá que por circunstancias que no estén en sus manos, tenga que dejar alguna cosa sin acabar. Será la última opción. Allí se configura un fenómeno que llamamos “un círculo abierto”.

Esos círculos abiertos nos crean la sensación de incompetencia y de que “jamás terminamos nada”, aunque no sea así y en realidad sean sólo un par de cosas que dejamos sin concluir. Lo más importante es que se convierten en cargas que no nos dejan progresar hasta que hayamos completado ese nivel como si de un video juego se tratara. Además, viene lo contrario. Concluir crea en nosotros la sensación de ser ganadores y esa sensación irá subiendo de nivel y materializándose con cada cosa que hagamos. Y finalmente queda la sensación de “misión cumplida” la cual acrecienta la confianza en nosotros mismos y la confianza de los demás hacia nosotros.

Creo que en este espacio no alcanzaré a reiterarle la importancia radical que tiene en nuestras vidas terminar las cosas.

En síntesis. No espere a que nadie le diga lo que tiene que hacer. Aunque sea difícil, aunque sea doloroso, tome la iniciativa y hágalo.

6. **Haga todo lo más rápido posible**

La expectativa de vida del ser humano de hoy es de un poco más de ochenta años. En mi caso particular significa que ya he vivido más de la mitad de lo que voy a vivir y estoy en cuenta regresiva. Ya se lo han dicho muchas veces: la vida es demasiado corta para desperdiciarla, el problema es que a veces lo entendemos tarde.

Por mucho acosar no se debe adelantar un embarazo, este dura nueve meses. Hay procesos que son así. No los debe presionar. Y hay procesos que

pueden y deben ser hechos ya, presionados y adelantados. Distinguirá entre los unos y los otros porque estos últimos dependen de su voluntad. Es en este caso que le voy a decir una cosa categórica: olvídese de la paciencia, quiera y haga ya todo lo que dependa de sus decisiones.

Las razones para esperar deberán ser muy poderosas, de lo contrario, "patos al agua" y a hacer las cosas lo más rápido posible y de la mejor manera posible.

Este es otro criterio. La velocidad no tiene por qué afectar la calidad, si así lo hace, debemos bajar el ritmo y esperar el momento adecuado para acelerar.

La velocidad en hacer las cosas y hacerlas bien, es otra razón que nos permite destacarnos, sin embargo, ese no es el principal motivo.

No hay razón para dejar los deberes para después, hagámoslos ya. Tampoco hay razón para dejar lo desagradable para después, hagámoslo ya.

Por una parte, nos permite divertirnos más con lo que estamos haciendo y pasar rápidamente por esos momentos desagradables y, por otra parte, nos da más tiempo para hacer otras cosas más divertidas.

Aprenderemos más rápido, creceremos en nuestras dimensiones más rápido, seremos exitosos más rápido, la vida nos rendirá y llegaremos más lejos.

No le estoy invitando al frenesí desaforado, le estoy invitando a que sea rápido y efectivo con los procesos, pues también tendremos momentos de desacelerar que igualmente será divertidos.

7. **Converse con todo aquel que se deje**

Este mundo se mueve bajo tres parámetros: el dinero, la inteligencia y las relaciones. Construya relaciones. Las relaciones se construyen de una sola manera: conversando.

Yo no soy el sujeto para hacer esta recomendación y la hago sólo porque padezco de las consecuencias de no cumplir con el criterio: por favor, trate de ser agradable con todas las personas sin importar quienes sean ni el rango que tengan.

Cuando le dicen que es necesario sonreírle al mundo para que el mundo nos sonría es literalmente así. Una sonrisa abre puertas. Ser agradable consigue más cosas de las que el deber y la norma pueden conseguir.

Disfrute de las conversaciones inteligentes. Pueda que esto sea pedirle demasiado, sobre todo considerando que su entorno y la gente que conoce irremediablemente serán iguales a usted, de una forma u otra. Es la ley de la atracción de los iguales.

Una conversación inteligente no significa para nada que sea académica ni sobre teorías para resolver los problemas del mundo. Una conversación inteligente es una conversación que además de ser agradable, nos permite aprender y mejorarnos, lo que implica que esta deberá ser con personas que ya tengan cosas resueltas y que le permitan a usted acercarse y aprender de ellos.

Veamos algunas recomendaciones.

Reconozca los flujos y circuitos

Aprendamos a construir dos tipos de relaciones. Relaciones Cotidianas y Relaciones Estratégicas.

Las relaciones cotidianas son aquellas que construimos a nuestro alrededor en nuestro escenario natural.

En ocasiones nos enteramos más fácil de lo que sucede en otras partes del mundo que aquello que le pasa a nuestra propia familia, a los vecinos o al barrio.

Debemos dejar el mutismo y empezar a construir ese tipo de relaciones del diario, con un criterio importante y es que las personas con las que me relacione no generen impactos negativos en nuestras vidas.

Es decir que aquel joven o aquella joven de la casa del frente pueden ser muy formales y queridos, si se drogan o trasgreden la ley, nada bueno saldrá de allí para nosotros.

Las relaciones estratégicas, como su nombre lo indica corresponden a una estrategia que hayamos trazado. Son personas que debemos conocer y que nos conozcan para que nos ayuden a llegar y a conseguir lo que queremos.

Del mercadeo aprendí que personas con características similares, tienden a consumir productos y servicios similares y a ir a lugares similares. Es a eso lo que se llama nodos, flujos y circuitos. Lugares y rutas en donde confluyen esas personas que nos interesan.

Detectarlas es el primer paso, llegar a ellas es el siguiente, pero aquí no le puedo ayudar, porque cada caso es particular.

No hable tonterías

Antes de decir idioteces piense en el valor del silencio. No quiero decirle que esto sea fácil. Con nuestra emocionalidad, la mayoría de las personas tendemos a hablar sin pensar, con las consecuencias que eso trae: las desavenencias, los conflictos y el malestar. Tantas cosas podríamos evitar con sólo cerrar la boca. Si se ha de decir algo, que ese algo valga la pena.

Es un cuidado especial que debemos tener con nuestras relaciones. Aquellas cosas que decimos, que para nosotros pueden no significar tanto, para las otras personas pueden ser todo un agravio.

El problema es que como las relaciones no son obligatorias, simplemente nos harán a un lado y no volverán a contactarnos.

De esto puedo dar fe, pues en mi afán de comunicarme con las personas he hablado de más y he pagado las consecuencias.

Así que justa medida con la conversación. Sólo cosas que sean interesantes para la otra persona y eso lo sabremos simplemente escuchándola y si no tenemos nada para decir, no digamos nada.

Mejore su lenguaje

Se habrá dado cuenta de la importancia de saber hablar. Aprender a utilizar su lenguaje tiene varios beneficios. El primero de ellos es que entre mejor sea nuestro lenguaje, mejor será nuestro pensamiento y nuestra mente funcionará mejor. Es una consecuencia irremediable.

Por lo tanto, es casi una obligación: para avanzar en la vida es necesario aprender a hablar, a utilizar el lenguaje. ¿Cómo lo hacemos? Son sólo dos partes de un método: la primera es leer y la segunda es hablar.

Leer todos los días y en altas dosis, tiene dos beneficios adicionales. El primero es que tendrá un marco teórico como referencia para los aprendizajes. Es decir, si usted trabaja en un puesto de hamburguesas, lea sobre hamburguesas, sus componentes y su mercado. ¿Dónde hacen las mejores del mundo? ¿Por qué se destacan? ¿Cuáles se venden más? ¿Cuáles son los ingredientes más importantes y cuáles son los más diferenciadores? ¿Cómo es el modelo de negocio de un puesto de hamburguesas? ¿Cómo se manejan los costos? ¿Cómo se le hace mercadeo? En fin, son muchas las temáticas que usted puede aprender leyendo sobre un tema que puede facilitarle la vida.

Me sorprende por ejemplo la cantidad de profesionales o personas en algunos cargos que no leen sobre su quehacer. Vendedores que no leen sobre ventas.

El segundo beneficio es que la lectura le dará un tema de conversación a profundidad, lo que no se logra viendo el documental o la película.

Le dije que son beneficios adicionales, porque el resultado final de tanta lectura es que aprenderá a hablar. Es leyendo como se adquieren las estructuras gramaticales y el vocabulario que harán de usted una persona interesante. Si duda de lo que le digo, piense en las palabras que dicen las personas que están a su alrededor y se dará cuenta que, en especial, los adolescentes de hoy, utilizan un lenguaje de poca profundidad, sin ánimo ni sentido, que definitivamente poco o nada le aportará para mejorar su calidad de vida presente.

Evite a los charlatanes

Hay personas que hablan hasta por los codos y no dicen nada. Son un cansancio para el espíritu.

Ya he hecho referencia sobre la importancia de saber hablar. El saber hablar y utilizar el lenguaje implica saber decir, lo que se debe decir y cuándo se debe decir, para todo lo demás, guarde silencio.

Aunque nos estemos divirtiendo, procuremos por autodisciplina, no decir ni escuchar estupideces, eso simplemente nos llena la mente de basura y no nos permite avanzar hacia nuestros objetivos.

Su mente es como un dormitorio. Usted puede escoger si lo mantiene en desorden y sucio, con malos olores o si lo mantiene limpio y confortable y un lugar en donde usted se puede quedar cuando la situación lo amerite.

Si usted permite que otros le echen su basura, su charlatanería, su mente se llenará de pensamientos poco útiles, con el principal riesgo y es que ensucien su propia identidad. Así que por favor, haga lo posible por evitar a los charlatanes y definitivamente no sea uno de ellos.

8. **Ayude al que pueda**

Si algún aspecto es revelador de una buena actitud, es mantener, de manera desinteresada, una actitud de servicio hacia las demás personas, teniendo el especial cuidado de no caer en el servilismo.

Servilismo es cuando usted escoge a quien ayudar por mera conveniencia y en cambio les niega su ayuda a otros en una muestra de discriminación. Eso es aberrante y deshonesto.

Usted ya se dio cuenta de que yo no soy amigo ni de pedir ni de recibir ayuda y que procuro lograr las cosas por mí mismo.

También sabe que hay situaciones en las que no queda otra opción.

Con todo y eso, estoy muy a favor de brindarle apoyo y ayuda a las demás personas sin mirar a quien y siempre y cuando no signifique un trastorno mayor en mi proceso de vida.

Y cuando hablo de un trastorno mayor, significa que sí estoy dispuesto a hacer sacrificios para ayudar a otros.

Procure no ayudar con dinero

En mi caso había sido una situación muy particular que regularmente me ha mantenido en quiebra y es que cuando hacía un negocio y me entraba cualquier dinero de más, siempre alguna persona cercana necesitaba para algo y con el grado de familiaridad que garantizaba que no habría ningún retorno.

Incluso me endeudaba, tomaba todo el cupo de mis tarjetas de crédito para poder ayudar. Y como era de esperarse cuando yo necesité, nadie vino en mi ayuda.

El problema es que sigo haciendo lo mismo, ayudando, y sigo quedándome, a veces, en una situación muy apretada.

Y no aprendo. Mis amigos me dicen que deje de hacerlo, que eso no implica que me vuelva egoísta ni tacaño. Implica que en las situaciones siguientes analice muy bien antes de meterme la mano al bolsillo para ayudar a alguien aunque la situación se presentase como apremiante. Y de nuevo, no aprendo.

Por naturaleza, el ser humano es mendicante y nos encanta llorar para que nos den. Eso hacen los bebés y se queda grabado en nuestras mentes. No crea que la situación social o de nuestros allegados es diferente y muchas veces, ayudando, lo que hacemos es acrecentar el daño y no les permitimos a los otros lograr salir de su situación por sí mismos. Claro que habrá situaciones en las que sí deba aportar dinero, lo he hecho y lo haré. Sin embargo, será algo muy eventual.

Ayude cuando sea necesario

Para algunas personas ayudar puede implicar sacrificio de su tiempo y de su comodidad. Levantarse de ver televisión para abrir la puerta o ayudar a la vecina a cargar sus paquetes hasta su casa, a algunos podrían generarle alguna molestia, pero no a usted que comprende que ayudar es una muestra de humanidad.

Sin distingo de raza, sexo o afiliación, ayudamos a quien lo necesita, no necesariamente a quien lo pide.

Este es un criterio un poco complejo de explicar, pero ayudar debe realmente representar una ayuda y eso no es así, cuando alguien nos pide ayuda únicamente para alimentar su propia pereza, desidia e incompetencia frente al mundo.

Es por eso, que ayudar no siempre es lo que sirve. A veces es más ayuda decir que no.

Y cuando la ayuda es realmente necesaria, debemos esforzarnos por hacerlo bien y completo, pues una ayuda a medias, en ocasiones, empeora las cosas.

Practique ser servicial

No se requiere de gran esfuerzo para ser una persona servicial. Se requiere simplemente tener la disposición. Sabemos que muchas personas nacen con el precioso don del servicio. No es lo mismo para todos. A algunos nos toca aprenderlo de manera consciente y practicarlo hasta que se vuelva parte de nosotros.

Lo interesante de entrenar conscientemente una vocación de servicio es que debe ser genuina. Cuando no se discrimina a quién ayudar, su imagen empieza a irradiar una energía especial. Y si a esto le suma los diversos elementos que hemos venido conversando, se configura un talento que la mayoría de las personas anhelan que se llama “don de gentes”.

Si no puede, ni modo

Todavía así, quiero llamarle la atención sobre el hecho de que usted no es la Madre Teresa de Calcuta ni el Papa Juan Pablo II para sacrificar su vida en pro de los demás. Esta es una decisión muy delicada.

Debe sopesar entonces lo que está haciendo en pro de ayudar a los demás. Aunque yo mismo no participo, admiro a las personas que se meten a participar de voluntariados. Me parece loable y está muy bien. Lo que nunca podré aceptar es que sacrifiquemos a quienes nos quieren por ayudar a otros.

En ocasiones. Por ejemplo. Ha sucedido más de lo que quisiéramos aceptar. Sin darnos cuenta hemos sobrevalorado relaciones mal entendidas de amor y amistad y que en pro de ayudarles, nos pueden llevar a la autodestrucción o de nuestro entorno de soporte. Usted debe valorar muy bien si está dispuesto a perderlo.

Habrá ocasiones en las cuales siendo necesario, urgente, adecuado ayudar, si lo hace, estará exponiendo su propia integridad, la de su familia o su proyecto de vida.

9. **Diviértase**

Por favor, le pido que no malentienda esta idea. Tómela en su justa medida: la mayoría de las cosas en esta vida, si no son divertidas, no vale la pena hacerlas.

Ya hemos hablado de que la vida es demasiado corta como para estar aburrido todo el tiempo y la verdad es que en este momento no encuentro justificaciones para no hacer de todo un buen momento divertido.

Veamos algunos criterios:

Ríase en serio

No importa lo complicadas que sean las situaciones, una risa puede alivianarla, aunque no es una regla que aplique para todo, es cuestión de tener criterio.

Le pido que sea cuidadoso con esta afirmación, pues no existen momentos más fastidiosos que un grupo de gente riéndose sin que usted sepa de qué se ríen. Lo mismo que sucede con los adolescentes que viven reventados de la risa sin motivo. En estas circunstancias se estaría rayando con la estupidez.

Vea el lado divertido

El reírse nos ayuda a disminuir la rigidez e muchos asuntos y salvo algunas excepciones, casi todas las cosas sobre la tierra tienen algún lado divertido. No se trata de volver las cosas una broma ni de mantener un positivismo absurdo.

Se trata de mantener una vocación por la alegría y por permitirnos reír en todos los momentos de la vida.

Incluso cuando tenemos emociones ligadas al enojo o la tristeza, el sólo hecho de tenerlas es un motivo de alegría, pues significa que estamos vivos. Bajo la idea de “sentir es vivir”, debemos sentirnos alegres por el sólo hecho de que nos podemos enojar o sentirnos tristes. Esa disposición anímica le da otro significado a estas emociones, proporciona control y aliviana la razón que las haya motivado.

Respete a las personas

Comparta su risa, ríase con las demás personas pero jamás se ría de nadie. Esta es una línea que la sociedad ha dejado de comprender y es una gran generadora de conflicto. Tenga cuidado de no faltarle el respeto a nadie, pues además de innecesario, esta risa irrespetuosa vendrá cargada de varias cosas.

Primero de la mala imagen de nosotros mismos que dejamos en los demás. Segundo, dejaremos heridas que no son tan fáciles de curar. Y tercero, si tenemos algo de consciencia, empezaremos a tener sentimientos de culpa que cuando se suman, harán de nosotros sujetos oscuros.

Dese cuenta de que hasta los malos y villanos de las películas se ríen y se divierten y lo que los hace malos y villanos es que se ríen y divierten sobre el dolor de los demás.

Así que cuidado. Que nos riamos de las situaciones y que utilicemos a risa como un catalizador de vida es sano, reírnos de las demás personas es dañino y esa risa se convertirá en amargura.

Después de todo, vuélvase a reír

Ya estará pensando que diversión no es sinónimo de risa. Diversión es también el participar de situaciones agitadas y llenas de adrenalina. Este punto me gusta, pues encuentro que algunas cosas son muy similares.

Conquistar a una pareja, tirarse en paracaídas o trabajar en ventas, tienen como aspectos comunes que se recibe una alta descarga de adrenalina y endorfinas que nos hacen sentir una gama de emociones que van desde el terror profundo hasta la alegría extrema.

Estoy convencido de que esto es lo que compone mucha parte de lo que es una buena vida. Y aunque uno no se ríe cuando está pendiendo de un hilo, cuando está al frente de un cliente o de una junta directiva, es inevitable que después de todo, uno se vuelva a reír.

10. **Juegue a ganar**

Hay posiciones muy disímiles acerca de "ganar". Algunos dicen que ganar no lo es todo, que es lo único. Sólo gana el primero, desde el segundo todos son perdedores. Lo interesante de esto es que establece una paradoja que significa una doble moral social. Estas expresiones son presentadas socialmente como mal admitidas.

Por el otro lado, están quienes dicen que no es necesario vivir en competencia o que la única competencia que tenemos es con nosotros mismos. Que lo importante no es ganar sino divertirse o participar. Estas expresiones son presentadas como un ideal.

Y todavía así, la sociedad y la historia de la sociedad sólo privilegian a los ganadores.

Es allí donde encuentro que ideas como la "tolerancia al fracaso" son trampas mentales que finalmente nos impiden volvernos exitosos.

Cuando nos han dicho que ganar no es importante, que lo importante es participar y divertirnos, están extirpando de nuestras mentes el deseo de luchar, de llegar primero, de ser ambiciosos y de llegar cada vez "más lejos, más alto y más fuerte", precisamente el espíritu de los Juegos Olímpicos.

Veamos algunos criterios:

Compita para ganar

No significa que todo nuestro tiempo vamos a estar en competencia ni que vamos a competir contra todo el mundo. Significa que debemos determinar cuáles son las luchas que nuestra vida necesita para lograr nuestro proyecto de vida, planearlas y meterles toda la energía para ganar.

Igualmente significa que muchos tipos de competencia que se nos ponga al frente, simplemente los dejaremos pasar porque no nos aportan a nuestros objetivos. Saber escoger el momento, el escenario y el estilo de nuestra lucha es por una parte el ejercicio del poder y del control sobre su propio destino y por otra parte, nos permite elegir situaciones en las que sí tenemos alguna oportunidad de ganar, y entre más difícil sea, más satisfacción nos dará. Competir en situaciones fáciles en las que ganar sea fácil no tiene sentido.

Perder no es fracasar

Ya sabe el dicho popular: “No está muerto quien pelea sino quien se rinde”.

El discurso popular dice que al caer hay que levantarse.

Por experiencia sé que no es tan fácil.

En ocasiones nos sentimos tan atrapados, tan deprimidos y tan aplastados por las circunstancias, que casi no nos quedan fuerzas para ponernos de pie de nuevo.

De todas maneras, tienen razón. Es necesario seguir luchando. Es necesario volverse a levantar y volver a la batalla diaria por la subsistencia, por el éxito y por la felicidad. La batalla por tener una calidad de vida digna y un futuro para nuestras familias. Se puede perder una y otra vez y todavía así, no habremos fracasado.

Fracasa quien se deja llevar por el mundo de la oscuridad. Fracasa quien se deja seducir por los amigos incorrectos y se aleja de su propio criterio y abandona la construcción de su propio destino. Es un fracasado quien deja de luchar.

Enójese cuando pierde

Es posible que las razones por las cuales perdemos sean muchas. La sociedad no nos abre sus puertas. Personas que podrían ayudar no lo hacen. En especial, mucha gente que compromete su palabra y después no cumple. Todos ellos nos pueden hacer perder y todavía así, nosotros no debemos echarles la culpa. La culpa es toda nuestra y es con nosotros mismos con quienes nos debemos enojar.

Regularmente el no alcanzar nuestras metas surge de la falta de visión, de la falta de preparación, de la falta de gallardía y como diría mi amiga la psicóloga Ana Cecilia Álvarez: “el fallar en lograr nuestros objetivos es fruto de la falta de pasión, coraje y poder. Pasión para identificar el camino, coraje para recorrerlo y poder para alcanzar el mejor resultado”.

Cada victoria es un nuevo comienzo

Cuando hablamos de ganar, el mensaje se podría tergiversar por lo que son varias cosas las que debemos aclarar. La primera de ellas es que debemos empezar a construir un camino de pequeñas victorias diarias: caminar ese kilómetro más, ser más puntual, hacer las cosas mejor. Esas pequeñas victorias no harán aprender a ser ganadores con la consciencia de que también son un peldaño más.

Al igual que la sabiduría, la felicidad, el éxito, el triunfo y la fama son los componentes de la excelencia y que no se justifican por su existencia, sino por su búsqueda permanente. Es un trabajo de todos los días que se construye peldaño a peldaño.

Es eso lo que lo hace valioso, pues llenará nuestra mente de las hormonas correctas, hará que veamos la vida llena de posibilidades y hará que apliquemos los criterios correctos.

Así que acostúmbrese a ganar.

Trate de venderlo todo

Finalmente, una idea que para muchos podría sonar a un exabrupto y es: ¡haga de todo un negocio!

Hemos hablado de calidad de vida y de ser triunfadores, pero eso no será gratuito.

El aprender a negociar y aprender a vender se vuelve parte vital de una buena actitud, es allí donde y cuando se manifestará que usted está desarrollando la actitud correcta. El dinero en nuestro modelo de mundo no se puede obviar, debemos ser lo suficientemente estratégicos para lograr que fluya y que no se convierta en un obstáculo para lograr nuestros sueños.

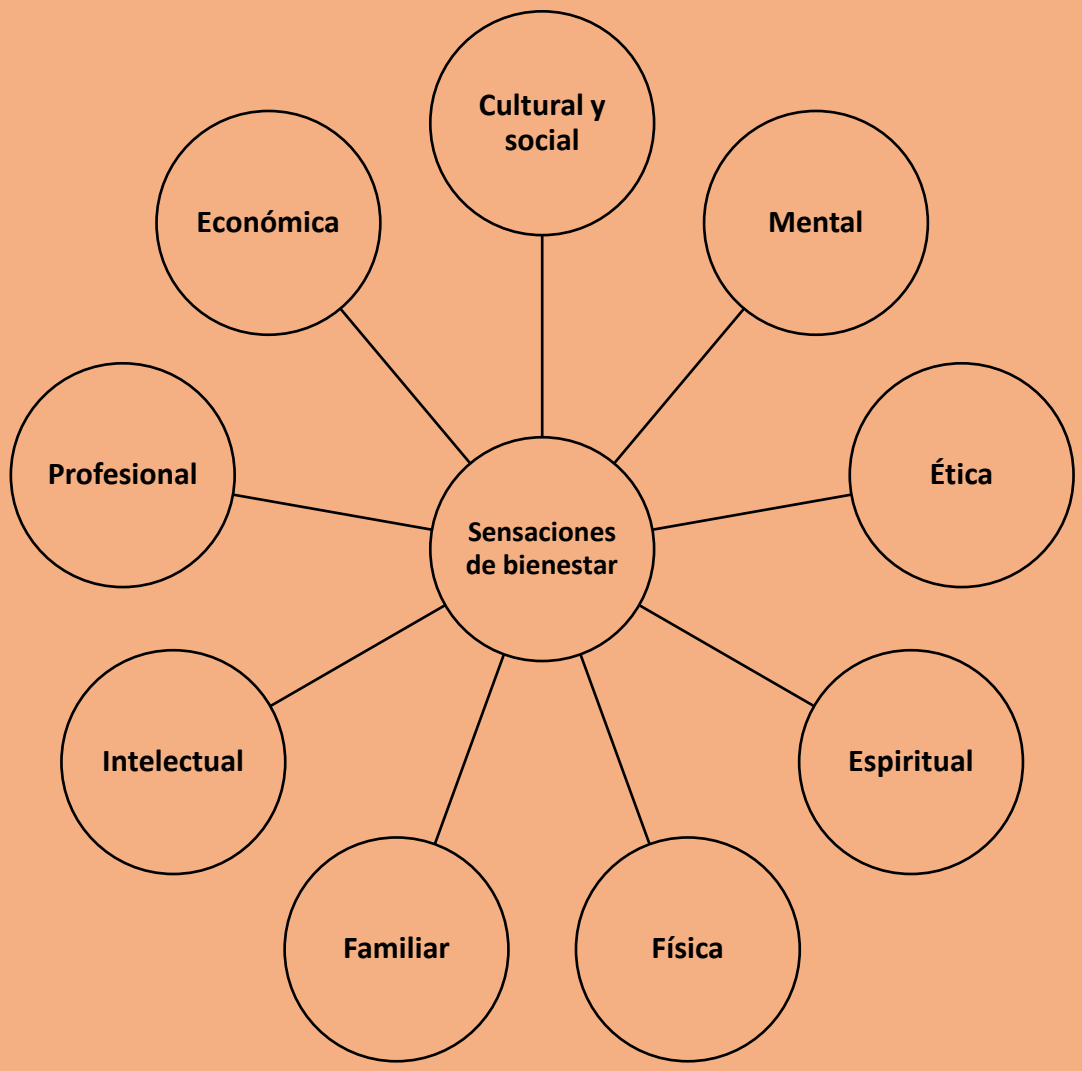
Sin embargo, a no ser que hayamos nacido en una de esas burbujas sociales de los agraciados con recursos, nosotros deberemos estructurar los nuestros. Eso lo haremos con una fórmula que hemos venido construyendo en su mente a lo largo de este documento: actitud + intuición + conocimiento + ambición + creatividad + ejecución + disciplina.

Es posible que le parezcan muchos elementos y sí, sí lo son. Aun así nos ayudarán a transformar una vida de dificultades en una vida sobresaliente.

Le repito por enésima vez: el dinero no da la felicidad pero si da la facilidad y por eso, la búsqueda del dinero debe estar en igual equilibrio que la búsqueda del conocimiento, del afecto y del reconocimiento. Si se falla en uno sólo de estos elementos, habremos fallado en todos.

Las 9 dimensiones humanas

Un Líder Creador aprende a administrar sus dimensiones humanas



¿Por qué es tan difícil conseguir la felicidad? ¿Por qué no nos ponemos de acuerdo acerca de lo que es? Al día de hoy se consiguen mil trescientos libros digitales sobre la felicidad y todos dicen cosas diferentes. ¿Por qué hay tantas versiones sobre la misma cosa? Sencillamente porque a pesar de que contamos con un esquema de comportamiento como nos la aporta Jung, el

hombre no se puede encasillar. Sus orientaciones, sus intereses y sus modos de vida son múltiples, de ahí que las versiones de felicidad sirvan para algunos y no para otros.

Observe por ejemplo, quienes encuentran su felicidad en una vida religiosa, para otras personas esto sería inconcebible; lo mismo sucede con quienes encuentran su felicidad en deportes extremos, a otros esto les parece increíble.

Digamos entonces, para efectos de nuestro ejercicio que debemos considerarnos como seres múltiples. En esa medida, también debemos considerar que existen múltiples felicidades dentro de un mismo sujeto. Claro que para facilitar el manejo, no hablaremos de felicidad en este escenario, hablaremos de "sensaciones de bienestar" y nos volveremos "cazadores" de estas sensaciones de bienestar en el mundo de las "emociones esperadas".

Lo vi que respiró profundo, como previendo que se vendría "otro montón de teoría", a lo que me adelanté; le dije que sí, le explicaría cuáles son esas múltiples opciones, que estuviese tranquilo que el objetivo es lograr construir un plan operacional de creación y administración de las "sensaciones de bienestar" de tal manera que en el escenario de la "emociones esperadas" diseñemos cómo es que vamos a convertirnos en personas felices.

Repitamos esto. Ya vimos que existen varios disparadores internos y externos, a los cuales llamamos búsquedas, estas son: la libertad, la sabiduría, el amor y el reconocimiento y que para volverlos tangibles, también relativamente, los materializamos de cuatro formas: a) mediante objetos, tales como el dinero, la moda, los vehículos, las joyas, cigarrillos, entre otros; b) mediante situaciones, tales como los eventos, las fiestas, los deportes extremos, entre otros; c) mediante personas, tales como los ídolos, las parejas o la comunidad; y d) mediante ideas: desde el activismo de

causas, el fanatismo religioso o fe que llaman, la política, los equipos deportivos, entre otros. Sin embargo, esto no se queda allí. Como seres humanos tendemos a desplegar estas búsquedas hacia los diversos factores que conforman nuestra vida; a estos los vamos a llamar "dimensiones humanas".

Estas dimensiones son simplemente variables cotidianas que tiene todo ser humano y que componen la vida. Me adelanto a decir que son muchas más, sólo voy a mencionar las más comunes pues alguien me puede discutir que hace falta la dimensión ambiental, entre otras.

Las relaciones entre las distintas dimensiones son tan estrechas que muchas son auto-contenidas o consecuentes, por lo que hablar de ellas resulta redundante o no vienen al caso en el tema que estamos tratando.

Vamos a empezar por las dimensiones que podrían parecer muy etéreas pero que son fundamentales y luego nos iremos acercando a lo más tangible. Estas dimensiones son la cultural y social, la mental, la dimensión ética, la espiritual, la dimensión física, la familiar, la intelectual, la profesional y finalizaremos con la dimensión económica. De todas ellas lo que buscamos es crear, provocar y predeterminar sensaciones de bienestar.

Dimensión cultural y social

Si usted es un indígena que vive en lo profundo del Amazonas, seguramente su mapa de sensaciones de bienestar puede no ser tan complejo y estará compuesto por aspiracionales reconocibles de su entorno social inmediato.

Querrá ser el jefe o el héroe, o reconocido como cazador, casarse con la más bonita, un buen bohío, buenas herramientas, divertirse en las fiestas, en fin, lo mismo que cualquiera en cualquier escenario social.

Sin embargo, si usted vive en New York, sus estructuras de aspiracionales tendrán algunos agregados más complejos, por ejemplo, el reconocimiento

grupal ya no será suficiente y la “fama” y la “moda”, la “belleza” y la “riqueza” entran en juego y terminan por definir a los sujetos.

Hay discursos como este: “dime con quién andas y te diré quién eres”, “dime qué comes y te diré quién eres”, “dime cómo te vistes y te diré quién eres” y cuando hacemos el análisis de fondo, sí, esas expresiones son reales como representación de los inconscientes colectivos de los grupos sociales.

El juego es así: los escenarios culturales y sociales definen nuestra estructura de creencias. De acuerdo a lo que creemos, sentimos; de acuerdo a lo que creemos y sentimos, pensamos; de acuerdo a lo que creemos, sentimos y pensamos, hablamos y actuamos, aunque generalmente nos saltamos el pensar y pasamos del creer y sentir directo a la acción.

Dimensión mental

Podría sonar a una contradicción con el punto anterior pero no lo es. Esta es una afirmación auto-consecuente: es la mente la que crea la realidad y vivimos la realidad de nuestra mente. Fue en este sentido que acuñé mi frase favorita: “eres lo que creas”. Y sí me refiero a las dos cosas. Por una parte la influencia cultural y social nos da creencias que nos definen y, segundo, somos lo que creamos, con nuestras decisiones y acciones, es decir, somos lo que hacemos con nuestra imaginación y con nuestras manos.

Nuestra mente está compuesta por nuestros cerebros básicos instintivos; por las cuatro lógicas que estableció Jung, por una zona genética sensorial y reactiva en la que se guardan las competencias que aprendieron nuestros ancestros, por una zona de aprendizaje sensorial y de pensamiento predictivo en donde se guarda lo que vamos recogiendo en el transcurso de nuestras vidas, y por una zona a la cual denomino zona de trascendencia, en la cual guardamos y desarrollamos nuestra capacidad mental, creativa y espiritual, lo que algunos llaman el “jardín secreto” y que no está en ningún libro de neurología.

¿Qué le digo? Yo sigo creyendo en la magia del ser humano.

Esta zona de trascendencia también es inconsciente y sólo se llega a ella mediante la reflexión, la meditación o mediante actos de ruptura que nos exijan elevarnos a ese plano.

Ahora, lo interesante de la dimensión mental en esta *Secuencia Fibonacci*, es que con un mínimo de esfuerzo, podemos rediseñarla para que sea de la manera como deseamos que sea.

Por supuesto, no voy a repetir todo lo que podemos aprender acerca de la programación neurolingüística; sin embargo, sí pienso que es necesario resaltar lo que otros han dicho acerca del proceso que nos propone. Abro comillas:

- "Escucha tus propias palabras". Las palabras son el principio de la creación. Trate de identificar qué es aquello que usted está verbalizando, si son expresiones de queja, de dolor, de enojo, negativas o todo lo contrario, son positivas, amables, futuristas. El lenguaje que utilizamos determina lo que nos sucederá en nuestro entorno.

- "Descubre tus programas mentales". No está por demás repetir que "somos lo que creamos". Ese es el esquema que determina nuestra toma de decisiones y nuestras decisiones construyen nuestro presente y nuestro futuro.

- "Descubre qué imágenes y sonidos hay en su mente". ¿Cuáles son sus pensamientos? Son interminables los libros que hablan sobre el poder de la visualización. El problema es que no siempre somos conscientes de qué es lo que estamos visualizando.

  Quisiéramos para nuestras vidas cosas muy buenas y poderosas pero nuestras mentes están tan llenas de basura que son capaces de ocultar

el sol de nuestros días. Por eso es necesario que empecemos a preguntarnos qué es lo que estamos pensando y qué utilidad tiene.

- “Reconoce tus sentimientos, ellos son productos de tus pensamientos”. Sobre todo porque nuestra biología reacciona con nuestros pensamientos, nuestra energía puede subir o puede bajar y eso influirá en nuestras acciones. Si pensamos positivo sentiremos positivo y actuaremos positivo.

- “Sus sentimientos construyen su conducta, sus actitudes y comportamientos”.

- “Su conducta, actitudes y comportamientos conforman sus hábitos”. Es necesario tener en cuenta que uno no es lo que dice ser. Uno es lo que uno hace cada día de su vida.

- “Sus hábitos conforman su carácter”. El carácter es lo que impacta al entorno.

- “Su carácter determina su vida”. El entorno reacciona a lo que se es. Cierro comillas.

Dimensión ética

Hoy en día las interpretaciones del bien o del mal se han vuelto según la persona que las mire, es por eso que en los últimos años se viene hablando de la “ética líquida”.

Vamos a hacer lo mismo y a establecer parámetros específicos de lo correcto según nosotros mismos. De nuestro sentido de justicia, de igualdad, de equidad y de bien común y vamos a comportarnos en consecuencia.

Lo interesante es que una vez establecidos, los mantendremos para siempre. Esa es una señal de tener un verdadero carácter.

Dimensión espiritual

Ya se dio cuenta de lo importante que es nuestra dimensión espiritual dentro de nuestra zona de trascendencia.

La gente que no cree en nada no va a ninguna parte, no crece, no evoluciona.

Creer es tener una mirada hacia el horizonte y un lugar al que queremos llegar.

Todavía así, debemos marcar la diferencia entre la espiritualidad y la religiosidad.

Espiritual es quien cree que existe un destino superior y un plan en el universo que le da sentido a la existencia. Religioso es quien sigue una doctrina y va a un templo.

No necesariamente quien es espiritual es religioso y no necesariamente quien es religioso es espiritual.

Es esta dimensión espiritual la que nos permite estar en paz y en sintonía ya sea con el universo, con la naturaleza o con Dios. Usted elige. Lo importante aquí es que sea cual sea este sentido de lo espiritual nos ayuda a ser mejores personas.

Dimensión física

Sí, ya lo sé, estamos pasados de peso. Mis veinte kilos demás cada rato me pasan factura. Vivo más cansado y estoy diabético e hipertenso.

Es la comprobación de lo mucho que nuestra parte física nos afecta, tanto en nuestro cuerpo como con la imagen que proyectamos.

Partimos de una premisa: “cómo le ven le tratan, le quieren o le maltratan” y es nuestro físico lo que la gente ve.

Tenemos entonces dos elementos. Su cuerpo y lo que proyecta.

En cuanto a su cuerpo, decir que alimentarlo bien y cuidarlo es más de lo mismo que las personas que nos quieren nos dicen todos los días.

Todavía así, es de nuestro cuerpo de donde sacaremos la energía necesaria para lograr la felicidad. La conocida frase de “mente sana en cuerpo sano”, es literal. Si queremos que nuestra mente funcione como debe, nuestro cuerpo lo debemos llevar a que funcione como debe y eso no será gratuito.

Ahora, yo no le diré que haga ejercicio, simplemente le diré que coma bien y divertido, en pocas cantidades. ¿Cómo? Sí, así como lo escucha. Vamos a comer lo que se nos antoje pero en pocas cantidades, incluso, si nuestra economía alcanza, vamos a comer seis veces al día, cada dos horas, comida alegre y divertida.

Sólo una regla, no repetir. Otra vez ¿cómo? Sí, en el lapso de un mes no vamos a repetir.

Si se come una porción de pizza, pasará un mes antes de volver a comer pizza, hamburguesa, sopa o lo que sea.

Tenemos entonces un juego interesante: comer comida divertida y no repetir.

Se dará cuenta de que no es tan fácil, aunque es un juego que nos atrapa y en el transcurso descubrirá que las frutas y los vegetales son de lo mejor, bajará de peso y se verá mejor.

En cuanto a lo que proyecta, es necesario que empiece a definir un estilo. No se trata de que se vista de traje ni con ropa de diseñador, pero no se deje masificar con la ropa que se pone.

Aunque la totalidad de las personas le dirán que se visten como se visten porque así les gusta, eso no es cierto. Es una idea que quienes trabajamos en mercadeo les hemos vendido.

Lo cierto es que nosotros creamos estereotipos y hacemos que las personas piensen que les gusta vestirse así, por lo que si usted se fija muy bien, se dará cuenta de que entre un grupo de personas que usted ve, la mitad están vestidos de manera similar.

No se deje masificar, defina una manera de vestirse y sea consistente con ella en los diferentes escenarios de su vida. Por lo que tampoco puede ser algo estrafalario, simplemente debe ser un “muy usted”, su propio estilo.

Dimensión familiar

La familia en la que se nace es muy importante aunque quizá desde mi perspectiva es más importante la familia que se crea.

Es un mundo de complejidades que exige contar con mucha paciencia y tolerancia.

El aprender a ser integrante de una familia, preocuparse por ella, saber cuál es su lugar y cumplir el rol correspondiente no es una tarea fácil. Saber congeniar y saber dejar ser es muy importante.

Si se es padre o madre, la permanente preocupación por el bienestar y por el futuro de los hijos se convierte en todo su mundo y su quehacer diario está siempre enfocado en esto, tanto que a veces se olvidan de vivir sus propias vidas; y si se es un hijo o hija, la visión del mundo gira a su alrededor y los padres empiezan a verse como un obstáculo o como una carga.

Ambas situaciones, que son muy normales, sólo se pueden sobrellevar cuando aprendemos a construir relaciones basadas en el respeto mutuo y en la confianza.

Cuando en conjunto se establece un rumbo y juntos se le hace frente a las dificultades. Es cuando nos damos cuenta que en la calidad de estas relaciones están las mayores sensaciones de bienestar, es cuando encontramos que la felicidad es posible juntos, que nadie es realmente feliz estando solo.

Dimensión Intelectual

Como cualquier músculo el cerebro si no se usa se atrofia y se debe utilizar con algunos criterios. Por ejemplo: saber mucho no es sinónimo de ser inteligente, pero no saber sí es señal de no ser inteligente. Es decir, el conocimiento se debe cultivar, debemos aprender cosas que nos sean útiles. También significa que no es necesario saberlo todo, sólo aquello que sirva para nuestro beneficio.

El segundo criterio es: "piensa rápido y camina despacio". Pensar rápido es una habilidad que se entrena, yo lo hice resolviendo rompecabezas, por supuesto, cada vez más rápido.

Me imagino que debe haber muchas otras formas de hacerlo.

Caminar despacio significa tomarse el tiempo para disfrutar del entorno, así lo comprenderemos mejor y viviremos más. El tercer criterio es que el cerebro no es para acumular datos sino para generar procesos. No se preocupe por aprender fórmulas ni referencias que eso está en los libros o en internet, preocúpese porque su cerebro sea cada vez más creativo.

Dimensión Profesional

No es lo mismo tener una profesión que ser un profesional. Tener una profesión es tener un cartón, un certificado que dice que fui a una institución educativa y estudié.

Ser un profesional es la búsqueda permanente de la excelencia en eso que uno hace. Es decir se puede ser un profesional sin haber ido a la universidad.

Algo que sí me parece interesante es la expresión: “se necesitan diez mil horas para hacerse experto”. En mi caso he buscado ponerla en práctica, por lo que todos los días rastreo en mi entorno, en los libros y en internet, el conocimiento que me ayude a saber más del área de desarrollo que escogí para mi vida. No es acumular datos, es saber realmente lo que estamos haciendo y buscar ser el mejor en eso.

Ser un profesional es una actitud que como puede verse se complementa con la dimensión intelectual y hace de nosotros personas diferentes.

Esa actitud profesional es la que nos llena de satisfacciones cuando lo que pensamos se materializa, cuando impactamos un escenario o influimos en la vida de alguien. Esa sensación es muy placentera.

Dimensión Económica

Si se está en el rango de la pobreza, el dinero afecta la felicidad. En este punto, el dinero si da la felicidad. Una vez que el dinero ya no es un problema, deja de ser importante para la felicidad. Es decir que es un peldaño más dentro de la estructuración. El dinero es importante, el dinero no da la felicidad pero si da la facilidad y nos acerca a conseguirla.

Sin embargo, debemos reconocer algunos paradigmas acerca de él. No es la fuente de todos los males como algunos afirman, no es sucio ni es un pecado, es una obligación del escenario en el que vivimos y por eso hace parte de nuestras vidas.

Existen muchas maneras de hacer dinero, la menos recomendable de ellas es mediante la consecución de un empleo, pues los trabajos permiten la subsistencia más no la generación de riqueza. Sí, de riqueza.

Hay una pregunta muy recurrente y es ¿cuánto vale usted? La respuesta natural de las personas es decir que son “invaluables” pero eso no es cierto.

Usted vale la cantidad por la cual usted se vende.

El salario que recibe cada mes lo recibe por lo que su vida valió ese mes, usted se la entregó a esa empresa y le pagaron.

Es el mismo tiempo que otros han utilizado para volverse ricos. Desde el concepto amplio de la palabra riqueza: esta puede ser: económica, social, ambiental e intelectual, entre otros. En este caso estamos hablando de riqueza económica. Para conseguir dinero se requieren tres cosas: Visión, Inteligencia, Acción.

Visión para encontrar un camino, producto o servicio que su entorno requiere. Inteligencia para diseñar estrategias y acción para ejecutar con precisión esas estrategias en el menor tiempo posible.

Salga a la calle, haga propuestas, toque puertas, hable con gente que tenga el potencial de ayudarle, muévase y seguro que algo conseguirá. Sea perseverante y el dinero llegará.

Tenga en cuenta

En el circo de la vida, todos somos malabaristas y payasos y será exitoso quien logre dar un show que le deje satisfecho a él y a su público.

Por supuesto que no se puede complacer a todos. No importa.

Lo que interesa es que usted logre un “punto de ajuste”, o “punto de equilibrio” como lo llamaríamos los empresarios, entre el balance de sus dimensiones y la imagen que proyecta.

Es muy posible y hasta normal que no se logren todos los objetivos, incluso, cuando se logran, de inmediato habrá que buscar unos nuevos. Claro, después de disfrutar del momento.

De nuevo, el truco no está en el sólo logro de las cosas. El truco está en que el esfuerzo le deje satisfecho. Lo que nos interesa son las sensaciones de bienestar en cada una de sus dimensiones.

Es tiempo del cambio

Bueno, me imagino que ya se dio cuenta de que el secreto está en saber en qué condición estamos en cuanto a cada una de nuestras dimensiones y luego determinar hacia dónde queremos ir.

Lo más normal es que no sea fácil pues estamos donde estamos porque hemos decidido estar ahí; sea buena o mala la condición, nosotros construimos esa realidad y aunque sea mala, esta se ha convertido en nuestra zona de confort.

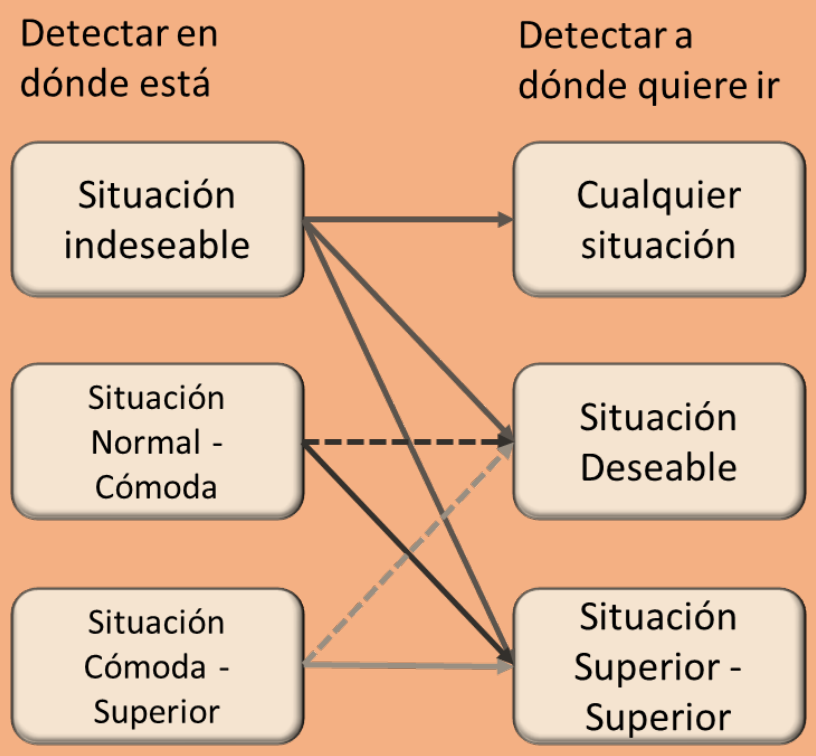
Nos da miedo perderla. Salir de una situación indeseable es la lógica, pero cuando estoy en una situación cómoda ¿renunciaría a ella para ir en busca de mi felicidad?

Cambiar significa desprenderse. También se habrá dado cuenta de que casi la totalidad de nuestra zona de confort es inconsciente y que cuando tratamos de cambiar, salen a flote nuestros modelos mentales, nuestros paradigmas y los de otros para evitarnos ese cambio.

Cosas que parecieran ser tan “naturales” como la búsqueda la estabilidad se convierten en “trampas” que evitan nuestro progreso.

Igualmente ya habrá intuido también que el principal obstáculo de un cambio es que realmente no se sabe hacia dónde cambiar. Es para esto que estamos haciendo este trabajo.

Para iniciar un cambio, mire desde dónde quiere cambiar



Recordemos que habíamos definido a la felicidad como una emoción administradora de sensaciones y que estas sensaciones provienen de las emociones no programadas y de las emociones programadas.

Que es sobre estas emociones planificadas sobre las que vamos a trabajar y a definir qué es aquello que queremos conseguir en cada una de nuestras dimensiones que nos generará esa sensación de bienestar. En su conjunto construyen una vida de felicidad.

La tarea en este momento es que en el registro de actividades empecemos a determinar hacia dónde queremos ir. Esto no será una camisa de fuerza, si en el camino encontramos un destino mejor, lo cambiaremos.

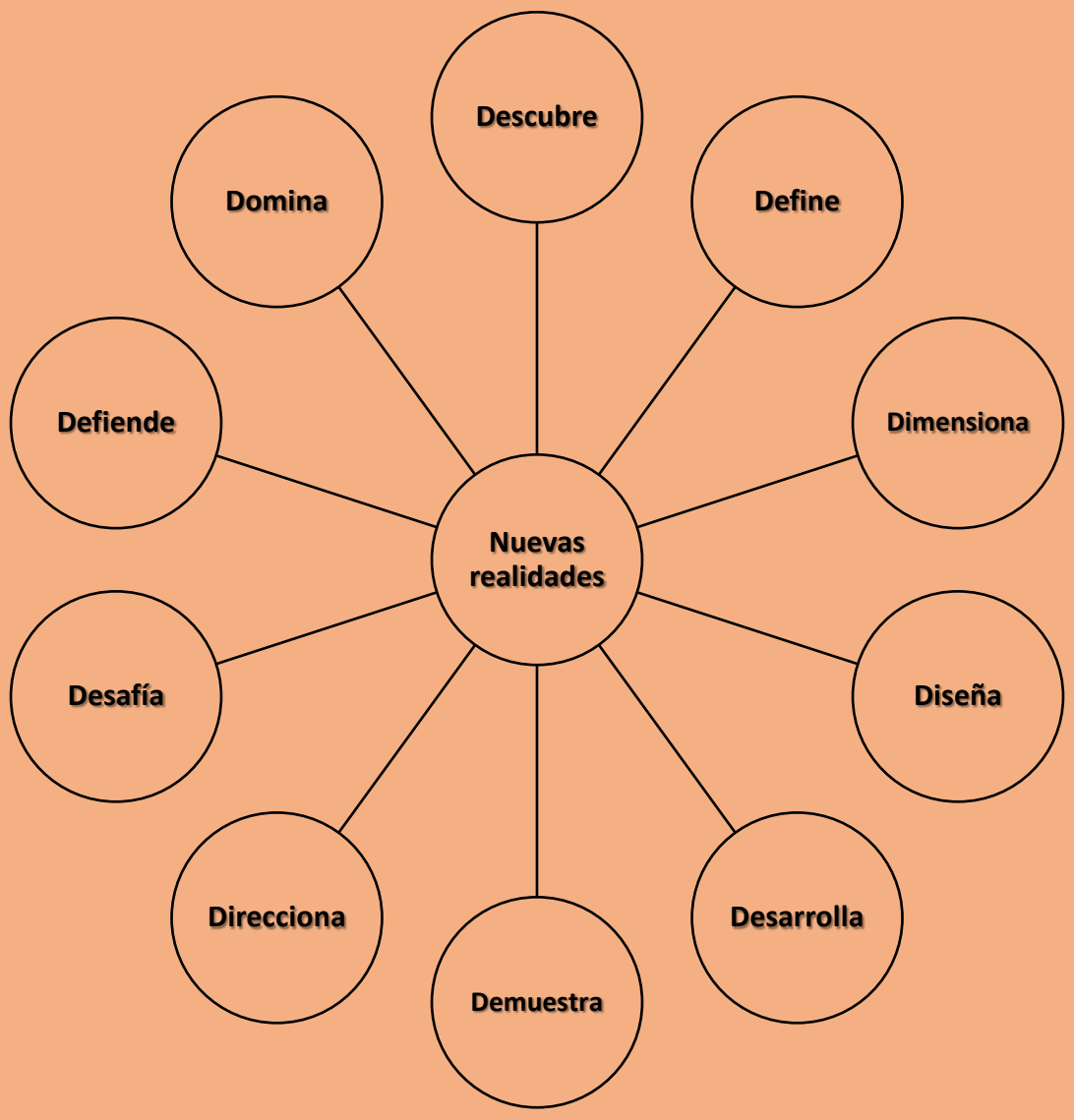
Sin embargo, evitaremos hacer cambios que provengan de la sensación de imposibilidad de lograr las cosas. Digo sensación porque esto no es real. No hay nada imposible para el poder de la mente.

Vamos a hacer esto por pasos y de manera incremental. Diseñe a cinco años, a un año, a un mes, a una semana y a un día, qué cosas le harían sentir bienestar en cada una de sus dimensiones.

Cada día deberá renovar el objetivo del día en el registro de actividades, marcarlo positivo si lo logró o reforzarlo si no lo logró, y así cada periodo de tiempo. Lo interesante es que se asegure de que está haciendo todo su esfuerzo por lograrlo.

Nadie está obligado a ser el que actualmente es y sobre todo si no es feliz. No importa la edad que tengamos, podemos cambiar. Se pueden cambiar muchas cosas de forma radical cuando somos adultos. Y tenga en cuenta: no se juzgue por el resultado sino por el esfuerzo. El peor fracaso es no intentarlo.

Liderazgo creador en acción



Nuevas realidades

El mundo está lleno de cosas interesantes. La China y la India, Europa y Estados Unidos tienen cosas fantásticas en términos de cultura y desarrollo. Sin embargo, en términos económicos y políticos es muy complejo y agresivo y en ese contexto, las condiciones de vida son muy difíciles y eso, sumado a la evolución tecnológica y a las afectaciones del medio ambiente, ha

generado toda una nueva estructura mental y lo que llamo, las “nuevas humanidades”.

La supervivencia del ser humano, que en la antigüedad estaba determinada por su capacidad de imponerse a las dificultades del entorno, fue remplazada por el sometimiento al sistema económico y supeditada a la capacidad de producción individual. Agréguele a esto, la exposición a los altos niveles de delincuencia sobre todo en lo concerniente a trata de personas y todo en su conjunto es lo que se llama la “esclavitud moderna”. De una manera u otra todos somos esclavos de algo.

Dentro de este escenario, una nueva clase de persona ha surgido y es el espacio propicio para la proliferación del Líder Creador. Es un ser humano que se afirma en que la única verdad irrefutable que existe se llama: “respeto por el otro”, lo que definitivamente no es lo común en los diferentes aspectos: Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos y Ecológicos, totalmente depredadores, por eso a estos aspectos los denomino la “PESTE”.

Es en este mundo en donde el liderazgo creador ha empezado a marcar una diferencia. Son disruptivos, determinantes y contribuyen a traer opciones de bienestar para las personas que están a su alrededor.

Y ¿qué es lo que hace este Líder Creador que lo convierte en un ser tan especial? Es su permanente inquietud, creatividad y energía. Es ese niño al cual las estructuras anteriores dirían que es “hiperactivo” y terminan medicando, cuando lo único que tiene es que es diferente y si no fuese un concepto egocéntrico, incluso me atrevería a decir que es un ser humano evolucionado.

Descubre

Su permanente vocación por encontrar nuevas y mejores maneras de hacer las cosas, le lleva a descubrir cosas, procesos, procedimientos e incluso,

talentos en las demás personas. Descubrimientos que se convierten en conceptos y en modelos de vida que gustan y arrastran a los demás.

Define

En un mundo tan caótico, encontrar caminos y determinar los objetivos óptimos y asertivos no es una tarea fácil. Es uno de los atractivos del Líder Creador y es una de sus principales habilidades por su forma holística y sistémica de ver tanto el entorno como el futuro.

Dimensiona

Soñar e imaginar es fácil, convertir las cosas en realidad es otro cuento. Otra habilidad del Líder Creador es su capacidad de poner las cosas en su justa medida y de proyectar su crecimiento adecuado en el futuro, comprometiendo lo necesario en cuanto a personas y recursos para obtener los resultados que dimensionó.

Diseña

Una de las capacidades interesantes del Líder Creador es la de pensar en procesos. Su mirada sistémica le ayuda a entender el cómo de las cosas y esto le ayuda a poner sobre el papel una manera de proceder, tanto para sí mismo como para los demás.

Desarrolla

Y dado que un componente importante de su vocación es la ejecución, por lo que sus ideas no se quedan en el papel y trata de materializarlas en el menor tiempo posible.

Demuestra

El Líder Creador sabe que las personas son desconfiadas y no es fácil que hagan lo que se les dice. Las personas siguen a las evidencias y es por eso que el líder se pondrá el mismo en los zapatos de todos y sabrá ser un ejemplo a su manera. En este caso aplica el dicho de que una imagen vale más que mil palabras, pues un ejemplo vale más que mil imágenes.

Direcciona

Aunque el Líder Creador es un amante y ferviente creyente de la autonomía, la libre autodeterminación y del libre albedrío, no es lo mismo para todas las personas. Muchos ojos se fijarán en él y esperarán que les oriente sobre el camino a seguir.

Desafía

Su vocación disruptiva lleva permanentemente al Líder Creador a desafiarlo todo. Desafía el poder, desafía el sistema, desafía la corporatividad, desafía el estatus quo, desafía los escenarios, a los procesos y a las personas. No obstante, su manera de desafiar es sutil y en lugar de separar, integra, convoca y persuade.

Defiende

Para el Líder Creador, su principio fundamental es el respeto por el otro y eso implica la defensa del respeto de ese otro. Trátese de un desconocido y en especial si se trata de su equipo de trabajo y colaboradores, lo defenderá con todas sus fuerzas y hasta donde sus facultades se lo permitan.

Domina

Sí se puede encontrar un contrasentido en el comportamiento del Líder Creador es que odia la sensación de dominio y evita ejercer ningún tipo de dominio sobre las personas y aun así, si posición permanente es de dominio pues las demás personas así lo determinan al ponerse en posición de gregarios.

Obviamente, este es el esquema general de la estructura de comportamiento de las acciones del Líder Creador, no implica que todos los líderes de este tipo cumplan con todas las características. Como todo lo humano, no existen reglas exactas.

Claves para construir y ejercer un liderazgo creador

Hemos dicho desde el principio que ser líder es algo que se puede aprender y hemos explicado todo el tiempo los componentes de un tipo de liderazgo al que arbitrariamente denominamos "Líder Creador". Y finalmente, trajimos la lectura hasta este punto. La pregunta es, entonces, ¿cómo se hace? ¿Cómo me convierto en un Líder Creador? Obviamente, las respuestas ya están dadas en el transcurso de todo el documento, no obstante, no sobra agregar algunos elementos y reiterar algunos otros.

Sea consciente

El primer paso, claro está, es tomar consciencia de su posición dentro del esquema social y de las dificultades que esto implica tanto para usted como para sus congéneres. El gran problema que tenemos hoy en día, es que las personas viven en un modo "automático", casi que podríamos decir que viven "sin piensa" o algunos más se atreverían a afirmar que "no utilizamos el cerebro para nada más que lo visceral".

Es cuestión de mirar a las personas en la calle y analizar su situación para darse cuenta de que la mentalidad no alcanza para dilucidar la realidad política, económica, social, tecnológica y ecológica. La mayoría de la humanidad no piensa para actuar y actúa sin consecuencia.

Entienda

El paso siguiente de ser consciente es entender. Y son dos cosas diferentes. Una cosa es ser consciente y otra es entender, Es como quien maneja varias tarjetas de crédito y sabe que es algo delicado más no tiene ni idea de cómo se manejan las tasas de interés.

Entender implica un pensamiento holístico y sistémico y tener la capacidad de imaginar los posibles escenarios de las acciones, tanto propias como de los demás, e incluso de los diferentes actores del mundo.

Debemos entender las cosas, como el internet y sus implicaciones, entender la tecnología y las empresas y su impacto; entender a las personas y sus razones y sin razones para sus comportamientos; entender los procesos y sus implicaciones para la realidad-

Una de las problemáticas que le anticipo, es que cuando usted empieza a ser consciente y a entender, muchas cosas de la vida pierden sentido. Cosas como sentarse una o dos horas frente al televisor a ver un programa o un partido de algún deporte.

Pierden sentido las reuniones sociales y sobre todo, pierden sentido las luchas arribistas para ocupar un cargo en una empresa.

Cuando se empieza a entender pierde sentido la acumulación de capital sólo por el capital y ahora entiendo lo que pasó por la cabeza de Bill Gates cuando regaló la mitad de la fortuna. Tiene sentido tener el dinero para vivir en el sistema y para contribuir con la calidad de vida de las personas del sistema, pero no tiene sentido simplemente mantener el dinero en el banco. Tan sólo el bien que el dinero puede hacer, le da sentido al querer ser millonario.

La publicidad pierde sentido. La imagen sólo por la imagen pierde sentido. La belleza artificial de las casas de moda pierde sentido, pues la vida es otra cosa.

Las religiones y las luchas religiosas de todos los niveles pierden sentido. Incluso ir a la misa los domingos pierde sentido. Lo mismo pasa con la política. Hasta que uno entiende que todas las ideologías del mundo te manipulan y te mienten y que la única verdad revelada se llama: “respeto por

los demás", y en ese sentido, dejar que los demás vivan como les haga feliz, tiene sentido, aunque suene a juego de palabras.

Entender se convierte en una búsqueda que no deja que traguemos entero frente a los diferentes poderes: político, económico, social, tecnológico y ecológico, y que dentro de todo, lo único real se llama "respeto por la vida" y "respeto por la dignidad".

Significa entonces que "respeto por el otro, su vida y su dignidad" se convierte en el credo del Líder Creador" y condiciona sus acciones.

Intervenir

Después de ser consciente y de entender, el tercer paso es "intervenir", significa el no dejar las cosas como están; significa crear nuevos escenarios, cambiar la vida propia y la de otros. Significa no tragar entero frente al sistema global de dominación capitalista y darse cuenta de que los sistemas no se destruyen luchando contra ellos, sino cambiándolos desde adentro y aprendiendo a jugar con ellos.

Intervenir significa tomar acciones rápidas y precisas. Significa decidir y dar instrucciones. Es una de las razones por las cuales el liderazgo está tan lejos del Coach. Porque el líder sí les dice a los demás lo que deben hacer y cómo hacerlo y porque el líder se convierte además, en un ejemplo de ejecución.

Intervenir, siendo consciente y habiendo entendido, significa hacer las cosas a pesar de que tengamos cualquier cantidad de dudas personales sobre nosotros mismos y sobre lo que estamos haciendo y aun así, proyectamos una completa seguridad. Es decir que intervenir implica tener el valor de hacer las cosas a pesar de nosotros mismos.

Y dentro de la consciencia de intervenir está también la consciencia por las diversas consecuencias que tendrán nuestras acciones y las acciones de quienes orientamos. Consecuencias que en ocasiones también pueden ser

negativas, pues así queramos, no podemos preverlo todo. Con todo y eso, el "Líder Creador" siempre está dispuesto a pagar el precio y sufrir la consecuencia pues es consciente de que las cosas suceden por su propia intervención.

Intervenir y cambiar las cosas es la evidencia de nuestra existencia. Demuestra lo que hacemos y lo que valemos y es la manera como construimos un legado.

Intervenir es también la manera como aprendemos y evolucionamos. Es la manera como cada día nos hacemos mejores. De ahí, mi última recomendación: Si Usted de verdad quiere ser un Líder Creador, entonces menos palabras y más hechos.

Conclusión

Un líder se distingue por dos cosas: marca el camino y tiene seguidores. Marcar un camino en realidad no es tan difícil, cualquiera con un poco de conocimiento y algo de uso del cerebro, lo puede hacer. Tener seguidores es otro paseo. Es difícil sobre todo porque está inmerso en una mezcla de confianza y de amor a partir de la imagen que alguien inspira y que su comportamiento es coherente con esa inspiración, es por eso que no cualquiera puede ser líder, aunque la teoría general de liderazgo nos diga que todos somos líderes.

Ser líder no es un cargo, ser líder es un modo de vida y es una acción permanente. En otras palabras, ser líder no es decir, ser líder es hacer.

También implica que si bien existen algunos aprendizajes que generan capacidades personales, el ser líder es una decisión que se toma ante determinadas situaciones. Esto deja una claridad muy importante y es que todos los procesos de selección que buscan líderes para los cargos pudiesen no estar siendo tan efectivos como creen.

De igual manera, esto nos dice que sí es cierto, que si bien nadie es líder en realidad, también cualquiera puede ser un líder cuando decide actuar como tal, aunque tal decisión es tan transformadora que pocas personas se atreven a tomarla. Es decir:

"Usted puede ser un Líder Creador, decida serlo, haga las cosas y viva como tal".

Preguntas e inquietudes

Como yo no me las sé todas, soy un producto inconcluso, enemigo de los exámenes escritos, amante del helado y del pastel de piña con crema de leche, me encanta el café y la gente con cosas interesantes para decir, le invito a que me escriba y me cuente sus apreciaciones. Compartamos lo que creemos saber y así, entre todos sabremos mucho más.

En mi web personal: consejerogerencial.com
En la web de mi empresa: escueladelservicio.com
En la web de la revista: estilogerencial.com

Mi correo electrónico personal: garzonmwilson@gmail.com
Mi número de móvil y WhatsApp: +57 3105102373

"Nosotros no somos lo que pensamos ni lo que decimos que somos…
nosotros somos lo que hacemos"…

CordialMente,