



¡TERMINA!

**DESCUBRE LA CLAVE
PARA LOGRAR TUS OBJETIVOS**

JON ACUFF

Autor bestseller de *The New York Times*

AGUILAR

¡TERMINA!

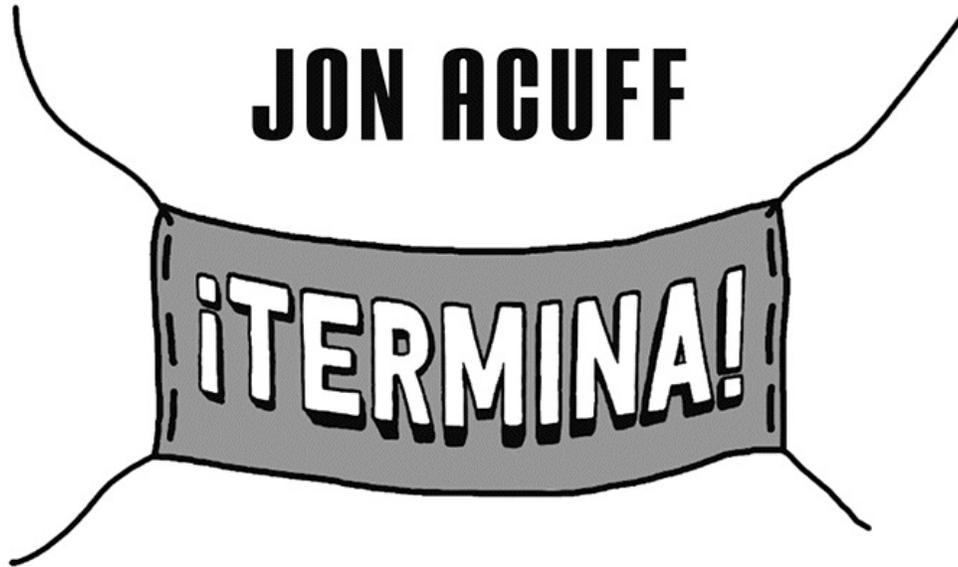
**DESCUBRE LA CLAVE
PARA LOGRAR TUS OBJETIVOS**

JON ACUFF

Autor bestseller de *The New York Times*

AGUILAR

JON ACUFF



**DESCUBRE LA CLAVE
PARA LOGRAR TUS OBJETIVOS**

AGUILAR

SÍGUENOS EN
megustaleer



| Penguin
| Random House
| Grupo Editorial |

*A mis padres, Mark y Libby Acuff,
quienes creyeron en mí como escritor...
incluso antes que yo.*

INTRODUCCIÓN



El fantasma equivocado

En 2013 luché contra el fantasma equivocado.

Ese año publiqué un libro donde animaba a los lectores a empezar cosas. Los retaba a levantarse del sofá. Impulsaba a la gente para que empezara un negocio, iniciara una dieta, escribiera un libro o persiguiera el millón de metas distintas con que soñaron durante años.

Pensaba que el mayor problema de la gente era que el fantasma del miedo les impide comenzar. Si sólo les daba un empujoncito para que atravesaran la línea de salida, todo funcionaría. El miedo era el fantasma que los frenaba, y empezar era la única manera de vencerlo.

Tenía la mitad de razón.

Empezar sí importa. El inicio es significativo. Los primeros pasos son críticos, pero no son lo más importante.

¿Sabes qué es lo más importante? ¿Sabes qué provoca que el inicio parezca tonto, fácil y casi insignificante?

El final.

Año tras año los lectores me buscan al término de un evento y dicen: “No tengo problema con empezar; he comenzado un millón de cosas, aunque nunca las termino. ¿Cómo le hago?”.

No tenía una respuesta, pero también la necesitaba para mi vida.

He terminado algunas cosas: corrí medios maratones, escribí seis libros y hoy me vestí bastante bien. Sin embargo, éstas son excepciones en mi vida a medias.

Sólo he acabado 10% de los libros que tengo. Me tardé tres años en completar seis días del programa de ejercicio en casa P90X. A los 23 años me hice cinta azul en karate, más o menos 76 cinturones abajo de lograr el objetivo de ser cinta negra. Tengo 32 cuadernos Moleskine a medio empezar en mi oficina, y 19 protectores para labios ChapStick casi terminados en el baño. Un consejero financiero seguro se volvería loco con la categoría “labios hidratados” de mi presupuesto personal.

También mi garaje es un monumento al “casi”. Está mi telescopio (usado cinco veces), la caña de pescar (usada tres veces) y la tabla de nieve con un pase anual a la montaña cercana (usado cero veces). ¡Y cómo olvidar la moto que compré hace tres años y con la que sólo recorrí un total de 35 kilómetros! Ni siquiera le puse nombre ni la registré. Andaba en la clandestinidad. Vivía fuera del sistema. El sistema de lo hecho.

Al menos no estoy solo en mis cosas incompletas.

Según los estudios, 92% de los propósitos de Año Nuevo... fracasa. Cada enero la gente empieza con esperanza, lo anuncia con bombo y platillo, y cree que ése será el año en que sí logrará convertirse en una nueva persona.

Y aunque 100% inicia, sólo 8% termina. De manera estadística, tienes la misma oportunidad de entrar en Juilliard y convertirte en bailarina que de terminar tus metas. Su tasa de aceptación es más o menos de 8%, pequeña bailarina.

Pensé que mi problema era que no me esforzaba lo suficiente. Eso dicen en internet todos los gurús de blanca sonrisa: “¡Tienes que moverte! ¡Debes trabajar duro! ¡A descansar a la tumba!”.

Quizá sólo era flojo.

Después de todo sabía que tenía niveles demasiado bajos de “determinación” en mi vida. Lo aprendí cuando me medí con la excelente Escala de Grit, de Angela Duckworth.¹ Mi puntaje fue tan bajo que ni siquiera salió la gráfica. Deberían dar puntos extras por terminar el test, lo que, de manera sorprendente, conseguí.

Empecé a levantarme más temprano. Tomaba suficientes bebidas energizantes como para matar a un caballo. Contraté a un entrenador personal y comí muchos súper alimentos.

Nada funcionó, aunque desarrollé un temblor en el párpado muy bonito por tanta cafeína. Era como si mi ojo te saludara muy, muy rápido.

Mientras me mataba trabajando y soñando a lo grande para ir por todo como Abraham Lincoln, diseñé un reto de 30 días en internet. Se llamó *30 Days of Hustle*² (es decir, 30 días para apurarte), y era un curso en video que ayudó a miles de personas a establecer sus objetivos.

Lo que pasó después fue, en el mejor de los casos, un accidente. No se supone que uno lo admita en libros como éste. Cuando escribes autoayuda, es tentador reescribir tu pasado como prueba de que estás calificado para ayudar a los demás con su futuro.

El líder que tropezó con el éxito regresa en el tiempo e inventa 10 pasos que lo llevaron ahí para escribir un libro titulado *10 pasos que te llevarán ahí*. Hablando de forma honesta, no planeé lo que te voy a decir. Estaba tan sorprendido como lo estarás tú. Más bien me emociona que haya funcionado.

En la primavera de 2016, Mike Peasley, un investigador de la Universidad de Memphis, se me acercó con una propuesta.

Quería estudiar a las personas que tomaron el curso *30 Days of Hustle*, en el que establecían sus objetivos, para analizar qué funcionaba y qué no. Estaba por terminar su doctorado y escribiría artículos sobre lo que su estudio revelara. En los meses siguientes entrevistó a más de 850 participantes para construir una base sólida de datos reales.

Ésta fue una experiencia nueva para mí porque, antes de ella, yo funcionaba con

aquel mandato de 2003: “Inventa lo que quieras decir en internet sin ningún fundamento”.

Lo que él aprendió cambió todo mi enfoque en cuanto a terminar, así como para este libro y, de algunas maneras, para mi vida.

Mike descubrió que la gente que completó el curso tenía 27% más de probabilidades de éxito sobre otras ocasiones en las que intentó establecer objetivos. Era alentador, pero no muy sorprendente, ya que cuando trabajas en algo de manera constante durante 30 días, te vuelves mejor en eso.

Sin embargo, me sorprendió algo que debería ser más evidente para todos nosotros: los ejercicios que provocaron un incremento dramático en el progreso de la gente fueron los que quitaron la presión, los que acabaron con el perfeccionismo paralizante que lleva a las personas a abandonar sus objetivos. No importó si trataban de bajar una talla de pantalones, escribir más contenido en su blog o conseguir un aumento... los resultados fueron los mismos. Entre menos buscaban la perfección, más productivas se volvían.

Resultó que esforzarse mucho no era la solución.

Trabajar muy duro tampoco era la solución.

Los iniciadores crónicos pueden convertirse en finalizadores constantes.

Podemos terminar.

Admítelo: sientes que este libro será similar al comercial de Red Bull. Te daré algunos consejos, te motivarás, te ofreceré confianza, poder, y te ayudaré a hacer más, más, ¡más!

¿Qué tal te funciona esto? ¿Tratar con mayor ahínco es útil para ti? ¿Hacer más te provoca más gusto por la vida? ¿Te ha ayudado (aunque sea un poco) alguno de los consejos productivos, trucos de administración del tiempo o datos útiles?

No lo han hecho ni lo harán.

Si quieres terminar algo, debes hacer todo lo posible para quitarte de encima el perfeccionismo desde el principio. Tienes que divertirte, reducir tu objetivo a la mitad, elegir qué cosas atacarás y algunas otras acciones que no viste venir al inicio.

Eso fue lo sorprendente de esta aventura. Las lecciones prácticas que me enseñó la investigación sobre qué necesitamos para terminar algo de verdad son tan ilógicas y contradictorias que la mayoría se siente como atajos. Pensarás que lo que estás haciendo “no cuenta” o es trampa.

¿Te sientes un poco culpable por la palabra “atajo”? ¿Te recuerda a cada entrenador, jefe o padre que te dijo: “No hay atajos en la vida”?

Está bien. Entonces promete que dejarás de usar Google. La próxima vez que necesites saber algo, escribe una carta a la biblioteca del Congreso. En papel. Con un timbre postal pegado con la lengua. Las estampillas adhesivas son un atajo.

En esencia, eso tuvieron que hacer los hermanos Wright para encontrar un lugar

dónde probar sus aviones.³ Escribieron al Servicio Meteorológico de Estados Unidos, en Washington, D. C., y preguntaron dónde se encontraba el mejor viento del país. Un burócrata investigó un poco, preparó unos reportes y les respondió. Después de leer con mucho cuidado la información, eligieron Kitty Hawk, en Carolina del Norte. Luego le escribieron al jefe de la oficina de correos del lugar para preguntarle cómo era la isla, y esperaron su respuesta.

El proceso les llevó una eternidad, al menos para nuestros estándares actuales, porque ahora tenemos atajos.

Pedir a un habitante de Martha's Vineyard que nos recomiende una playa es un atajo. (Por cierto, la respuesta es: "Ve a Tashmoo".)

Apagar el wifi de tu laptop cuando necesitas concentrarte en algo es un atajo.

No guardar helado en casa cuando tratas de bajar de peso es un atajo.

Si estás cansado de no terminar lo que empiezas, tengo algunas cosas que enseñarte. Todo comienza con la forma en que lidias con el día más importante de cualquier objetivo.

1



El día después de ser perfecto

“Un buen inicio te asegura la mitad de lograr algo terminado”: ésta es una de mis frases motivacionales favoritas. La otra es: “A veces debes saltar al acantilado y agrandar tus alas en la caída”. Vi esta última en la foto de un lobo, lo cual fue desconcertante porque, en mi limitado entendimiento del reino animal, a ningún lobo le han crecido alas. Gracias a Dios que no tienen. Si los lobos descubrieran los mecanismos para volar, se acabó el juego.

Tendemos a poner mucho énfasis en los inicios. Al hacerlo, perdemos el único día que arruina más objetivos que ningún otro. Durante los primeros 41 años de mi vida no escuché a nadie mencionar ese día. Estaba tan despistado como la gente imaginaria que aún vive en la playa donde se filmó *Tiburón*. No debería existir *Tiburón 2*. Esta película debió llamarse *Los habitantes de Seaside se mudan a Ohio, donde no hay tiburones*. De seguro esto no quedaba en las marquesinas, pero al menos habría evitado otro desastre relacionado con los tiburones.

A pesar de todo el esfuerzo que ponemos para planear nuestros objetivos, a pesar de los tenis nuevos, las dietas y los planes de negocio, nos perdemos el día más importante, el día que explica por qué ya no me permito comprar más frijoles negros en Costco.

La tienda me deja abusar de las muestras gratis (no es una decisión administrativa). Un día estaban dando Oreos para siete estadounidenses que nunca las habían probado. La conversación con el demostrador fue rara, porque debí fingir que nunca había escuchado de estas galletas: “¿Cómo se llaman? ¿Sándwich de galleta de chocolate? ¿No? ¿Oreo? ¡Ah...! ¿Lo pronuncié bien? ¡Qué original!”.

La razón por la que no puedo comprar frijoles negros es que sólo los venden por cajas. No puedes comprar sólo una lata, sino miles.

Son demasiados frijoles, pero al menos una vez al año creía que necesitaba esa cantidad.

Cuando hacía ejercicio, decidí “ponerme serio”. Recuerdo que el libro de Timothy Ferris, *El cuerpo perfecto en cuatro horas*,⁴ recomienda un desayuno sencillo de huevos, frijoles negros, espinacas, comino y salsa. Cuando mi familia me ve revolviendo la despensa en busca de frijoles negros, todos gimen: “¡Ay no! Aquí vamos otra vez”.

Ya saben que, durante los siguientes 12 días, comeré frijoles negros de corrido.

¿Por qué sólo 12? Para el decimotercero estaré muy ocupado, tendré una reunión o estaré en un viaje de negocios, sin mis frijoles. En cuanto pierda un día, abandonaré todo

el esfuerzo.

Una vez que la racha se rompe, no logro retomarla. Mi récord ya no es perfecto, así que lo dejo por completo. Ésta es una reacción a los errores sorprendentemente común.

Si entrevistas a personas sobre por qué abandona sus metas, todas responden de manera similar:

“Me retrasé y ya no pude retomar el camino.”

“La vida se interpuso en el camino y mis planes se arruinaron.”

“El proyecto se salió de control y estaba demasiado desordenado para arreglarlo.”

Las palabras pueden ser diferentes, pero todas dicen más o menos lo mismo: “Cuando dejó de ser perfecto, me detuve”.

Te pierdes un día de dieta y entonces decides que todo era una tontería.

Estás demasiado ocupado para escribir una mañana, así que otra vez dejas tu libro inconcluso en el estante.

Pierdes un recibo, así que olvidas todo el presupuesto del mes.

No te estoy atormentando por caer en el perfeccionismo. Yo también lo hice muchas veces. Algún febrero corrí 120 kilómetros; después, en marzo, 114, y en abril, 117. ¿Sabes cuánto corrí en mayo? Doce kilómetros. ¿Y durante todo junio? Sólo tres.

¿Por qué? Porque, cuando mi racha perfecta de ejercicio encontró un obstáculo... me detuve.

Ésta es la primera mentira acerca de los objetivos que te enseña el perfeccionismo: si no es perfecto, déjalo.

El genio en esta primera mentira es muy sutil. No dice “cuando” no sea perfecto, porque esto insinúa que no lo será. No, el perfeccionismo te dice “si” no es perfecto, como si uno no tuviera la oportunidad de llegar a la tumba con 100% de perfección sobre tu lápida.

Éste es un problema para nosotros porque, cuando tenemos una meta, no queremos sacar calificaciones bajas o medias. Queremos sacar un 10 perfecto, sobre todo si se trata de un objetivo que hemos pensado durante mucho tiempo. Estaremos encantados de abandonarlo cuando descubramos un error o imperfección en nuestro desempeño. Más que eso, a veces incluso lo abandonamos antes de haber comenzado.

Por eso mucha gente no empieza un objetivo nuevo. Prefieren sacar un cero que un cinco. Creen que el único estándar implica ser perfecto y, si no pueden lograrlo, ni siquiera dan el primer paso. Una triste sensación de “¿qué caso tiene?” aparece sobre ellos como una niebla espesa. Si no lo intento, no puedo fallar.

Cuando investigaba para este libro, pregunté a miles de personas en una encuesta en internet si alguna vez habían descartado escribir una idea porque juzgaron que no era lo suficientemente buena. Pensé que quizá era el único con un filtro de perfeccionismo que clasificaba las ideas antes de permitirles llegar al papel. Más de 97% de los participantes

dijeron que lo habían hecho.

No sé cómo decirte esto, pero... tu objetivo no será perfecto. Me abruma destruírtelo, pero fracasará. Quizá mucho. Tal vez desde el principio. Es probable que incluso tropieces con la línea de salida.

Está bien.

¿Por qué? ¿Por qué te animo a que aceptes la imperfección? Bueno: por una parte, hacer algo imperfecto no te matará. Creemos que lo hará; por eso comparamos nuestra falta de progreso con un accidente de tren. “No pude regresar al camino: mis planes se descarrilaron.” Un descarrilamiento de tren es un accidente grave. En muchos casos mueren personas, hay cientos de miles de dólares en daños y arreglarlo tarda días, si no es que semanas.

¿Sabes lo que pasa cuando pierdes un día de tu objetivo? Bueno, nadie muere ni se necesitan millones para volver al camino, y corregir las cosas no tarda cuatro semanas.

Por otra parte, desarrollar tolerancia a la imperfección es el factor clave para convertir a iniciadores crónicos en terminadores constantes. Los iniciadores crónicos abandonan el día después de ser perfecto. ¿Qué caso tiene? La racha se acabó. Mejor nos obsesionamos con el error. Comí una cena exagerada anoche. ¿Por qué no desayuno, como y ceno igual hoy?

“¿Por qué no?” es una de las frases más peligrosas en español. O en polaco, ya que, por alguna razón, mis libros se traducen a esa lengua antes que al español. Estoy arrasando en Varsovia.

“¿Por qué no?” nunca aplica para cosas buenas. Nunca dices: “¿Por qué no ayudo a todos esos huérfanos?” o “¿Por qué no planto algo saludable en el jardín comunitario?”. Por lo general es la bandera blanca de la rendición: “Ya me comí una papa a la francesa, ¿por qué no me como todas?”.

Este tipo de cosas las decimos el día después de ser perfecto, y ese día resulta complicado.

¿Sabes cuál es el día más común en que la gente abandona el curso *30 Days of Hustle*, en el que establecen sus objetivos? La mayoría de las personas piensa que el día 23 o el día 15, pero ni siquiera se acercan.

Ocurre al segundo día. En ese momento veo la mayor cantidad de deserción. Así es, el segundo día es el más común para que la mayoría deje de abrir los correos electrónicos con los ejercicios. ¿Por qué? Porque la imperfección no tarda mucho en aparecer. De seguro te has sentado en tu escritorio un lunes en la mañana y pensado “Son las nueve. ¿Cómo es que ya voy tan atrasado? ¿En qué momento se arruinó toda la semana?”.

La imperfección es rápida y, cuando llega, casi siempre nos derrotamos.

Por eso el día después de ser perfecto es tan importante.

Es el día decisivo para cada objetivo. Es el día después de que te saltaste el ejercicio matutino. El día posterior a fallar y levantarte tarde. El día después de decidir que la porción adecuada de donas Krispy Kreme era una caja entera.

El día después de ser perfecto separa a los terminadores de los iniciadores. Alcanzar un objetivo se parece mucho más a manejar un carrito chocón que viajar en tren por el país. Algunos días rodearás la pista sin ningún impedimento. Nada se interpondrá en tu camino y, durante unos breves momentos, ese carrito incluso se sentirá rápido. Otros días te golpearán situaciones imprevistas, imposibles de explicar, o quedarás atrapado entre un grupo molesto de otros coches y sentirás que retrocediste cinco pasos.

Esto te va a pasar.

No serás perfecto, pero ¿sabes qué es más importante que la perfección? ¿Sabes qué te servirá mucho más que el perfeccionismo?

Avanzar de forma imperfecta.

Rechaza la idea de que el día después de ser perfecto significa que fracasaste.

Eso no es cierto.

Debes intentarlo de nuevo.

Hoy, mañana, la próxima semana.

Por desgracia, el perfeccionismo muere con lentitud. Es persistente y peligroso, en especial porque se disfraza de excelencia. Algunos lectores ya se sienten incómodos con este capítulo, porque piensan que lo opuesto al perfeccionismo es el fracaso. No lo es. Lo opuesto al perfeccionismo es terminar las cosas.

Las puertas ante las que nos pararemos en este libro y en nuestras vidas son dos: una dice TERMINADO y nos lleva a aventuras, oportunidades e historias indescritibles; la otra dice PERFECCIONISMO y nos guía hacia una sólida pared de frustración, vergüenza y expectativas inacabadas.

Lo peor de esta situación es que empezar objetivos y nunca terminarlos se siente horrible.

Cuando te fijas una meta, haces un compromiso contigo. Bajarás de peso. Ordenarás tu clóset. Empezarás un blog. Llamarás a un viejo amigo. En el momento en que creas el objetivo, haces una promesa secreta. Cuando no la cumples, la rompes. Le mentiste a la persona con quien pasas la mayor parte del tiempo: tú.

Si rompes suficientes promesas, empiezas a dudar de ti. No es de sorprenderse. Si alguien te dice una docena de veces que se vean para tomar un café y nunca se presenta, ya no confiarás en él. Si tu padre promete recogerte después del entrenamiento de fútbol y no llega, perderás la fe en él. Si un jefe te promete un aumento, pero mes tras mes no te lo entrega, dejarás de creerle.

¿Por qué tanta gente abandona sus propósitos de Año Nuevo? Porque no los cumplieron el año anterior ni el anterior... ni el anterior. Si dejas algo suficientes veces,

cuando empieces un objetivo nuevo, abandonarlo ya no sólo será una posibilidad, será tu identidad, y eso se siente horrible.

La gente recuerda mejor las metas incumplidas que las alcanzadas. Tu incapacidad para soltar las cosas, ese sentimiento de que algo inconcluso te carcome, no sólo es un sentimiento. Es una marca en tu registro, un bache en el camino, el recordatorio inolvidable de un círculo que no cerraste. Esto nos pasa cuando establecemos objetivos y luego la vida los interrumpe.

Por el contrario, terminar algo que te importa es el mejor sentimiento del mundo. Claro, empezar algo te da una explosión de euforia momentánea, mas no se compara con terminar algo de verdad. De seguro guardas la medalla que recibiste cuando completaste tus primeros cinco kilómetros. Ni siquiera importa cuánto tardó la carrera. La completaste. Cruzaste la línea de meta y cada día de entrenamiento valió la pena. Tu título, el primer billete que ganaste con el negocio que tú pusiste, la tarjeta que dice SOCIO (pequeño o grande, el tamaño no importa). Terminaste y eso se siente increíble.

El problema es que el perfeccionismo agranda tus errores y minimiza tu progreso. No cree en el éxito gradual o progresivo. Representa tu objetivo como un castillo de cartas. Si uno no funciona a la perfección, todo se desmorona. El más pequeño tropiezo significa que el objetivo completo está arruinado. Además, el perfeccionismo nos confunde al subir demasiado nuestras expectativas. Quizá haya miles de razones para que 92% de los propósitos fracasen, pero uno de los más importantes también es uno de los más engañosos.

Cuando establecemos una meta, apuntamos a mejorar algo. Queremos vernos mejor, sentirnos mejor, ser mejores, pero luego mejor se convierte en “lo mejor”. No buscamos un crecimiento pequeño. Queremos un éxito enorme, de la noche a la mañana.

¿Quién desea correr cinco kilómetros si puede correr un maratón? ¿Quién quiere escribir el borrador de un libro cuando puede escribir una trilogía con zombies, hombres lobo espaciales y enamorados? (Título: *Luna llena; lleno el corazón.*) ¿Quién quiere ganar 100 mil pesos cuando puede ganar un millón?

Mientras buscaba ejemplos verdaderos, de personas reales, les pregunté a mis amigos de Facebook qué opinan del perfeccionismo. Una persona lo describió así:

Empiezo con la creencia de que puedo hacer algo; entonces me emociono y empiezo a soñar. Al principio me siento confiado, seguro, como que sé lo que estoy haciendo. Entonces mis sueños se agrandan. Luego quiero la perfección. De repente me siento incapaz para hacer el trabajo porque no sé cómo hacerlo a ese nivel. Entonces los sueños mueren y olvido el objetivo. Lo más curioso es que, la mayoría del tiempo, todo lo que acabo de contar es mental. En realidad casi nunca empiezo nada.

Si no tiendes a pensar de esta manera en forma natural, la mayoría de nuestra literatura “persigue tus sueños, logra tus metas” te empujará en esa dirección.

Un autor motivacional alienta a los lectores a visualizar “una película de ti haciendo a la perfección lo que quieres hacer mejor”.⁵ Ahí está esa palabra: “perfección”. Se supone que veas una película imaginaria de ti haciendo algo perfecto una y otra vez. En algún punto incluso te metes a la película para sentir en verdad esa perfección. Después de ver tu película, te dicen que reduzcas la imagen “al tamaño de una galleta salada”.

La primera vez que leí estas instrucciones, que se suponía que transformarían mi objetivo en una galleta ficticia perfecta, empecé a reír en el escritorio. Intuía a dónde me llevarían estas instrucciones y no me equivoqué.

“Luego, pon esta pantalla miniatura en tu boca, másticala y trágala.”

Si alguna vez te preguntas por qué la pasas mal con los consejos motivacionales, por favor recuerda la galleta de ensueño que debes comer como un medio para lograr tu objetivo.

Entre más intentes ser perfecto, menos lograrás tus objetivos.

Sé que se siente al revés, pero las investigaciones lo demuestran una y otra vez.

Ojalá esto fuera suficiente para calmar a ese demonio siempre presente, pero el perfeccionismo no es sencillo de vencer. Es mucho más persistente que eso. Cava muy profundo en nuestro subconsciente y no se quita con facilidad.

A lo largo de este libro volveremos al perfeccionismo como nuestro último villano.

El perfeccionismo hará todo para derribarte cuando trabajes en un objetivo. A cada instante te pateará las espinillas, robará tu dinero para el almuerzo y te llenará de dudas.

¿Cómo lo sé? Porque me lo hace a mí y a todos los que sé que lo intentan.

Pero está bien, porque sabemos algo que la mayoría de la gente no.

El día uno no es el más importante para lograr un objetivo.

Es el día después de ser perfecto... y ahora estamos listos.

A veces será doloroso e incómodo, pero si aprendes a soportar esa pequeña incomodidad, podrás seguir pasado el día después de ser perfecto. Cumplirás tu palabra para ti. Y lograrás terminar lo que te propongas.

2



Reduce tu objetivo a la mitad

Cuando estudiaba el primer año de la universidad, quería entrar al equipo de fútbol americano. Dada mi débil complexión de 1.70 metros, eso tenía muuucho sentido. No puedes mantener un tigre fuera de la jungla.

Decidí convertirme en pateador de gol de campo. Compré un balón y un sujetador para entrenar en la tienda de deportes. En las noches entraba a escondidas al estadio de Birmingham, Alabama, y practicaba mis patadas.

¿Alguna vez pateé un gol de campo? No. ¿Alguna vez jugué una sola oportunidad para avanzar 10 yardas? No. ¿Alguna vez anoté un gol de campo durante mis prácticas nocturnas privadas? Tampoco.

Entonces, ¿por qué pensé que podía presentarme como pateador de gol de campo para un equipo universitario de División I, que a veces iba a escuelas como Auburn?

Porque estoy loco.

Ése era un objetivo tonto.

Quizá no seas tan insensato como yo, aunque de seguro también tiendes a extralimitarte un poco con tus metas.

Al principio todos agrandamos nuestros objetivos, y la razón es muy simple.

Perfeccionismo.

En medio de un objetivo, el perfeccionismo se vuelve muy hablador. Lo primero que dice es: “No serás capaz de hacer algo perfecto, así que ni siquiera deberías empezar”. Mejor rendirse ahora que desperdiciar todo ese tiempo y fracasar.

Después saca a relucir una lista interminable de razones por las que no deberías comenzar. Eres demasiado viejo, joven, ocupado; tienes muchas metas y no sabes en cuál enfocarte; no tienes suficiente dinero o apoyo; alguien más ya hizo justo lo que quieres, alguien más listo y con mejores dientes...

Si ignoras este bombardeo inicial y empiezas algo, el perfeccionismo cambia de frecuencia por completo. Ahora te dice que debes hacerlo perfecto. Es la única posibilidad aceptable.

Lo brillante de su táctica de “hazlo perfecto” es que parece lógica. Si vas a hacer algo, ¿no debería ser asombroso? ¿No debería ser más grande que la vida misma?

¡Ve a lo grande o vete a casa!

Ahora nos topamos con la segunda mentira del perfeccionismo: tu objetivo debería ser más grande.

Éste es un sentimiento divertido, y entre mayor es la meta, mayor el estrés inicial que nos provoca al imaginarla, pero hoy te retaré a lo contrario. De hecho quiero que reduzcas tu objetivo a la mitad.

No estoy diciendo que hagas menos (aunque te ayudará a lograr más).

Piénsalo de esta manera: al principio, cuando nuestra emoción está hasta el techo, pensamos que nuestro éxito debe ser igual. Por eso la gente que nunca ha corrido ni 100 metros me dirá que va a correr un maratón. Le preguntaré con amabilidad: “¿Alguna vez has corrido medio maratón? ¿Cinco kilómetros? ¿Un solo kilómetro? ¿Conseguido una medallita?”.

La respuesta siempre es no, nunca antes ha corrido, pero insiste en completar un maratón.

¿Te has preguntado por qué 92% de las personas fracasan en sus metas?

Porque tienden a establecer objetivos que son estúpidamente optimistas.

Los científicos la llaman “falacia de la planificación”.⁶ Daniel Kahneman y Amos Tversky fueron los primeros en estudiar dicho concepto. Describieron el problema como “un fenómeno en el que la predicción sobre cuánto tiempo se necesitará para completar una tarea futura muestra una inclinación al optimismo y subestima el tiempo necesario”.

Estudio tras estudio confirma que tendemos a ser presas de la falacia de la planificación. Uno de mis ejemplos favoritos involucró a estudiantes que preparaban su tesis en el último año de la universidad.

El psicólogo Roger Buehler⁷ les pidió a los jóvenes que predijeran cuánto tardarían en terminar su tesis (en el mejor y el peor de los escenarios). En promedio, adivinaron que acabarían en 34 días. En realidad les tomó 56, casi el doble.

Aún más interesante: ni siquiera la mitad de los universitarios finalizó dentro de su estimación del peor escenario. Incluso suponiendo que todo les saliera mal, los estudiantes no acertaron.

En todas las maneras de establecer objetivos observas a la falacia de la planificación asomar su fea cabeza. Tengo un amigo que, a los 23 años, decidió intentar algo grande. Nunca había corrido, excepto en la caminadora o durante una cascarita de futbol. Apenas nadaba unas vueltas en la alberca, una o dos veces al mes. Jamás había andado en bicicleta, más que en la fija del gimnasio. ¿Qué decidió hacer? El siguiente Ironman 70.3 en San Antonio, Texas. Una prueba en la que se recorren 113 kilómetros en total.

Tenía ocho meses para entrenar, así que planifiqué mi régimen de forma detallada. Como iba al gimnasio todos los días, pensé que sería fácil pasar más tiempo corriendo/nadando/pedaleando que levantando pesas, ¿verdad? Lo planeé todo. Estaba listo para ir... Y nunca volví al gimnasio.

Lo más sorprendente fue que el objetivo arruinó lo que ya hacía. Antes de que apareciera esa enorme meta, iba al gimnasio de forma constante. No sólo no se presentó a la

competencia, sino que dejó todo lo que ya tenía en marcha. Así de poderoso y destructivo es un objetivo del tamaño equivocado.

Esto va en contra de cada frase sensiblera y motivacional escrita con letra cursiva sobre la foto de una hermosa cascada, pero si tu sueño es demasiado grande al empezar... maldices tu final.

Sin duda eso mismo te dirán las estadísticas.

En el día 9 de mi programa *30 Days of Hustle* les pedí a los participantes que redujeran sus objetivos a la mitad, al igual que te lo pido a ti. Mi teoría era que las personas, en especial los iniciadores crónicos como tú y yo, sobrestimaban lo que podían lograr en un periodo establecido. Cuando no alcanzaban la gran meta, se desanimaban, entonces la abandonaban y nunca la terminaban.

Por ejemplo, si tu objetivo era perder cinco kilos y sólo bajaste cuatro, fallaste por uno. La mayoría creemos en este viejo adagio: “Apunta a la Luna. Incluso si fallas, alcanzarás las estrellas”. Pero en realidad así no funciona la vida. La mentalidad “todo o nada” del perfeccionismo nos dice que “cerca” no cuenta. Las estrellas no son lo suficientemente buenas.

Ahora tienes un océano de motivos para abandonar tu objetivo, pero si lo reduces a la mitad y luego pierdes cuatro kilos, tendrás más probabilidades de seguir gracias a tu victoria inicial. Habrás bajado el mismo peso, aunque este enfoque casi te garantiza que, como terminaste tu objetivo inicial, intentarás otro.

“Reduce tu objetivo a la mitad” no sería el tipo de frase que verías escrita en la pared de un gimnasio, se siente como una trampa, pero funciona.

Cuando mi investigador envió su informe sobre *30 Days of Hustle*, un resultado sobresalió: en promedio, los que redujeron su objetivo a la mitad aumentaron más de 63% su desempeño, en comparación con otros retos relacionados con un objetivo similar.

No sólo eso, 90% de quienes lo hicieron dijeron que sus ganas de trabajar en el objetivo aumentaron, los animó a seguir y los motivó a esforzarse más porque la meta parecía alcanzable.

La gente que tomó el atajo terminó.

Pero no confíes en mis palabras. He aquí personas reales como tú que probaron este enfoque:

Mi objetivo era escribir en mi blog 30 publicaciones diarias y nuevas de más de 300 palabras. Lo reduje a la mitad: escribir más de 100 palabras. Y lo logré: 28 de 30 días escribí más de 300 y los otros dos, más de 100. El objetivo era escribir, ¡y lo hice!

*
**

Siempre abarco mucho, pero aprieto poco. Me alegra bajar el objetivo a la mitad. Lo “reorganicé” unas cuatro veces porque exigía más tiempo del que tengo. Así que, aunque no conseguí el objetivo original, estoy más cerca de lo que estaba hace un mes. Empiezo a apresurarme en la siguiente fase y ahora siento que tengo las herramientas para aplicarlas en la próxima idea.

*

**

¡Bajé tres kilos! Esperaba cinco pero, como reduje mi objetivo a la mitad, lo cumplí y me pasé! ¡A trabajar otros 30 días!

¿Ya viste qué pasó en cada caso? Al cortar sus objetivos a la mitad, lo hicieron muy bien y, lo más importante, tenían ganas de repetirlo. Ésa es la clave. La mayoría de la gente pensará que es una estrategia débil, pero el enfoque que te obliga a hacer demasiado olvida la importancia de las palabras “ritmo constante”.

Los objetivos son un maratón, no una carrera corta a toda velocidad. Sé que, si logro que hagas un poco durante un mes y ganas, es más probable que hagas más el próximo mes y ganes más. En el transcurso de un año, o quizá en toda la vida, este enfoque siempre vencerá al de mátrate-durante-un-mes, porque este último tiende a terminar de dos formas: pierdes tu objetivo y te rindes o alcanzas tu objetivo y estás tan agotado que te rindes.

No, para mí, la mejor señal de que la estrategia de ritmo constante funciona es la frase que dijo la última persona de arriba: “¡A trabajar otros 30 días!”.

¿QUÉ PASA SI NO PUEDES REDUCIR TU OBJETIVO A LA MITAD?

¿Qué pasa si le debes 50 mil dólares a tu tarjeta de crédito? ¿Qué pasa si ése es tu objetivo y, al pensar en reducirlo a la mitad (sólo pagar 25 mil dólares), quieres vomitar un poco? O mucho.

Algunos objetivos son difíciles de reducir a la mitad. Para estos date más tiempo. Si duplicas la cantidad de días que asignaste para pagar la deuda, ¿qué es lo peor que puede pasar? Pagarás un poco más de intereses, pero aun así liquidarás toda la deuda. Recuerda, estamos en contra de abandonar. Ahora, las opciones no son: 1) terminar perfectamente 2) reducir el objetivo a la mitad. Éstas no son elecciones que estemos debatiendo. Las opciones son: 1) abandonar el objetivo porque es demasiado grande o 2) aumentar el tiempo y terminarlo.

Trato de mantenerte fuera de ese 92% que fracasa.

Y si eso significa extender tu cronograma, entonces deberías hacerlo.

Estos dos enfoques o estrategias, reducir a la mitad o duplicar el tiempo, pueden aplicarse a la mayoría de los objetivos.

Claro, si tu meta es tomar medicinas o algo que salve vidas, por ningún motivo lo reduzcas. O si consiste en no golpear a compañeros de trabajo en la cara, no empieces a golpear menos de lo que te gustaría. Si estás entrenando para una carrera y tienes un plan de entrenamiento muy reglamentado, respétalo. Un plan de carrera no encaja en esta idea, porque tu plan creado por un experto ya evita que tengas un objetivo demasiado grande.

¿CÓMO USAR LA REGLA DE REDUCIR A LA MITAD EN LOS OBJETIVOS LABORALES?

Si tienes algunas metas en el trabajo asignadas por tu jefe, quizá la idea de “reducir tu objetivo a la mitad” no funcione. Es ingenuo pensar que puedes cortar todas tus metas anuales a la mitad. Estoy de acuerdo. Sin embargo, cuando se trata de objetivos corporativos sobre los que no tienes control, las investigaciones sugieren que las reducciones funcionan mejor a largo plazo, porque te dan las herramientas para establecer el objetivo en primer lugar.

Una vez trabajé en una compañía que tardó 20 años en generar un ingreso anual de 90 millones de pesos a partir de un gran producto. Un año la CEO decidió que el nuevo objetivo de la compañía era generar otros cinco millones en cinco años con un producto nuevo y sin probar. Todos sonrieron cuando ella anunció la iniciativa nueva y agresiva en la sala de juntas, pero la sala de descanso tiende a decir la verdad sobre una compañía.

Todo el mundo sabía que era imposible (no sólo fuera del alcance, sino irresponsable, por extralimitarse). Requeriría recursos, distraería de los objetivos reales y, al final, fracasaría con un gemido. Eso fue lo que pasó. Después de un año frustrante, el objetivo se ajustó, cambió y, con el tiempo, se abandonó.

Pocas cosas desmoralizan la fuerza laboral tanto como un líder que no elige el tamaño correcto de un objetivo. Si piensas que es desalentador romper una promesa para ti, imagina multiplicar esto por cientos o miles de empleados.

¿Cómo aplicar la regla de 50% a las metas laborales? Asegurándote desde el principio de que son del tamaño correcto. Pero ¿cómo lograrlo? Bueno, de eso se trata el resto del libro. El Capítulo 7 en particular será importante para los objetivos laborales. Revisar los datos del pasado te dará información para la planeación de metas futuras. La conclusión en escenarios corporativos es que, incluso si no es posible reducir un objetivo a la mitad, puedes ayudar a moderar el optimismo peligroso y la falacia de la planificación en tu compañía.

CASI NUNCA ES AHORA O NUNCA

Cuando peleas contra un enemigo hay dos enfoques: defensiva y ofensiva. La defensiva consiste en tener un plan para cuando te ataquen. La ofensiva es atacar primero.

En el capítulo anterior usamos la defensiva y nos preparamos para el día inevitable después de ser perfecto. Sabíamos que llegaría, y queríamos estar listos. En este capítulo usamos la ofensiva y decidimos reducir nuestro objetivo a la mitad desde el principio.

Si todavía no quieres, te reto a realizar un ejercicio simple. Pregúntate: “¿Qué es lo peor que puede pasar?”.

Supongamos por un minuto que reduces tu objetivo a la mitad y, en vez de limpiar tu casa entera, sólo haces dos habitaciones. Durante años has odiado el desorden de tu hogar, y la idea de arreglar sólo dos cuartos no parece suficiente.

Lo interesante de este momento es que ahora el perfeccionismo te dirá que puedes hacerlo rápido. ¿Ya viste que cambia de táctica muy seguido, según la situación? Recuerda: al principio te dirá que no serás capaz de lograrlo. Ahora te dice que lo hagas perfecto y rápido.

¿Qué tal si duplicas el tiempo en vez de reducir el objetivo a la mitad? Si has tenido un desastre en casa durante cinco años, ¿por qué es tan terrible darte un mes extra para limpiar? Has esperado 60 meses para hacer algo, ¿y ahora debes terminar en un mes?

El perfeccionismo te dirá que es ahora o nunca, siempre obsesionado con la idea de que, si no lo terminas ahora, jamás lo harás. La mayoría de los propósitos de Año Nuevo en realidad son propósitos de enero. Estamos tan ansiosos de tener un mes increíble que nos agotamos en las primeras tres semanas del año y nunca llegamos a febrero. Esto es sólo el perfeccionismo tratando de apoderarse de tu tiempo.

Entonces, ¿qué es lo peor que puede pasar si reduces el objetivo a la mitad o te das más días? Ya sabemos lo mejor que puede pasar: mejorarías 63% tus probabilidades de éxito. Pero ¿el mundo se derrumbaría si hicieras menos o te tardaras más?

En definitiva, esta idea va en contra de cada perla de sabiduría que hayas escuchado sobre establecer objetivos. Lo sé. Pero, recuerda, tratamos de lograr dos aspectos: 1) terminar lo que empiezas y 2) combatir el perfeccionismo.

Y el perfeccionismo odia por completo este capítulo. Reducir tu objetivo es kriptonita para él. Le parece absurdo, y en la noche envía una luz brillante de emergencia en cuanto a tus intenciones. No sólo te niegas a ceder ante el perfeccionismo: te estás preparando para el éxito incluso antes de empezar.

Sé que suena raro, en verdad lo sé, y que nunca antes lo has hecho. Sin embargo, a menos que quieras obtener los mismos resultados de siempre, deberás tomar nuevas decisiones.

Empieza por reducir tu objetivo a la mitad.

ACCIONES:

- 1) Recuerda otras metas que intentaste. ¿Eran demasiado grandes? Escribe qué pasó.
- 2) Escribe un número relacionado con tu objetivo. Es difícil reducir un sentimiento a la mitad. ¿Leerás 10 libros? ¿Ordenarás cuatro habitaciones? ¿Bajarás nueve kilos? ¿Ganarás 100 mil dólares?
- 3) Decide si puedes reducir el objetivo o duplicar el tiempo.
- 4) Comparte tu propósito con alguien en quien confíes y pregúntale si está muy exagerado.
- 5) Si te sientes incómodo reduciendo tu meta, reflexiona esta pregunta durante unos minutos: “¿Qué es lo peor que podría pasar?”.

3



Elige qué atacar

“Estoy muy emocionado por demostrar todas mis capacidades en su pasto.”

Vivía en Atlanta cuando aquel jardinero insinuó: “Tiene el peor pasto del mundo”.

A la distancia, nuestro pasto se veía verde. Pero, de cerca, enseguida podías ver que, si quitabas cada hierba mala, me quedaría con un área de puro barro rojo de Georgia. Enfrentábamos una proporción de 10:1 (maleza:pasto), y el jardinero sonrió sin disimulo cuando se detuvo en nuestra entrada.

Él sabía que nos vendería una docena de servicios diferentes con nombres que sonaban incluso más químicos que las galletas Hydrox. Quizá hasta encontraría una nueva especie de hierba que nombrarían en su honor, como un botánico suburbano. No tenía un patio, tenía un laboratorio de maleza.

Se supone que, como esposo, debería avergonzarme por esto. Ya es bastante malo que los empleados de mantenimiento que vienen a nuestra casa hablen con mi esposa, Jenny, porque estudió la carrera de administración de la construcción, mientras que yo tengo dedos de escritor, delicados y libres de callos. Además, una vez arrojé el rin y la llanta ponchada por la ladera de una montaña, porque estaba enojado con el estado de Carolina del Norte. No sabía que debes conservar el rin, supongo que es algo que te enseñan en los niños exploradores. Todas esas cosas son malas, pero el patio era lo peor. Es el reflejo de tu hombría y algo de lo que hablas con un vecino mientras gruñes junto a un asador:

“¿Pusiste pasto nuevo? Se ve muy bien, Mitch. ¿Qué dices? Perdón, no te escucho por esta motosierra de gasolina que mantengo funcionando todo el tiempo por si necesito talar algunos árboles de manera *improvisé*. ¡Ay, perdón! Quise decir ‘improvisada’. Se me salió el francés.”

No me angustiaba que mi patio fuera algo digno de investigar por parte del doctor Livingston, supongo. Podría haberse incendiado y ni me habría importado.

¿Por qué?

Porque en esa época tenía dos hijas pequeñas.

Los niños son una crisis. Una muy bonita, pero crisis al fin y al cabo. Nadie te lo dice, porque quieren que tengas descendencia para que la especie sobreviva. Además, no te das cuenta cuando estás en medio de la aventura. Tu único objetivo es arrastrarte hasta la meta de acostarlos temprano y vivir para ver otro día. “Papá, todavía hay sol y escucho a los otros niños jugando.” “No me importa, es hora de dormir.”

Los mayores no son más fáciles. Una noche, mi hija de 11 años me dijo que, cuando yo muriera, ella viviría de mi fondo de muerte.

—¿Quieres decir de mi seguro de vida? —le pregunté.

—¡Ay, sí, eso! Lo que sea, da igual —contestó.

Bueno, al menos puedes razonar con un estudiante de primaria.

Los niños pequeños son implacables. ¿Tu bebé alguna vez puso la mano en el horno? ¿No? ¿Sólo el mío? ¡Atrapado! El patio es la menor de las preocupaciones. ¿Quién tiene tiempo para descubrir que la grama común aprovecha mejor determinado patrón de riego en comparación con la festuca? Estás en alerta máxima, surfeando una ola de berrinche infantil o retrocediendo ante otra porque las tiras de pollo que le serviste hoy tenían la forma incorrecta. Las quería como ayer. Eran la única figura aceptable, y hoy los rectángulos son causa de pánico. Así que te descubres buscando en lo más profundo del paquete de tiras de pollo (igual que todos los padres a los que criticabas por complacer a sus hijos) el pedazo mágico que termine con esta lucha.

El pasto no importa.

Quizá más tarde. Cuando estés fuera de la zona de niños pequeños, tendrás tiempo para asuntos como el patio y los *pants* antisudor, pero por ahora, mejor practica el elegir qué vas a atacar.

La única forma de lograr un objetivo nuevo consiste en alimentarlo con tu recurso más valioso: el tiempo. Y lo que nunca nos gusta admitir es que, cuando no tenemos tiempo para algo, se lo quitamos a algo más. Para ser bueno en una cosa, debes ser malo en otra.

La tercera mentira del perfeccionismo es: puedes hacer todo.

Estoy aquí para decirte que no puedes.

De hecho, ya lo sabes muy bien, pero hay una parte de ti, una parte operada por la vergüenza, que piensa que estás a una o dos aplicaciones de hacerlo todo. Por eso los iniciadores crónicos siempre leen libros sobre administración del tiempo. Tal vez, si dividimos el día diferente o si escuchamos un audiolibro al mismo tiempo que usamos la caminadora y el hilo dental, podríamos lograrlo todo.

Hoy estoy aquí para decirte que no se puede. Olvídalo. Es más, ni siquiera es posible hacer la mayor parte de todo.

Adelante, si necesitas liberar tu frustración, golpea la arena como Charlton Heston al final de *El planeta de los simios*, pero cuando termines de lamentar la ruptura del mito de hacerlo todo, pongámonos prácticos por unos minutos.

Ahora sólo tienes dos opciones:

- 1) Intentar más de lo humanamente posible y fallar.
- 2) Elegir qué atacar y tener éxito en un objetivo importante.

El perfeccionismo te dirá que elijas la primera opción. En este capítulo aprenderás cómo escoger la segunda.

Al principio será incómodo. El vecino que fuma en la entrada de su casa porque la esposa no lo deja hacerlo adentro moverá la cabeza, avergonzado por tu pasto.

A menos que tengas lavandera (palabra real que suena como a princesa de lavandería), la silla de ropa limpia se convertirá en una montaña de colores estilo Fraggles Rock mientras trabajas en tu objetivo. Tus hijos recogerán su ropa de ahí como los niños de la calle roban calcetines de una feria.

Está bien. En momentos como éste puedes tomar una decisión:

Elegir entre la vergüenza o la estrategia.

DI NO A LA VERGÜENZA

Seguro llevas la mayor parte de tu vida eligiendo hacer más de lo posible y mortificándote o culpándote por no ser capaz de lograrlo:

Debería poder manejar todo esto. Sí, agregué una nueva meta importante a mi vida. Sí, trato de incluir una nueva actividad diaria en un calendario lleno, pero debería poder con todo. Sí, me mudé a Atlanta para cuidar a mi suegro enfermo, pero debería ser capaz de seguir como si nada hubiera pasado.

Nuestros intentos por hacer demasiado se sienten nobles y honorables. Míranos, trabajando sin descanso hasta el agotamiento, bajando la calidad porque insistimos en hacerlo todo. Podemos compartir este enfoque con honor en Instagram: #larutina, #mematotrabajando, #ajetreodiario.

Muchas veces aprendimos y desarrollamos ese mal hábito en la escuela. Podíamos terminar todo en una noche de desvelo... cuando el producto final era un ensayo de 10 páginas sobre las consecuencias de las restricciones comerciales durante la Guerra Civil. Es un poco más difícil lograrlo con algo como tus números de ventas trimestrales o tu peso. Comer una semana de col en una sola noche porque estás tratando de retomar el camino de tu dieta... es una mala idea.

En algún punto esto te pasa la factura. Pierdes un vuelo y el frágil sistema se derrumba. Un entrenamiento de fútbol empieza tarde y el plan fracasa. Una reunión se alarga y el efecto dominó afecta el resto de tu día. Una gran familia de marmotas decide mudarse a tu patio porque la altura del pasto le ofrece un escondite vegetal estratégico para protegerse de las aguilillas cola roja que andan por ahí.

Algo falla, y en ese momento nos avergonzamos.

No sacamos autocomplacencia de nuestros bolsillos y nos perdonamos. No, al contrario, la mayoría de las personas renuncia en ese momento. No sólo a lo nuevo que demostró ser demasiado, abandona el objetivo completo.

Eso es lo terrible de intentar demasiado. No sólo sueltas la cosa extra y sigues con tu objetivo. Sueltas todas las pelotas con que haces malabares cuando una se te cae, como nuestro aspirante a participar en el Ironman del capítulo pasado.

Cuando no puedes hacer todo, te avergüenzas y te rindes.

O eliges una estrategia y decides por adelantado qué cosas atacar.

Cuando eliges de antemano las cosas que bombardearás, quitas la punzada de la vergüenza. Remueves el efecto sorpresa de la pena que te señala algo en lo que eres malo. En vez de conmocionarte por la pelota que se te cayó, dices: “Oh, esta pelota la tiré a propósito antes de que el espectáculo empezara. ¡Gracias por notarlo!”.

Por eso Shonda Rhimes, la creadora de series famosas como *Grey's Anatomy* y

Scandal, no se preocupa por lo que no puede hacer. Cuando *Fast Company* le preguntó por su aspecto descuidado, ella respondió: “Por ahora no me siento culpable de no estar entrenando. Lo haré en otro momento”.⁸ Cuando está en medio de una serie, el ejercicio se queda en el camino de forma temporal.

Shonda le dijo “no” a la vergüenza porque tiene una estrategia. Decidió qué atacar, y el perfeccionismo no la atormenta por no ir al gimnasio.

ESTÁ BIEN SER MALO EN BREAKING BAD

La mayoría de los libros como éste acentúa tu capacidad de hacer más cosas, no tu necesidad de identificar lo que no puedes hacer. Sin embargo, agregar acciones a tu vida (ya de por sí llena) no te hace sentir mejor, sino más estresado. Si quieres evitar la trampa de la vergüenza, debes decidir por adelantado en qué actividades de tu vida serás malo.

Josh Davis lo llama “incompetencia estratégica” en su libro *Two Awesome Hours*.⁹ La incompetencia estratégica es el acto de decidir con anticipación que no te importa tu patio. Se trata de admitir que no tienes tiempo para hacer todo y que, a propósito, algo se quedará a medio camino durante esta etapa de tu vida.

Cuando empecé a trabajar en mis objetivos de manera más agresiva, elegí atacar cuatro cosas:

1) *Estar actualizado sobre las conversaciones de televisión*

No he visto *Breaking Bad*, *Stranger Things* ni *The Walking Dead*. Eran 62 episodios de *Breaking Bad*, de 42 minutos cada uno. Un total de 2 604 minutos (43 horas). Eso equivale a 96 sesiones de 30 minutos que podía usar para apurarme con algún objetivo. Un amigo me dijo que veía la temporada previa completa de una serie antes de empezar la nueva. Cada nueva temporada de 20 capítulos en realidad significa ver 40. No estoy en contra de la televisión, y me encanta el programa *This Is Us* porque me gusta llorar, pero no puedo estar actualizado y, además, cumplir mis objetivos. Así que, en las cenas, cuando la gente narra detalles sobre series famosas, me veo como menso y hago comentarios sobre *Seinfeld*. ¿Está mal? ¿No debería hacer eso? Te digo, me declaro ignorante en el tema. Me siento bien con eso. Decidí ser malo en asuntos de televisión.

2) *Snapchat*

Tal vez, para cuando salga este libro, seré muy bueno en poner orejas de cachorro a mis fotos almorzando... pero lo dudo. Tengo amigos que siguen convenciéndome, pero cuando les pregunto por qué, su única respuesta es: “Porque todo el mundo lo hace”. Es la misma lógica que provocó la venta de 50 millones de álbumes de Nickelback. La gente que publica 20 veces al día se engaña cuando cree que forma pensamientos bien estructurados, mientras se interrumpe de modo constante para mostrar a los demás lo que está pensando. Las redes sociales no son gratis... siempre cuestan algo. Así que decidí bombardear Snapchat.

3) *Correo electrónico*

Me desconecté del correo electrónico hace un año. Descubrí que lo revisaba de manera constante porque soy impulsivo y me hacía sentir importante. Imaginaba muchas emergencias en mi bandeja de entrada, pero no había ninguna. Ahora sólo lo reviso unas cuantas veces a la semana y dejo que mi asistente responda. ¿A la gente le gustaría más si contestara de inmediato e hiciera del correo electrónico algo tan constante como el goteo intravenoso? Quizá, aunque para ser mejor en manejar mi negocio y escribir libros... decidí ser malo con el correo.

4) *La satisfacción de cortar mi pasto*

Empezamos con el patio, terminemos con él. Mucha gente se siente muy orgullosa al podar su pasto. Si todo el día estás trabajando frente a una computadora, seguro es lindo ver el resultado de algún esfuerzo físico. No para mí. En cuanto pude pagar para que arreglaran el jardín dos veces al mes, me liberé de hacer cualquier cosa que no fuera bailar *break dance* en él. (¿Qué? ¿Usas el patio para bailar? Vaya.) Mejor aprovecho esas cuatro horas semanales en algo más. Decidí ser malísimo en el cuidado de mi jardín.

Para mí, la incompetencia estratégica significó hacer las paces con estos cuatro temas. ¿Cambiarán con el tiempo? Quizá. Tal vez, en el futuro, use Snapchat a la perfección. Pero por ahora, para que me enfoque en las cosas que me importan, he decidido ser muy malo en las que no.

En algunos casos, elegir ignorar algo te obligará a inventar un sistema. La mayoría de las personas, y me incluyo, no puede retirarse por completo del correo electrónico. Es muy importante y representa una de las formas más comunes de comunicación personal.

Para ignorarlo, tuve que crear una estrategia. Estudié los correos que recibía todos los días y pronto me di cuenta de que sólo 10% necesitaba una respuesta escrita por mí. Descubrí esto una semana en la que sólo recibí un puñado de correos que requerían contestación en las siguientes 24 o 48 horas. Debo reconocer que no tuve la fuerza de voluntad suficiente para ignorar el ícono del correo electrónico de mi teléfono. Mi dedo gordo iba a él de forma natural y lo abría sin pensarlo. Tuve que ocultar la aplicación en la tercera página de mi celular, dentro de una carpeta.

Lo que elijas atacar no necesita ser enorme, significativo o permanente. Cuando escribí mi primer libro, mi esposa señaló que sólo tenía tiempo libre los lunes. Había una ventana de dos horas entre el trabajo y la reunión nocturna semanal. Ella dijo:

—Me encargaré de los niños, usa esas dos horas para escribir.

Mientras trabajé en el libro, no vi a mis hijos durante 12 lunes. Como padre no fue fácil, pero sabía que era temporal y que daría como resultado un libro terminado.

¿Te estoy diciendo que ignores a tu familia? Sí, es exactamente lo que te sugiero porque soy un monstruo. No, claro que no, sólo te enseño un ejemplo real de lo que implica terminar cosas, y una explicación de por qué pasé dos horas cada lunes escribiendo un libro en un Burger King.

¿Qué atacarás? Al final eso depende de lo que quieras lograr, pero hay una forma rápida de elegir algunas cosas. Piensa que son semáforos. Existen actividades que son como la luz verde, te impulsan y facilitan que alcances tu objetivo. Cocinar durante una semana quizá te quite tiempo, pero te ayudará a cumplir tu meta de salud. Otras actividades son como la luz roja, evitan tu progreso y te retrasan. Salir con tus amigos por la noche seguro es divertido, pero te tentará a tomar una terrible decisión sobre los tacos. Ésa es una luz roja que ralentiza tu plan de bajar de peso. Dedica unos minutos a pensar en tu día e identifica lo que te quita tiempo. Esta tarea es más fácil de lo que crees. Poner abono en las plantas del patio delantero hará que nuestra casa se vea mejor, pero, si mi objetivo es pagar todos los impuestos, no hay duda del color de la luz. Te lo prometo: te sorprenderás de lo obvias que son algunas luces.

Si no se te ocurre nada para bombardear, te daré un buen inicio: las redes sociales.

Lo sé, te preocupa que, si no actualizas tu cuenta de Instagram, la gente lo notará, pero te prometo que eso no pasará. Una vez dejé de publicar en Twitter durante 10 días y ninguno de mis 290 000 seguidores lo notó.

Por eso mucha gente desactiva su cuenta de Facebook en las semanas de finales o cuando tienen proyectos grandes. Se vuelve una preocupación menos durante la temporada ocupada. No es para siempre, además, a largo plazo el trabajo terminado será más importante.

Si darte un respiro de las redes sociales suena intimidante, recuerda que ya lo hiciste durante todo un año. Se llamaba 1997.

DI "NO"

Una cosa es dejar de ver televisión y otra, dejar de ver a tus amigos. "No puedo salir el viernes", "no iré a tu evento" y "no puedo hacerte ese favor" son frases que les desagradan a los perfeccionistas. Queremos ser el mejor amigo de todos para que cada persona en el mundo piense que somos maravillosos (y creemos que eso significa pasar tanto tiempo con cada amigo como él o ella quiera).

Cuando lo piensas, es ridículo.

Sé que en otoño, cuando empieza la temporada de charlas, no veo a mis amigos los fines de semana. Viajo lunes y martes, y luego jueves y viernes. Los fines de semana son para mi familia. Quizá almuerce con un amigo el miércoles, pero no iría a un concierto el sábado. En otoño, en cierto nivel, ataco a mis amigos durante siete semanas.

Después de siete años de enseñar a un grupo de mujeres en nuestro pequeño pueblo, Franklin, Tennessee, mi esposa hizo una pausa y se volvió estudiante. Sabía que estaría ocupada durante el otoño y dejó el cargo de instructora porque era mucho más demandante. Para ti, entrenar temprano en las mañanas para una carrera quizá signifique salir menos noches con tus amigos. Empezar tu negocio de fotografía implicará más fines de semana tomando fotos de bodas que en el café con los amigos.

Hay distintos momentos que pueden dictar que seas más deliberado con tus relaciones, aunque todas necesitan una cosa. La forma más fácil de lidiar con la gente en estas situaciones consiste en decir la palabra más poderosa de la lengua española: "No".

Si eres un complaciente, seguro la última frase te provocó algunas náuseas. Nunca debes decirle "no" a la gente. Tu respuesta siempre es "sí". "No" es un punto. "Sí" es una elipsis. Te guía hacia nuevas oportunidades y amigos... ¡Sentir el viento en tu cara!

Estoy de acuerdo, y en este libro te animaré a compartir tu objetivo a lograr con uno o dos amigos cercanos, pero si en verdad quieres terminar algo, tendrás que ponerle pausa a algunas relaciones.

Sólo di "no". Sin explicaciones. Sin disculpas. Sin justificaciones. "No."

Y recuerda, si alguien se enoja por tu negativa, sólo te confirmará que debiste decírselo desde el principio.

SI NO PUEDES PARAR, SIMPLIFICA

Si un “no” directo te incomoda o si no puedes detener una actividad, simplifica.

Uno de los exitosos “ser malísima” de Lisa Scheffler, una madre ocupada y apasionada con establecer objetivos, fueron las actividades del hogar. Cocinar y lavar la ropa para su familia le quitaba mucho tiempo, pero no podía reducirlos. Era imposible enfocarse en un objetivo y decir: “Niños, esta semana no vamos a cenar. Buena suerte en su búsqueda de comida. No lo olviden, la mayoría de los *hipsters* tienen jardines muy saludables y llenos de súper alimentos”.

En vez de eso, “preparo comidas simples que no quitan mucho tiempo y lavo la ropa, pero no la doblo ni la guardo, así que somos una familia arrugada los días previos a una fecha de entrega”.

Me encanta la idea. Hasta puedo ver a sus hijos todos arrugados en la escuela, y a la maestra decir: “¿Tu mamá tiene mucho trabajo esta semana?”. Y los niños saben que es una semana importante cuando ven hotdogs en la mesa o, mejor aún, rollos de pizza.

Por suerte el mundo estará feliz de ayudarte a simplificar. Sigamos con el ejemplo de la comida porque la mayoría necesitamos alimentarnos. En la actualidad las tiendas te permiten ordenar por internet y pasar a recoger tu pedido. Mi esposa compra 75% de las mismas cosas en cada viaje. Cuando estamos en una época muy ocupada, hace el pedido desde la comodidad del hogar, pasa a la tienda, le ponen la despensa en la cajuela y ni siquiera necesita bajarse del auto.

La vida es demasiado complicada como para decirle “no” a todo. Está bien. No es realista pensar que puedes dejar todo.

Para las situaciones donde negarse no es una opción, escribe una “lista para simplificar” e identifica con qué momentos o acciones que denoten tu abandono (camisas arrugadas) te sientes bien.

Tienes comidas que pueden simplificarse.

Algunas cosas pueden esperar.

EMPIEZA LA DIVERSIÓN

Al superar la culpa inicial de no ser capaz de hacer todo, elegir qué atacar se vuelve divertido. El estrés del perfeccionismo le da paso a la risa cuando haces la lista de las innumerables cosas por las que ya no te avergonzarás.

Recuerdo lo feliz que estaba mi esposa, Jenny, cuando dejó mi compañía. Poco a poco, durante los dos primeros años de dirigir mi propio negocio, ella se convirtió en mi asistente y agente de viajes. Si esto te suena a la receta perfecta para el desastre marital... tienes razón.

Al final, después del milésimo pleito relacionado con el trabajo, me dijo:

—Aguántate y paga por una asistente. No puedo ser buena esposa y buena empleada.

Elegió atacar el trabajo para disfrutar el matrimonio. Además, contratar a una asistente fue mucho más barato que la terapia de pareja.

Fue una decisión divertida para Jenny y las que tú tomes también lo serán. Pero no tanto como lo que haremos en el capítulo siguiente. Ni siquiera cerca.

Acciones:

- 1) Haz una lista de tres cosas para atacar durante tu objetivo. Usa la estrategia del semáforo (luz verde y roja).
- 2) Descubre la forma de simplificar lo que no puedes atacar.
- 3) Escribe tres relaciones que necesiten una pausa para que puedas terminar tu objetivo y guarda la nota en un lugar secreto, donde nadie la vea.

4



Si quieres terminar algo, ¡hazlo divertido!

Diviértete.

Es todo. Una palabra. Una indicación clara. Asegúrate de que tu objetivo sea divertido. Asegúrate de disfrutarlo. Asegúrate de que haya risas involucradas en la cosa que vas a hacer.

¿Por qué escribí este capítulo?

¿Por qué alguien elegiría un objetivo que no disfruta? ¿Por qué la gente escoge propósitos de Año Nuevo aburridos, dolorosos o frustrantes?

Porque el perfeccionismo es engañoso. Cree que, entre más difícil o miserable sea algo, mejor será.

La cuarta mentira que te dice es: lo divertido no cuenta.

Esta mentira se manifiesta de forma muy clara en los dos rubros más comunes de objetivos: los negocios y la salud.

La gente quiere empezar su propio negocio, poner sus finanzas en orden o encontrar un trabajo más satisfactorio. También quiere comer mejor, ponerse en forma y sentirse bien con su cuerpo.

Así que decide establecer un objetivo que, por lo general, suena así: “Quiero estar en buena forma, así que debería correr”.

Empieza a trotar, golpeando el pavimento antes del trabajo o la caminadora después de la oficina. Lo hace bien durante una o dos semanas, pero con el tiempo lo abandona... como 92% de las personas que empiezan un objetivo.

¿Por qué?

Porque fracasan al responder una pregunta muy simple: “¿Disfruto correr?”.

La diversión es el enemigo mortal del perfeccionismo. ¿Cuál es el punto de la alegría? ¿Cuánto vale la diversión? No produce rendimientos cuantificables de la inversión ni parece útil. Como resultado, nunca nos preguntamos: “¿Esto es divertido?”.

Jamás nos cuestionamos eso y asumimos que, si no nos gusta hacer algo, es culpa nuestra. Aun cuando odiamos hacer ejercicio cada mañana, nos atamos las agujetas y hacemos gestos todo el tiempo.

El perfeccionismo y la diversión son como el agua y el aceite. No se mezclan. El perfeccionismo piensa que la diversión es una pérdida de tiempo y que no vale nada. Por desgracia, la mayoría nos sentimos de esa manera.

LA DIVERSIÓN CUENTA

Perseguimos metas que no nos gustan por dos razones:

- 1) Pensamos que los objetivos deben ser miserables.
- 2) Le creemos al perfeccionismo cuando nos dice: “La diversión no cuenta”.

Pregunta a las personas qué les viene a la mente cuando escuchan la palabra “objetivo”.

Te dirán: “disciplina”, “dolor”, “esfuerzo”, “rutina”, “frustración” y otras palabras que suenan horribles. Pensamos que, para que un objetivo sea verdadero y correcto, debe ser difícil. Debe agotarnos durante el proceso o no es lo bastante bueno. La única forma de saber si hemos progresado será por la cantidad de sangre, sudor y lágrimas derramadas.

Revisemos la forma más conocida de establecer metas: los objetivos SMART (inteligentes).¹⁰ Los creadores de esta metodología presentaron con un acrónimo sus creencias sobre cómo debe ser un objetivo:

- S – Specific (Específico)
- M – Measurable (Medible)
- A – Achievable (Realizable)
- R – Relevant (Relevante)
- T – Time-Bound (Tiempo limitado)

Quizá sean atributos muy útiles para un objetivo, pero resultan aburridos. Son las palabras que usaríamos para describir una coliflor. Ninguna de éstas es prima lejana ni sinónimo de “diversión” o algo parecido. Nadie, nunca, dice: “¿Sabes qué fue lo más divertido de mis vacaciones en la playa? Que tenían tiempo limitado. Sabía justo el día en que terminarían”.

Al contrario, si nos divertimos, el objetivo no importa. Una clase de danza no es ejercicio de verdad. Caminar con un amigo no vale, porque es demasiado divertido. Jugar frisbee es para los hippies. Todas esas cosas no son bastante difíciles.

Con este enfoque para la vida, incluso arruinarás la alegría de jugar *ping-pong*.

Mi objetivo del año pasado era convertirme en un asombroso jugador de tenis de mesa. No tenía mesa, así que ése fue mi reto inicial. El segundo era que no tenía paleta. Compré en Amazon una con tecnología de carbono y una hoja extraligera de siete capas, porque estaba seguro de que la necesitaría en los torneos que ganaría. Obvio, no quería aparecer en el club/cancha con un equipo deportivo de baja calidad. Había desperdiciado mucho tiempo de mi vida jugando con paletas sin carbono y no cometería el mismo error. También compré una funda para transportarla, porque no soy tonto.

¿Qué hice después? ¿Fui a jugar con mi amigo Grant al centro recreativo? ¿Pregunté si alguno de mis vecinos tenía una mesa para practicar? No, ambas opciones eran demasiado divertidas y placenteras.

Más bien decidí que la mejor forma de aprender era con un entrenador. Esto te sorprenderá, pero no es fácil contratar a un instructor de tenis de mesa en Nashville, Tennessee. Supongo que en Nueva York hay uno en cada esquina, pero aquí somos ricos en compositores y pobres en “paletadores” (palabra mía).

Fui al sitio de Team USA Web (seguro lo tienes entre tus favoritos) y descubrí que sólo había dos entrenadores certificados en todo el estado. Les escribí y esperé.

Steve Chan respondió. Me dijo que era un jugador “nivel 2000”, un término que pretendí entender, y que me evaluaría. Podíamos jugar en el centro recreativo local, pero había una lucha de poder en la comunidad de tenis de mesa de Middle Tennessee. El director del lugar no aprobaba la forma de entrenar de Chan, la cual supuse que involucraba correr sobre nieve con troncos en la espalda. Al parecer este deporte tenía más políticas de las que había previsto.

Le pregunté a Steve si había alguna otra mesa dónde jugar. Él trabajaba en una universidad del centro de la ciudad, una zona de transición de Nashville (un término que significa que los hipsters aún no llevan dispensarios de helado de queso de cabra), y dijo que tenía una mesa en el centro estudiantil.

Un frío sábado de febrero llegué al campus de la universidad, a las 4:30 de la mañana, para conocer a mi entrenador. Confieso que esperaba un total parecido con el señor Miyagi de *Karate Kid*, y que mi aprendizaje sobre el tenis de mesa también sería una lección de vida. No me decepcioné.

Steve tenía sesenta y tantos y era de China continental. Empecé a decirle “China continental” porque así la llamaba él, así que desde ese momento ya estaba recibiendo una educación.

Por desgracia, el centro estudiantil estaba cerrado, pero Steve me aseguró que abrirían pronto. Esperamos en el vestíbulo, yo con mi paleta de carbono casi sin usar y con funda opcional, porque no soy un pobretón, y él con su chaleco de punto y maleta de ruedas llena de magia de tenis de mesa (bueno, eso imaginaba yo).

Durante los primeros 20 minutos platicamos un poco mientras esperábamos a que abrieran. Dijo que mi paleta estaba bien, pero que los grandes jugadores ordenan las suyas en tres piezas separadas y ellos las ensamblan. Moría de ganas por aventar esa paleta de pacotilla y forjar la mía en el garaje, cual una espada suburbana.

Tras 40 minutos de mostrarme cómo sostener la paleta (te sorprenderías de cuántos errores puedes cometer sólo con cuatro dedos y un pulgar), con cierta incomodidad nos dimos cuenta de que jamás abrirían. Entonces Steve me mostró cómo dar un golpe de derecha... contra un mural de gato de la selva en el vestíbulo del edificio. Si ahora tienes

una imagen mental de mí en la recepción de una universidad, incapaz de asestar un sólo golpe a una pelota contra una pared pintada con aerógrafo un sábado oscuro... eres bastante bueno visualizando.

—Te paras demasiado alto y rígido, como una jirafa. Necesitas tener la panza vacía e inclinarte como un tigre agazapado. Como un felino al acecho, a punto de dar en el blanco, afloja los músculos y agáchate —decía Steve.

De repente cada sueño de *Karate Kid* que tenía en la cabeza se convertía en realidad.

Después de 30 minutos de perder contra el muro, mi entrenador decidió que jugara contra él. Una de las claves del tenis de mesa es la mesa. Es 50% del nombre. No estaba seguro de cómo planeaba lograr esa hazaña, aunque, de nuevo, quién sabe qué había en su maleta.

Sólo que, en vez de sacar algo increíble, caminó hacia el otro lado del vestíbulo circular, rebotó la pelota con suavidad a una distancia de seis metros y luego la golpeó hacia mí. Como nunca había jugado tenis sin mesa, perdí el primer tiro.

Además, tenía un problema con la vergüenza y la incomodidad. De vez en cuando los estudiantes universitarios pasaban a revisar si el centro estudiantil estaba abierto. Si te imaginas a un chico de 19 años mirando perplejo a un hombre de 41, quien juega tenis de mesa sin mesa contra un anciano senséi vestido con chaleco de punto en el vestíbulo... lo sigues haciendo muy bien. Eso era lo que ocurría.

En total jugamos dos horas.

En el vestíbulo.

Sin mesa.

Para las siguientes clases nos reunimos en un club local. Durante horas golpeaba cientos de pelotas hacia mí, enseñándome poco a poco los golpes y empujes de derecha y de revés.

Todavía no estaba listo para un torneo. De hecho, Steve no creía que lo estuviera para jugar un partido, algo que nunca hicimos, ni una sola vez, durante toda nuestra relación de entrenamiento, la cual apenas duró cuatro clases. Si esto se siente poco, prometo que no lo es. Soy un iniciador, no un terminador, así que hacer algo cuatro veces seguidas ya era un récord personal.

No lo dejé porque odiara el tenis. Renuncié porque no me divertía. En vez de sólo comprar una mesa y jugar con mis amigos, estaba pagando 20 dólares por hora para entrenar simulacros con un anciano extraño que me gritaba: “¡Mátalo, mátalo, mátalo!”, indicando que, si éste fuera un juego, él habría matado mi patético tiro de regreso.

Sin importar el tipo de objetivo, el creer que los objetivos deben ser difíciles y sin alegría nos hará fracasar a cada instante.

Muchos lo hacemos. Deseamos retos que nos hacen miserables, por eso las carreras de aventuras son tan populares en la actualidad.

Cuando empezó la carrera Tough Mudder, uno de los obstáculos que atravesabas era un campo de cables eléctricos. Pasas toda la vida evitando que tu piel toque un cable con corriente, pero el día del Tough Mudder pagas por esa experiencia.

Cuando tenía ocho años, traté de presionar el botón para que una máquina Skee-Ball me devolviera la moneda en Chuck E. Cheese's. El botón se hundió y, en vez de recuperar la ficha, mi dedo tocó un cable con corriente. Sentí como si toda la mano fuera masticada por una moladora de carne hecha de fuego y avispas.

Por esa sensación pagas en Tough Mudder.

Eso sí, después de saltar en un contenedor lleno de hielo para que cada músculo de tu cuerpo rechace las instrucciones de tu cerebro y colapses en el piso de forma involuntaria. Sólo entonces podrás arrastrarte a través de un hoyo lodoso y rasparte la espalda contra cientos de cables. El participante Dino Evangelista describió la experiencia así: "Sentí, entre los hombros, como si un gigante me hubiera golpeado contra el suelo lo más fuerte que podía". Más vale que la playera que recibes sea increíble.

Estos no son objetivos, son formas de tortura. Por eso mi consejero me pidió dejar los libros de autoayuda por un tiempo. Estaba muriendo a causa de sobredosis de tomos viejos que nada más me hacían sentir como un fracasado. Compré cada libro nuevo, esperando en secreto que cada uno fuera más difícil que el anterior, con pozos de barro más profundos y cables más electrizados.

Pensaba que así debía de sentirse el progreso. Creía que lo divertido no contaba.

¡Mentira! La diversión no sólo cuenta, sino que es necesaria si quieres atacar el perfeccionismo y terminar lo que te propones.

LOS OBJETIVOS DIVERTIDOS GANAN

Lo absurdo es que el enfoque no divertido y agresivo no funciona. Hace que te veas bien en Instagram al impresionar a tus amigos con tu rutina miserable, aunque, hablando a nivel científico, los objetivos sin alegría fracasan.

Cuando estudias el establecimiento de metas, observas diversos factores estadísticos, pero los dos más interesantes son: 1) satisfacción y 2) éxito en el desempeño. El primero habla sobre cómo te sientes con el proceso, y el segundo se enfoca en qué hiciste en realidad.

Un gran principio para terminar aumentará los dos de forma dramática. No será bueno si te enseña algo que incrementa tu satisfacción pero baje tu éxito en el rendimiento, porque estarás sonriendo hasta en el último lugar. Y si tu éxito en el rendimiento aumenta mientras tu satisfacción cae en picada, serás un ganador miserable.

Por eso algunas de las personas más exitosas son las más tristes. Lograron el segundo factor, aunque olvidaron que el primero también importaba. Por eso yo mejoraba en el tenis de mesa, pero no me divertía. Para tener un gran principio deben estar presentes la satisfacción y el éxito en el desempeño. La diversión es uno de esos enfoques que pone una palomita en las dos casillas.

Si los miles de participantes en el programa *30 Days of Hustle* son un indicador, elegir un objetivo divertido incrementa 31% tus probabilidades de satisfacción. Ésta debe de ser la conclusión científica más obvia jamás sacada. Claro que tu nivel de satisfacción aumentará cuando haces algo que disfrutas. Noticia de última hora: ¡comer helado es divertido!

Y ahí no termina la investigación. El segundo beneficio para elegir algo que disfrutas es que aumenta 46% tu éxito en el desempeño. Tu rendimiento mejora cuando haces algo que te parece divertido.

Estudio tras estudio lo confirma. El mito sobre el desempeño de alto nivel es que debe ser agotador, doloroso y difícil. Sin embargo, los científicos que investigaron a nadadores de alto rendimiento descubrieron (para su sorpresa) que incluso en los entrenamientos a las 5:30 de la mañana los atletas “estaban animados, riendo, platicando, divirtiéndose”. Y continúan: “Es incorrecto creer que los atletas de alto rendimiento sufren grandes sacrificios para alcanzar sus metas. Muchas veces ni siquiera ven lo que hacen como un sacrificio. Les gusta”.¹¹

Gatea todo lo que quieras en el lodo y besa los cables eléctricos. Llena tus pantalones con anguilas. No me importa. La mejor manera de lograr algo es justo lo contrario. La diversión no es opcional. Es necesaria si vas a matar al perfeccionismo y terminar algo.

LA COL NO ES DIVERTIDA

¿Qué pasa si tu objetivo no es divertido por naturaleza?

Bajar de peso no es divertido en forma intrínseca.

No lo es.

Sentir que vas a vomitar porque estás en la caminadora no es divertido.

Tropezar por los ejercicios que aún no dominas no es divertido.

Levantarse temprano no es divertido.

Los empalagosos libros positivos que te digan lo contrario son tontos.

Pero recuerda que el atajo no es “encontrar algo divertido”, sino “hacer divertido lo que quieres terminar”. Debes involucrar acciones en todo esto. Tienes que volverlo divertido. ¿Cómo?

Responde la pregunta: “¿Cómo podría hacer más divertido este objetivo?”.

Qué loco, ¿verdad? Lo sé. Soy un visionario.

La mayoría no le agregamos diversión a nuestros objetivos. ¿Alguna vez ya te habías hecho esta pregunta? En el trabajo, algún jefe diseñó la estrategia para el tercer trimestre y luego dijo: “¡Recuerden, esto debe ser divertido!”. Al hacer tus propósitos de Año Nuevo, ¿te aseguraste de que fueran divertidos? ¿Fue un requisito? ¿Lo planeaste así?

La diversión no es parte del lenguaje que usamos cuando se trata de trabajo duro, ajetreo o disciplina. Pero éste es un ejemplo más en contra del perfeccionismo. Si al decir que la diversión en verdad es importante provocamos un cortocircuito en sus cables, tendremos mayores probabilidades de terminar la tarea.

Jeremy Cowart encontró una forma de hacer divertido su objetivo cuando empezó Help-Portrait.¹² Cowart, un fotógrafo muy famoso, quería “ayudar a los demás”. Esta meta es bastante común y la mayoría no creemos que pueda ser divertida. De inmediato pensamos: “Construir una casa para alguien, pintar un centro de recreación, servir sopa en un comedor”. Nunca empezamos un trabajo de voluntariado diciendo: “¿Qué es algo que me divierta y pueda usar para servir a los demás?”. Y muy seguido abandonamos las ganas de “ayudar a los demás”.

Cowart convirtió la diversión en su prioridad. Después de décadas de fotografiar a gente como Taylor Swift y Garth Brooks, conocía el poder de una foto bien tomada. Conocía la confianza y la alegría que provocan el verte arreglado para un retrato. También sabía que, si amaba lo suficiente el proyecto, lo continuaría. Empezó a ofrecer fotos gratis en un evento especial cada año en cientos de locaciones por el mundo. La gente era maquillada sin pagar, posaba para un fotógrafo millonario y muchas veces se iba con el único retrato que tendría en la vida.

Hasta la fecha, Help-Portrait ha tomado más de medio millón de fotos.

¿Sabes qué no hizo Jeremy? No movió un martillo ni un rodillo para pintar. ¿Por

qué? Porque no es bueno para eso y, lo más importante, no lo divierte. Y sabe que entre más alegría sienta, más tiempo trabajará en algo que ayude a los demás.

Es fácil encontrar lo divertido en esta historia. ¿Qué pasa si no sabes cómo hacer algo divertido? ¿Por dónde empezar? Hay dos lugares.

HAY DOS SABORES DE DIVERSIÓN. ELIGE CON SABIDURÍA

Ben Rains es consejero financiero, aunque pocas veces las matemáticas convencen a sus clientes para tomar las mejores decisiones. Puede exponer los números, analizar los datos a la perfección, hacer tablas y gráficas hasta que la impresora se quede sin tinta, pero nada importa hasta que sus clientes respondan la pregunta: “¿Qué les parece divertido?”.

Cada persona que se sienta a hablar de finanzas aporta algo único. O las invisibles la sacuden y te cuenta sobre la forma en que sus padres manejaban el dinero, la salud de sus parejas románticas, lo que más les importa y un millón de factores más... pero durante una década de ayudar a la gente Rains descubrió que las motivaciones de sus clientes caían en dos categorías generales:

- 1) Motivación por recompensa
- 2) Motivación por miedo

Para algunas personas, si la recompensa es detallada y clara, se enciende una especie de máquina motivacional. Cuando se establece el camino hacia la jubilación o para el pago de la universidad, lo recorren con vigor.

La gente motivada por la recompensa tiene lo que los psicólogos llaman una “motivación de aproximación”. Está programada para acercarse a la recompensa generada al lograr un objetivo determinado. La impulsan los resultados positivos. Es su versión de “diversión”. Cuando construye un negocio, la imagen que conserva con más cariño es la primera venta en su tienda por internet. Ponerse un par de *jeans* que no le habían quedado en años y salir a comprar ropa con una figura nueva es lo más importante. Tener la libertad para adquirir algo sin revisar la cuenta del banco con nerviosismo es el sentimiento que más la emociona. Está motivada por el premio asociado con el logro del objetivo.

Para otros, una recompensa no mueve nada. La bonita imagen del futuro es demasiado lejana, aburrida o segura. Soñar con la jubilación cuando tienes 30 es como decirle a los quinceañeros que conseguirán un trabajo muy bueno si estudian mucho en la preparatoria.

No están motivados por lo que conseguirán si actúan, más bien los impulsa lo que pasará si no lo hacen. El miedo de que sus hijos no puedan ir a la universidad los impresiona. Un futuro donde no hay Florida y deban trabajar hasta el día de su muerte los pone en acción. El temor al futuro los obliga a cambiar el presente.

Esto se llama “motivación de evitación”. Las personas motivadas de esta manera no tratan de lograr un resultado deseado, sino que tratan de prevenir un resultado no deseado. En estos casos el miedo no es un dragón que exhala fuego, sino un balde de

agua fría. Es una alarma que te despierta, pateándote para moverte. Siento este tipo de miedo cada vez que estoy listo para dar una charla. Practico mi discurso mucho más porque sé que no quiero experimentar el sentimiento de bombardeo.

Quizá, de forma natural, no asociamos la palabra “miedo” con diversión, aunque si funcionas con la motivación de evitación sabes perfecto a qué me refiero. Existe un poco de emoción por esquivar una bala o cumplir con una fecha límite en el último segundo. Evitar el desastre es un sentimiento muy motivador.

Hay momentos en que las bromas no funcionan. Hay veces en que la audiencia no me quiere. Y no porque esté mal preparado. Mi peor miedo es que me asignen una conferencia de una hora y termine de decir todo en 20 minutos. Cuando me subo al escenario se me quita un poco de miedo, aunque me obsesiona la idea de estar ahí solo, sin nada que decir, con las luces calientes, los ojos mirándome y las caras expectantes. En este sentido no busco agradarle a la gente, más bien no quiero ser desagradable. Todavía no es un gran título. Sigo trabajando en ello.

No me importan los aplausos en particular. Me gustan las risas, las disfruto, pero lo que más me motiva es el silencio. Me esfuerzo por ser divertido, interesante o útil para no desagradar a la gente. No me motiva conseguir aclamaciones, sino evitar el abucheo.

Mi parte favorita de un evento es subirme al coche en el estacionamiento del aeropuerto. Ahí sé que lo logré. Terminé. No fracasé. Estaba preparado y lo logré.

Si te motiva el miedo, no lo combatas como a un adversario. Úsalo.

Cus D’Amato, el entrenador de Floyd Patterson y Mike Tyson durante sus años saludables, conoce la importancia del temor:

Debes entender el miedo para que puedas manipularlo. El temor es como el fuego. Puedes hacerlo trabajar a tu favor: puede calentarte en el invierno, cocer tu comida cuando tienes hambre, iluminarte cuando estás en la oscuridad y producir energía. El miedo es amigo de la gente excepcional.¹³

Es muy importante entender qué tipo de diversión te mueve, ya sea para avanzar hacia un futuro prometedor o para evitar un problema.

Así que... ¿cuál es?

Los padres con dos hijos entenderán este ejercicio, pues lo que motiva a uno, aburre al otro. Castigarle un videojuego a tu hija la inspirará a limpiar su habitación. Pero eso mismo hará bostezar a tu otra hija, porque la motiva más rodearse de la comunidad, así que estará feliz al renunciar a una actividad solitaria como ésa.

Y a ti, ¿te impulsa el miedo o la recompensa? ¿Te inspira la idea de regresar navegando con éxito al puerto o la de prevenir un naufragio en lo profundo del mar? Como dice el autor Jonathan Fields, ¿tu objetivo es alejar un fracaso o atraer una victoria?¹⁴

No reconocer qué es “divertido” o motivador constituye una gran parte de la razón por la que los objetivos fallan. Es como tener el automóvil correcto, pero las llaves equivocadas. Una vez viví esto en el gimnasio. En el estacionamiento, una mujer me pidió ayuda con el auto de su esposo. Nada de lo que hacía con la llave automática funcionaba. Las puertas seguían cerradas, la llave no entraba y ni siquiera la cajuela abría. Después de varias vueltas alrededor de la camioneta, me fijé en el llavero y observé que tenía las letras VW. Esto no hubiera representado un problema si no fuera porque su carro era un Ford. Volteé y vi un Jetta VW blanco con la cajuela abierta. Por accidente, había tomado las llaves de alguien más en los casilleros del gimnasio.

Si usas la forma de motivación incorrecta, nunca moverás el automóvil. Un doctor te dice que, si no bajas de peso, aumentarás tus probabilidades de problemas graves de salud. Es una motivación de miedo, pero si funcionas con recompensas, todas las advertencias del mundo te entrarán por un oído y saldrán por el otro. Un mejor enfoque sería encontrar una recompensa, por ejemplo, tener buena salud te permitirá visitar Cinque Terre en Italia, un camino costero que baja por cinco pueblos de brillantes colores entre Génova y Pisa.

Cuando tu jefe te asigne un proyecto que nadie quiere, con un equipo que a nadie le gusta, la tentación es esperar a que aparezca la motivación. No obstante, jamás terminarás nada si esperas a estar inspirado. Más bien determina qué tipo de motivación necesitas y luego agrégala a tantas partes del proyecto como sea posible.

¿Te motiva el temor a la fecha límite? Crea una docena de límites temporales en el proyecto. ¿Te motiva la recompensa que obtendrás cuando los demás reconozcan tus esfuerzos? Envía una actualización o un reporte semanal donde describas el progreso a cada una de las personas clave interesadas. ¿Motivado por las recompensas? Agrega algunos premios personales a lo largo del camino. Cuando el autor Sammy Rhodes tuvo un proyecto grande, decidió que se premiaría con una película si lo terminaba. La promesa de un viernes de cine hizo más fácil terminar el trabajo el jueves.

Mientras eliges entre miedo y recompensa, por favor sé consciente de que el perfeccionismo te dirá que no necesitas ninguno de los dos. Los verdaderos ganadores no necesitan motivación. Sólo hacen su labor. No necesitan premios ni castigos, zanahorias ni palos. Sólo se matan trabajando. Una recompensa es engañarse. Eres mejor que eso. El esfuerzo es la propia recompensa.

Cuando escuches algo así, sabrás que estás en el camino correcto. El perfeccionismo sólo grita cuando la gente se mueve.

GENTE VERDADERA USANDO VERDADERA DIVERSIÓN

Una amiga publicó en Instagram que estaba disfrutando un placer culposo en un vuelo. ¿Qué estaba bebiendo? Agua mineral.

Así es, fenómeno pagano, su placer culposo era agua mineral, ni siquiera tónica. ¿Qué tan mal te sientes en este momento por las decisiones tomadas en tu vida? Mis placeres culposos por lo general incluyen ignorar la sugerencia del tamaño de porción. ¿Alguna vez comiste un paquete entero de algo antes de descubrir que decía “tamaño familiar” o “paquete de fiesta”? Esa fiesta no se suponía que fuera sólo para ti.

Pero ¿sabes? Es maravilloso que mi amiga se premie con agua mineral. ¿Por qué? Porque la diversión es personal y, muchas veces, extraña.

Por eso encendí una vela de abeto balsámico y cedro cuando me senté a escribir este capítulo. No estamos en diciembre, el mes oficial del abeto balsámico y cedro. Es como escuchar el álbum de navidad de Mariah Carey en junio, pero no me importa. Vivo mis propias reglas.

Me encanta el olor del abeto balsámico. Seguro adquirí el gusto cuando compré un hacha que nunca usé. El bosque cambia al hombre, supongo. Sin importar el origen de mi amor, soy muy fan de este aroma. Huele a Navidad, renos y felicidad. Por eso, para la redacción de este libro, compré una vela de larga duración (60 horas) en Yankee Candle. Me comprometí a prenderla sólo cuando escribiera.

Hacer esto también me recordó que, cuando se trata de motivación, la gente cae en una de dos: miedo o recompensa. El miedo me motiva a preparar mis discursos, pero la recompensa me anima a trabajar duro en la escritura.

Para mí esto fue divertido en dos niveles. Primero, el olor, mágico, como el aliento de un unicornio. Segundo, observar el progreso de la cera. En verdad quería llegar al final de la vela. Imaginaba poner el frasco vacío en mi estante cuando se terminara. La observaría un largo rato en señal de victoria, sabiendo que yo solo terminé con esa vela.

¿Es raro? Sí. Definitivamente sí.

Sin embargo, no más que ir al gimnasio a las cinco de la mañana durante una semana completa para ganar una playera gratis. Eso hicieron varias personas en mi gimnasio durante la Hell Week, una fiesta de tortura que duró una semana y terminó con una playera gratis. A lo largo de dicha semana ponen una estrella naranja junto a tu nombre en un gran tablero por cada día completado.

La calcomanía quizá te haga sentir en el jardín de niños, pero te aseguro que vi a adultos llenos de emoción por cada estrella que ganaban.

Lo raro funciona y el perfeccionismo lo odia por completo. Es obvio. Si se opone a la diversión, ¿te imaginas cuánto detesta la rareza? El perfeccionismo se trata de conformidad, de torcer y moldear tu desempeño hacia un estándar imaginario imposible

de alcanzar. Cuando se trata del perfeccionismo, no cabe la rareza.

A veces, en vez de elegir entre una recompensa o una pérdida, puedes matar dos pájaros de un tiro. Cuando Emily Bortz pactó un reto para bajar de peso con su hermana, la perdedora debía pagarle un masaje a la ganadora. Además de sentirse motivadas por el premio, lo estaban por el miedo a pagar algo que una no recibiría.

Bueno, ya agotamos nuestros ejemplos en cuanto a bajar de peso. Ahora, ¿qué tal algo tan aburrido como los quehaceres del hogar? He aquí la estrategia de Stephen Nazarian, uno de mis lectores:

Tengo una lista interminable de "cariño, haz" por la casa. Muchos de los puntos sólo toman entre 15 y 20 minutos (como cambiar algunas placas de los interruptores o colgar un cuadro). Entonces, cada vez que estoy exhausto por el día y sólo quiero relajarme en el jacuzzi, me obligo a empezar una tarea pequeña de la lista y, cuando ya casi la termino, regreso a la tina y abro la llave del agua para que se llene mientras la termino. Lo he repetido tantas veces que ahora no puedo relajarme en el jacuzzi sin hacer primero algo productivo. Pávlov estaría orgulloso.

¿Hay algo más raro que usar el jacuzzi como condicionante para ser más productivo? Creo que no. Por eso me encanta el ejemplo de Stephen.

El tamaño y el tipo de recompensa pueden variar. Un año decidí que, cada vez que viajara por negocios, me premiaría subiendo de nivel la renta del auto.

En Seattle le pregunté al joven que me atendió cuánto costaba subir mi auto de nivel. Miró en su tableta y dijo:

—Por 20 dólares diarios, puedo cambiar la máquina de coser que rentaste por un Infiniti.

En Charlotte, un Volvo nuevo costaba 15 dólares, y en Dallas, un Cadillac, 20 dólares.

Quizá no parezca una recompensa muy buena pero si alguna vez has viajado por negocios, las pequeñas cosas como ésta hacen toda la diferencia. Pasaría tres horas en el carro en Seattle. Manejar un modelo rápido y divertido hizo que el viaje fuera mucho mejor, y sólo me costó 20 dólares.

Esto fue una recompensa pequeña. Cuando terminé el primer borrador de este libro, compré unas botas para esquiar. Tuve el dinero antes de terminar el libro y habría podido adquirirlas antes de completar mi objetivo, pero eso habría arruinado el premio.

¿Y qué pasa con la otra cara de la moneda? Es decir, ¿cómo funciona cuando te motiva el miedo? Muchas veces es difícil pensar en un castigo si no logras tu objetivo, pero no tengas miedo de ser creativo. Una vez, el cocreador de la serie *Billions* y coescritor de la película *Apuesta final*, Brian Koppelman, no conseguía financiamiento para el guion de una película. La gente del medio le dijo que sería imposible por lo oscuro del contenido; los financiadores nunca apoyarían su plan y estaba en una situación desesperada. Al final, después de algunos meses frustrantes, entró a Nike.com

y diseñó unos tenis horribles. A lo largo de ellos, con letras rosa brillante, estaba escrito el nombre de la película en la que estaba trabajando. Usaría esos odiosos tenis hasta lograrlo. Aquel día se comprometió a realizar una acción concreta cada día.

¿Raro? Seguro que sí. Pero pregúntale a Michael Douglas si le gustó protagonizar *El hombre solitario*, la película que Brian consiguió financiar.

Una vez el presentador de radio David Hooper contrató a un asesor de carrera con un enfoque interesante sobre el espectro del miedo contra la recompensa. Éste hizo que Hooper firmara un cheque. Si no alcanzaba sus objetivos, lo enviaría al partido político que Hooper más odiaba. Como el asesor tenía el cheque, el proceso sería automático. Si David no trabajaba en su objetivo, el candidato a quien no soportaba recibiría algo de su apoyo. Lo peor de todo: estaría en la lista de correo del partido, amigo mío, una pesadilla de la que nunca escaparás...

¿Cuál será tu recompensa? O, si te motiva el miedo, ¿cuál será la amenaza?

Recuerda, el perfeccionismo te dirá que lo divertido no cuenta. Peor, te asegurará que usar recompensas o miedos como forma de motivación para alcanzar un objetivo es una muleta. Eres el único con sistemas estúpidos, divertidos y raros.

Sólo que no lo eres.

Ahora mismo seguro estaré practicando un discurso en alguna parte para no arruinarlo. Prenderé una vela que huele a bosque para seguir escribiendo. Un ama de casa irá de compras porque bajó la cantidad de peso que merecía un premio.

Entre más diversión le agregues a tu objetivo, ya sea con miedos o recompensas, más probabilidades tendrás de terminarlo.

CÓMO LEER 100 LIBROS AL AÑO

En enero y febrero de 2017 leí 18 libros. Sin duda es lo más que he leído en un periodo tan corto. Quizá más que en todo 2016.

¿Cómo lo hice? ¿Cómo el hombre que empezó este libro confesando que sólo terminaba 10% de los libros que posee le dio la vuelta al asunto? Usé la diversión.

Primero expandí mi definición de “lo que cuenta”. Decidí que los audiolibros cuentan. No sólo los audiolibros, sino también escucharlos a mayor velocidad. Algunos autores leen sus obras taaan lento. Tampoco me puse un límite de páginas para considerar algo como un libro. Si quería leer la idea general de un autor de negocios en 120 páginas, eso contaba. Leí unas 700 páginas de libros durante el año, pero no todos tenían que ser tan extensos como el directorio telefónico. Además, decidí leer novelas gráficas. En cuanto publiqué esto en internet, alguien preguntó: “¿Los cómics cuentan?”.

¿Contra qué? ¿Contra qué estándar invisible se suponía que medía mi objetivo de leer 100 libros al año? ¿Basado en el nivel de calidad de quién juzgaba mi meta? Yo hice mis reglas y decidí que fueran divertidas. Me gustan los audiolibros y los cómics, así que me aseguré de que contaran.

También me aseguré de asignarme premios divertidos. Cada vez que terminaba un libro, lo publicaba en Instagram con un pequeño resumen y el hashtag #AcuffReadsBooks. (Puedes revisar el hashtag, todos los libros siguen ahí.) Me gustaron las discusiones que generó cada publicación, y la gente siempre me recomendó otros libros maravillosos. Pero eso no fue lo divertido.

Lo divertido fue verlos apilarse. Soy un hombre de números y disfrutaba ver que la lista crecía, que la colección de imágenes se incrementaba cada vez que terminaba uno. También me motivaba la audiencia. No lastimaba mis sentimientos que la gente dijera cosas como: “¡Uy, estás leyendo una tonelada de libros este año!”. Así es, completo extraño, gracias por notarlo. La afirmación, incluso de gente que no conocía, me divertía mucho.

Esto es un poco vergonzoso. El perfeccionismo me dijo que no debería necesitar la aprobación de los demás para cumplir un objetivo. Debía ser capaz de motivarme sólo con mi sentimiento de satisfacción. Estaba siendo vanidoso, superficial y dependiente. Alguien más inteligente, con un sentido de identidad más saludable, no tendría que compartir lo que está haciendo.

Tal vez no. Apuesto a que la persona perfecta también recicla muy bien, incluso si come en Whole Foods y hay 19 contenedores de reciclaje diferentes... y le toma media hora tirar la basura. Pero ése no soy yo.

¿Quién soy?

Soy el tipo que leyó más de 100 libros en 2017 porque pensó que sería divertido

poner un hashtag y conseguir algo de apoyo de seguidores desconocidos.

LA VERDAD SOBRE LA DIVERSIÓN

Trabajar duro por algo que no te importa se llama estrés. Trabajar duro por algo que amas se llama pasión.

SIMON SINEK¹⁵

Justo ahora el perfeccionismo debe de odiar este libro. Revisemos las tres acciones que te he recomendado:

- 1) Reduce tu objetivo a la mitad.
- 2) Elige qué atacar.
- 3) Si quieres terminar algo, ¡hazlo divertido!

El libro más fácil del mundo para establecer objetivos.

En serio, ¿qué tipo de tarea es “divertirse más”?

Te lo diré.

Es el tipo de tarea que funciona por estadística.

Es el tipo de tarea que termina con el perfeccionismo.

Es el tipo de tarea que te impulsará hasta al otro lado de la línea de meta.

Pero si de verdad quieres llegar ahí, primero tendrás que dejar algo. Es tiempo de salir de algunos escondites e ignorar tus obstáculos nobles.

Acciones:

- 1) En una escala del uno al 10, ¿qué tan divertido es el objetivo en el que estás trabajando?
- 2) Descubre si te motiva el miedo o la recompensa.
- 3) Muchas veces lo divertido es raro (como la vela de abeto balsámico). Para darle un poco de vida a tu meta, completa la siguiente frase: “Es muy raro, pero _____ me parece divertido”.
- 4) Elige tres formas pequeñas de diversión y agrégalas a tu objetivo.

5



Sal de tus escondites e ignora tus obstáculos nobles

En 2004 hice un boletín de basquetbol de fantasía muy exitoso.

Justo ahora te preguntarás si habrá sido de los muchos que leíste durante aquellos emocionantes días del periodismo digital de la NBA. Quizá, querido amigo, quizá.

Cada semana profundizaba en los altibajos de manejar un equipo de basquetbol de fantasía. (Los chicos de deportes como yo llaman a la NBA “la fabricante de viudas”. Una liga dura.)

Revisaba cada equipo, a docenas de jugadores y tendencias que la información revelaba con sutileza. No escribía con indiferencia, condimentaba mi prosa con humor. Tal vez pienses que sólo obtenía un análisis de los mejores rebotes de la liga, pero mezclado con eso había un poco de humor y quizá, hasta una lección de vida.

Algunos artículos eran de 10 páginas, con miles de palabras dedicadas a los detalles más desconocidos. Era un trabajo duro, pero los lectores, los verdaderos fans, hacían que todo valiera la pena.

¿Cuánta gente lo leía cada semana? ¿Cuántas personas disfrutaban mi conocimiento de basquetbol ganado con esfuerzo? Ocho.

No 8 000 ni 800. Ni siquiera ocho docenas. Toda mi audiencia eran ocho personas. Entonces, ¿por qué cada semana dedicaba horas al boletín?

Porque era mucho más fácil que escribir un libro.

Al principio de cualquier objetivo el perfeccionismo se concentra en destruirlo con un ataque frontal.

Te dice que, si no es perfecto, debes abandonarlo.

Te asegura que tu meta no es lo suficientemente grande.

Te critica incluso por pensar en divertirte.

Pero si aguantas, si evitas que el perfeccionismo denigre tu objetivo, cambiará de táctica por completo. De forma inesperada se moverá desde la destrucción hasta la distracción.

Si no puede derribar tu muralla mediante ataques directos, te asediará con otras oportunidades.

Entre más cerca estés de terminar algo, más interesante se volverá todo lo demás en tu vida. Es como si te pusieras unos lentes de distracción. De repente surgen cosas que jamás habías notado y bailan de manera tentadora ante tus ojos: “¿No sería mejor

organizar tu librero que terminar el proyecto? ¿Ya subiste de nivel a tu equipo de futbol de fantasía? Oye, ¿recuerdas que hay un libro donde dice que el *networking* es importante? Quizá deberías olvidarte de este papeleo y dar una vuelta por la oficina para socializar y hacer algunos contactos”.

Cuando nos atrevemos a concentrarnos, otras mil cosas claman por nuestra atención.

Todo el mundo ha escuchado la frase “parálisis por análisis”. Si no tienes cuidado, corres el riesgo de quedarte atrapado preparando un plan perfecto y nunca llevarlo a cabo.

Más que limitarse al análisis, el perfeccionismo nos ofrece dos distracciones diferentes:

- 1) Escondites.
- 2) Obstáculos nobles.

Un escondite es una actividad en la que te concentras, en vez de hacerlo en tu objetivo.

Un obstáculo noble es una razón (que suena muy virtuosa) para no esforzarte en tu objetivo.

Ambos son tóxicos para tu capacidad de terminar.

ESCONDITES

Primero hablemos de los escondites. Se trata de los lugares seguros donde te ocultas de tu miedo a arruinar algo. Es la tarea que te permite obtener tu dosis de perfeccionismo al hacerte sentir exitoso, aunque hayas evitado tu objetivo.

Algunos escondites son fáciles de identificar como trampas improductivas. Si ves Netflix cada vez que es tiempo de hacer X, es un escondite. Temes enfrentar el miedo de la imperfección que viene con cada esfuerzo, así que te ocultas de éste haciendo algo que no requiere habilidad ni talento. Tal vez escribas mal un enunciado en tu blog, pero nadie criticará la forma en que ves televisión. “Me parece que podría tener más estilo para adelantar los créditos al inicio de cada serie.”

Otros escondites parecen productivos, pero son engañosos. Como las arenas movedizas. Éstas se ven iguales a la arena normal. Si las buscas en las imágenes de Google, además de encontrar fotos de mujeres en bikini (porque Dios prohibió que una sola búsqueda en internet no arroje ese resultado) aparecerán fotos aburridas de arena. Las arenas movedizas se ven como cuando la marea acaba de subir y moja la playa. Pero en realidad se trata de partículas mezcladas con agua y entre más peso pones en ellas, más profundo te hundes.

Los escondites son así de pantanosos. Te hacen sentir que estás haciendo algo bien, cuando en realidad no avanzas en tus proyectos importantes.

Jenny, mi esposa, siempre descubre mis guaridas. Una tarde me dijo:

—Me doy cuenta de que no estás escribiendo cuando tu bandeja de entrada está impecable.

Como mencioné antes, odio el correo electrónico. Detesto mi bandeja de entrada, aborrezco todo lo relacionado con esa forma de comunicación. Sin embargo, cuando tengo otro trabajo que necesito terminar, me ofrece el escondite perfecto. Nunca se acaba. Siempre hay una carpeta que vaciar y contactos a quienes saludar. Puedo escribir un correo electrónico perfecto y sentirme bien por trabajar duro en limpiar mi bandeja.

La mejor/peor parte es que, cuando vacías tu bandeja de entrada por contestarle a la gente, garantizas que te responderán, y esto significa una bandeja llena otra vez. Es un ciclo de nunca acabar, como la marea del océano. Además, se justifica diciendo que estoy generando dinero al responder a las oportunidades. Me siento como un buen hombre de negocios contestando las preguntas de mis clientes. Obtengo todo el zumbido del logro con muy poco trabajo de verdad.

¡Habría escrito el mejor libro del mundo si no tuviera tantos correos! ¡Oh, mundo cruel y despiadado! ¡Oh, tus constantes correos electrónicos...! Desearía estar menos ocupado.

Si vas a terminar algo, debes ignorar estos escondites. He aquí algunas formas

simples para identificarlos:

1) *¿Caes en ellos de forma accidental?*

Si en un parpadeo te descubres trabajando en otra cosa que no es tu objetivo, quizá te retiraste al primer tipo de escondite: la pérdida de tiempo obvia. Jamás terminarías haciendo un proyecto difícil por accidente. El trabajo que intentas evitar no es algo con lo que tropiezas un día de forma inesperada: “Sólo levanté la vista y estaba revisando todas las aplicaciones laborales que la gente envió. Fue una tarea que evité durante semanas y, de repente, ¡ya la estaba haciendo!”. Jamás entrenarías de forma accidental: “Tenía toda la intención de ver la tele pero cuando reaccioné, ¡estaba haciendo abdominales!”. El trabajo difícil requiere disciplina. Los escondites que te ofrece el perfeccionismo no. No tienes que decir: “Muérdete las uñas” si lo haces todo el tiempo. Sólo pasa. En especial durante momentos de estrés. ¿Hay algún proyecto al que siempre regresas? ¿Uno que no puedes soltar? Una vez pasé horas haciendo la postal perfecta para The Home Depot. Al final mi jefe dijo que nadie recordaría la tarjeta, pero que cada ejecutivo a los que informábamos revisaría el nuevo catálogo que, se suponía, estaba escribiendo. Representaba un cambio gigantesco en nuestro negocio y era muy difícil de terminar. Prefería desperdiciar el tiempo en la postal que lidiar con el catálogo. Era mucho más fácil caer de modo accidental en la postal que trabajar en el gran proyecto. ¿Cuál aplicación abres en el celular sin darte cuenta? Todos tenemos una. Apenas tocas el teléfono y, antes de reaccionar, ya estás paseándote por las fotos de Instagram.

2) *La justificación de por qué le inviertes tiempo a algo, ¿es tan complicada como jugar Six Degrees of Kevin Bacon?* Si tienes que dar una explicación muy complicada y llena de pasos sobre por qué algo es muy importante... seguro no lo es. Quizá estás acampando en el tipo de escondite que se disfraza de productividad. Puedo argumentar que escribir sobre una liga de basquetbol de fantasía me enseñó a construir una audiencia y a ofrecer contenido de forma regular. Es la apariencia perfecta hasta que pelas un poco la cebolla. Si pasas días y semanas construyendo una audiencia que adora la forma divertida en la que escribes sobre basquetbol, ¿qué te hace pensar que amarás tus conocimientos cómicos sobre el establecimiento de objetivos? ¿Cómo será esa transición? “¿Recuerdas cuánto te gustan mis descripciones sobre el salto vertical de Michael Jordan? Pues ¿qué crees? ¡Escribí un libro sobre la incapacidad para completar proyectos! ¡¿Ya viste cómo se relacionan?!” Sólo que no se relacionan. Tendría que alejarme unos cuantos pasos de mi verdadero objetivo (escribir un libro) para justificar mi boletín de basquetbol. ¿El trabajo que haces se alinea de forma directa

con lo que quieres terminar o está desconectado por tantos pasos que debes usar tu creatividad para vincularlos?

3) *¿Qué piensan tus amigos?*

Si de verdad quieres descubrir un escondite, pregúntale a un amigo. Es fácil engañarnos pensando que una tarea es útil, y no podemos identificarla tan rápido como un amigo. Pregúntale a alguien cercano si gastas tiempo, energía o dinero en algo que no es importante para tus objetivos (y no escuches al perfeccionismo cuando te dice que no). El perfeccionismo ama la soledad. Prefiere que lo hagas solo, convencíndote de que confiar o depender de los demás es trampa. Deberías ser lo bastante fuerte para no necesitar a nadie. Eso es ridículo. ¿Por qué te dice eso? Porque es más fácil vencer a una persona que a un equipo. Y la mayoría de las peores decisiones las has tomado solo. Por eso.

Estas preguntas sirven para identificar algunos escondites.

Cuando los reconozcas, lo lógico es tomar el tiempo, dinero y energía que gastas en ellos y usarlos en las actividades que te ayudarán a lograr tus objetivos.

Si quieres escribir un álbum, haz las cosas que te llevan a eso. No sé cuáles sean, pero sé que requieren tiempo, energía y quizá dinero.

Si identificas uno de estos escondites, deja de darle tu tiempo. La hora que pasas viendo televisión se va para siempre. Quizá despiertes con una resaca terrible y bosteces (como la canción de Bon Jovi),¹⁶ pero esa hora nunca regresará. Además, qué desagradable frase para una canción de amor. ¿Qué significa? Si ves a alguien en un avión que despierta de una siesta y da un enorme bostezo, quizá llamarías a seguridad.

La energía es más difícil de medir, pero tan cara como el tiempo. Einstein¹⁷ trabajó bien cuando era empleado en la siempre aburrida oficina de patentes. ¿Por qué esto lo ayudó? Porque su trabajo mundano no lo afectó de manera creativa. Llegaba a casa con las reservas llenas. No gastes tu energía en escondites si puedes evitarlo.

Por último, deja de usar dinero en tus refugios. Si no puedes ir al gimnasio que te gusta porque no te alcanza, unas vacaciones costosas seguro son un escondite.

Tienes una cantidad limitada de tiempo, energía y dinero. Todos la tenemos.

Si algo está robando tus reservas... ten cuidado.

La otra cara de la moneda es: algunas cosas no son distracciones, sino compromisos.

Por ejemplo, tu trabajo corporativo tal vez no sea algo que amas, pero no es un escondite, es un compromiso. Debes darle energía y tiempo. Tus hijos no son distracciones. Fue difícil para mí cuando mis pequeñas dejaron de dormir la siesta de la tarde. Si no tienes hijos, esto no te sonará como un gran problema, pero si los tienes, sabes bien lo duro que es. Y no lo discutimos ni lo votamos. Sólo lo decidieron un día. ¿Sabes qué? Ya no dormiremos la siesta. ¿Te acuerdas de tus 90 minutos que atesorabas

cada sábado en la tarde? Olvídalos. Ahora nos pertenecen.

Y así, sin más, se fueron.

Esto te pasará. Tu hijo se levantará a la misma hora durante un año, hasta el día en que decidas despertar temprano para trabajar en algo. Justo esa mañana también se levantará temprano y te preguntará un montón de cosas sobre el Go-Gurt. Y está bien. Tus hijos son compromisos. Al igual que tu salud y tu esposa.

Pero ¿y ese proyecto en el que siempre trabajas en vez de acercarte a tus sueños? ¿Esas horas haciendo X en lugar de lo que importa de verdad? Es tiempo de reconocer que la paz ofrecida por los escondites es falsa. No te protegen, más bien te alejan de lograr tus objetivos. Es momento de aceptar que son trampas del perfeccionismo y de salir a la luz.

Y lo más importante, llegó la hora de convertir las actividades de los escondites en herramientas que te ayuden a terminar lo que te propones.

TIEMPO PARA UN POCO DE JUDO

Todos los que luchan contra los escondites saben que una de las mejores formas de enamorarse de un objetivo nuevo es tratar de terminar uno viejo.

Cuando estás en la recta final de una meta, cuando estás a punto de terminar algo, se te ocurren mil ideas nuevas.

La pregunta “¿qué sigue?” siempre será más interesante que la interrogante “¿qué pasa ahora?”.

Nota esto, por favor: en cuanto elijas un objetivo y lo hagas divertido, surgirá en tu cabeza uno nuevo (en realidad es un escondite). No digo que ocurrirá con el tiempo, después, en el día 14... hablo del primer día. Antes de siquiera zarpar, el perfeccionismo ya tendrá otro puerto llamándote.

Ante esta tentación, lo peor que puedes hacer es tratar de eliminarla.

Debo concentrarme, dirás.

¡Tengo que ignorarla!, gritarás.

En cuestión de minutos regresarás a tus antiguos hábitos de intentar con mayor fuerza. Si sólo trabajas con más ahínco, no estarás tan distraído. ¡Aquí entra el perfeccionismo!

Pero ¿y si no es una distracción, sino una gran idea? ¿Y si la cosa nueva que surgió de la nada es algo que deberías hacer? ¿Y si es la mejor idea que hayas tenido y fue estimulada por tu trabajo duro?

No sé si lo sea, pero sé que ignorarlo es el enfoque equivocado.

Luchar contra ésta representa una pérdida de tiempo y energía. En vez de eso, acéptala con los brazos abiertos. Admite que podría ser increíble. Y luego convierte su exploración en una condición para terminar el objetivo en el que estás trabajando.

En el judo no tratas de detener el poder de un oponente, lo usas. Absorbes su impulso, peso y fuerza. No empujas a un rival que se te va encima, te inclinas hacia atrás y dejas que el impulso lo derribe de forma inesperada. Lo mismo debes hacer cuando una distracción se vuelva muy ruidosa.

Por ejemplo, quiero empezar un podcast. Llevo tiempo deseándolo, pero no me apasionaba de verdad hasta que traté de terminar este libro. En cuanto me dediqué a escribir, te sorprendería lo atractivo que se volvió el podcast. Podía recitar de un jalón quiénes serían mis invitados, enlistar las preguntas que les haría y discutir sobre cómo aumentar la audiencia con facilidad.

En vez de avergonzarme y tratar de ignorar este proyecto, lo programé como un asunto pendiente para cuando terminara el libro.

No dije “nunca”, dije “después”.

¿Quieres una recompensa que te guste de verdad? Cuando te surjan nuevas ideas u

objetivos llamativos, ponlos tras la línea de meta. No trates de ser insensible ante estas cosas brillantes, déjalas resplandecer. Permíteles ser más luminosas que el sol de mediodía. Sólo asegúrate de colocarlas al final.

Ningún podcast hasta que termine el libro.

Nada de otra dieta hasta que finalices la que estás haciendo.

Ninguna idea de pequeño negocio hasta que completes la original.

Ubica los objetivos soñados (que usas como escondites) después de la línea de meta y luego observa qué rápido te acercas a ésta.

CUIDADO CON LOS OBSTÁCULOS NOBLES

Si logras pasar los escondites, ahora el perfeccionismo te lanzará un obstáculo noble. Es una Muy Buena Razón para no perseguir tu objetivo. El perfeccionismo te dirá: “Si vas a hacer esto, más vale que lo hagas bien”. Y cuando dejamos indefinida la idea de “bien”, tiende a complicarse, por lo general de dos maneras.

En el primer tipo de obstáculos nobles, el perfeccionismo te dice de forma furtiva que no puedes acercarte a tu objetivo *hasta* que no hagas algo más: “No puedo hacer X hasta completar Y”. En el segundo tipo, te dice que alcanzar tu objetivo causará resultados negativos o te convertirá en una mala persona.

Muchas veces los aspirantes a empresarios tienen miedo de volverse *workaholics* (adictos al trabajo) si empiezan un negocio. Estarán a un paso del divorcio si se atreven a conseguir su objetivo... y eso no vale la pena. Mejor quedarse en lo seguro y sólo pensar en lo que habrían hecho si en verdad hubieran querido. No evitan el negocio: protegen la santidad del matrimonio. ¡Qué noble!

Un obstáculo noble es la razón por la que Bill nunca limpiará su garaje.

Bill sabe que jamás cumplirá su objetivo. Cada vez que usa el caminito hacia los escombros suburbanos, está consciente de que preferiría morir antes que ordenar su garaje. Quizá no lo piensa cuando toma una bebida del refrigerador, porque es un poco sombrío, pero es la verdad.

No lo culpo. La vez que limpié el nuestro encontré una rata noruega de alcantarilla que medía como 30 centímetros, muy raro porque no vivimos cerca de Noruega ni de las alcantarillas... También le dicen “rata parda” o rata “debemos vender esta casa”. Sería maravilloso si fuera más como *La ratoncita valiente* y menos como un ladrón de estéreos de coches, pero no funciona así.

No sé si Bill tenga ratas, pero sé que nunca le dirá a su esposa que no limpiará el garaje.

Más bien, cuando lo presionó, le contestó:

—¡Buena idea! Lo haré. Pero, primero, ¡hay que hacer una venta de garaje!

En la superficie esto parece un buen paso para terminar el objetivo.

No discute, de hecho, está de acuerdo y entusiasmado con el proyecto. No sólo acepta hacerlo, le agrega una forma de ganar dinero con él. Un perfecto ganar-ganar.

Sin embargo, su esposa sabe lo que está haciendo.

Bill no está dando el primer paso hacia limpiar la cochera, sino usando un obstáculo noble.

En el fondo, un obstáculo noble es hacer un objetivo más difícil de lo que es para que no tengas que terminarlo, pero se siga viendo respetable.

Escribir un boletín de basquetbol en vez de un libro de negocios es un escondite.

Decidir que no puedes escribirlo hasta leer los 100 libros de negocios más importantes es un obstáculo noble.

Bill (y su esposa) nunca han tenido una venta de garaje en 20 años de matrimonio. Nunca han querido una. No van a las de otros los fines de semana. Ni siquiera él había mencionado la idea hasta que se sintió acorralado. En ese momento creó un obstáculo noble. Piensa en los miles de pasos que agrega una venta de garaje al proyecto verdadero: una cochera limpia. He aquí algunas de las tareas extras:

- 1) Elegir un día perfecto para la venta, revisar el clima, tus planes de viajes, de negocios y la agenda del futbol de tus hijos.
- 2) Revisar los estatutos de los condóminos para asegurarte de que no haya reglas extrañas acerca de ventas de garaje.
- 3) Hacer letreros: RATA DE ALCANTARILLA PARA UNA BUENA CASA.
- 4) Colgar los letreros.
- 5) Buscar ventas de garaje en Pinterest para que la tuya se vea llamativa, como un pastel.
- 6) Limpiar el garaje para decidir qué vender.
- 7) Clasificar las cosas en “vender”, “tirar” y “guardar”.
- 8) Decidir los precios.
- 9) Etiquetar los objetos.
- 10) Acomodar las cosas en tu entrada.
- 11) Ir al banco para asegurarte de tener el cambio suficiente para las dos únicas personas en el planeta que aún pagan en efectivo.
- 12) Abrir una cuenta Square para recibir tarjetas de crédito.
- 13) Realizar la venta.
- 14) Negociar con los bichos raros que siempre compran en las ventas de garaje.
- 15) Revisar los artículos que no se vendieron.
- 16) Volver a colocarlos en el garaje.

El objetivo original de un paso (limpiar el garaje) se convirtió en un proyecto de 16 puntos.

¿No es extraño que esto asegure que Bill nunca haga nada con el garaje? Su esposa habría sido feliz si quemaba todo con un lanzallamas pero, ante un obstáculo tan noble y maravilloso, sus manos están atadas.

Bill no está solo. Todos tenemos obstáculos nobles. Tú también.

“HASTA” TE MATARÁ

Algunos obstáculos nobles son personales y únicos. Están hechos a tu medida y sería imposible detallarlos en un libro que leerán millones de personas (por favor, que esa frase se convierta en realidad). Otros son comunes y fáciles de identificar, como la palabra “hasta”. En mi vida la he usado muchas veces:

—No puedo pagar mis impuestos hasta que de verdad sepa qué tipo de negocio estoy tratando de construir.

Le dije esto a un amigo y se rio de mí.

Intentaba explicarle que, hasta que tuviera un propósito profundo (sobre el que ya había escrito) y una misión perfecta para mi negocio y para la vida, no descubriría una forma para facilitar mi pago de impuestos. “Hasta” es el perfeccionismo disfrazado para Halloween.

Karen no empezará su blog hasta contratar a un abogado de derechos de autor.

Le angustia que su blog tenga tanto éxito que alguien robe su contenido. Me escribió un correo donde explica su preocupación por algún ladrón que le robe las regalías de sus playeras, sombreros de hule espuma y la adaptación de una novela gráfica. Como escritor te lo digo: no tienes idea de cuánto dinero gané gracias a la próspera industria del sombrero de hule espuma.

Quizá suena como una inquietud tonta, pero ¿qué tan seguidas nuestras preocupaciones son racionales?

Éste es un gran ejemplo del primer tipo de obstáculos nobles, porque ¿qué tan fácil es encontrar a un buen abogado de derechos de autor? Y si se parecen a los que trabajan conmigo, son caros. Entonces, ahora, antes de empezar a escribir, Karen debe ahorrar para pagar los honorarios de alguien más. ¡Brillante!

Los escritores no son los únicos que recurren al primer tipo de obstáculos nobles. Conozco a algunos tipos que “no pueden entrenar” hasta elegir el mejor programa de ejercicio. Odiarían equivocarse y escoger el incorrecto, así que mejor no optan por ninguno porque no tienen tiempo para revisarlos.

“Hasta” es la valla que avientas una y otra vez en tu camino. Luego está tan obstruido que no puedes empezar en el momento. Observa todos esos obstáculos. Hoy no es el mejor día para comenzar.

Lo difícil es que, muchas veces, “hasta” se cubre con un manto de responsabilidad. Pretende que no se trata de ser flojo, sino de asegurarse de que todo esté listo antes de empezar. Sería ilógico elaborar un gran sistema de facturación sin saber de qué se trata mi negocio. En cuanto tenga la misión principal, el resto de las piezas caerá en su lugar, pero hasta entonces sería una pérdida de esfuerzo.

Hasta que sepa por qué tengo un problema con la comida, no puedo caminar

alrededor de la cuadra a un ritmo rápido y más minutos que los de ayer.

Hasta que sepa de qué se trata todo mi libro, no puedo escribir las primeras 100 palabras.

Hasta que sepa dónde irá cada cosa en mi casa, no puedo limpiar este cuarto.

Hasta que escoja el objetivo perfecto, no puedo trabajar en nada. Éste fue el que hizo tropezar a mucha gente durante el curso *30 Days of Hustle*. Un participante comentó:

—La verdad, tuve muchas ideas y encontraba justificación para que cada una fuera “la buena”. Esto me llevó a perseguir varias a un nivel mediocre.

Hasta que elimine las distracciones, no puedo acabar nada. Si creemos que debemos quitar todo lo que nos entretiene antes de conseguir un trabajo terminado, nunca trabajaremos. Siempre habrá uno o más distractores sorprendentes. Nuestras mentes harán lo que sea para evitar el desafío de concentrarse en algo.

En cuanto escuches la palabra “hasta” surgir de tu boca, escúpela como las coles de Bruselas servidas sin tocino. Siempre puedes adivinar qué tan asquerosa es una verdura por la cantidad de tocino que se le debe agregar para salvarla.

SI... ENTONCES

Pocas cosas son tan divertidas como los obstáculos nobles que usan los tipos que no entrenan porque no quieren estar “muy voluminosos”. No han levantado una sola pesa y ya se preocupan por tener que usar esos pants de fisicoculturista por tanto músculo que tendrán. “Me pondría en forma ahora mismo, pero no puedo comprar un guardarropa nuevo. Tomaría tantas bebidas proteínicas (como Fight Milk) que mis músculos de contracción rápida se esponjarían como palomitas de maíz.”

Ellos usan el segundo tipo de obstáculo noble. En vez de decir “hasta”, dicen “si... entonces”. Aseguran que, si persiguen su objetivo, entonces algo malo pasará. Quizá terminar algo los convierta en monstruos. Tal vez se volverán personas malas. De cualquier manera, como son sabios y buenos, no pueden perseguir ese objetivo.

Muchas veces el segundo tipo de obstáculos nobles aparece en las finanzas. Tal vez decides evitar comer nutritivo porque si compras comida saludable te quedarás pobre. Todo el mundo sabe que Taco Bell es mucho más barato que cualquier cosa fresca, de corral o alimentada de pasto, entonces, como quieres ser sensato con tus finanzas, dejas de acercarte a tu objetivo. O si el dinero no es un factor, siempre puedes declarar la humildad como un obstáculo noble: “Perseguir un objetivo es una actividad solitaria, por lo tanto, es usar mi tiempo de manera egoísta”.

Sabes que estás usando el obstáculo noble “si... entonces” cuando sólo te ofreces dos alternativas extremas. No entrenas para nada o bajarás tanto peso que tendrás que comprar jeans nuevos y tomarte fotos de manera constante dentro de los viejos, jalando la cintura para mostrar tu progreso. No empiezas un negocio o desarrollas un mal hábito por la coca para que aguantes trabajar 22 horas diarias. No vendes tu producto o te vuelves el vendedor de aspiradoras más odioso que se haya conocido. Realizas una complicada venta de garaje de miles de cosas o no barres tu cochera. No hay puntos medios, sólo dos extremos. Así es la tierra de los obstáculos nobles.

ES MUY DIFÍCIL

Recuerda, para el perfeccionismo no existe el gris, sólo el blanco o el negro. Lo haces a la perfección o no lo haces.

Los obstáculos nobles son la razón por la que tardé tanto en comprar una computadora nueva.

Durante el último año, cada vez que usaba mi laptop borraba archivos. El disco de inicio estaba lleno. No sé muy bien qué significa eso, pues, cuando recibía el mensaje, mi computadora estaba demasiado trabada como para preguntarle a Google. De modo que eliminaba las fotos familiares más pesadas hasta que Word funcionaba de nuevo. Creo que “pesadas” es el término tecnológico correcto. Perdón por usar tanta jerga súper nerd.

Tengo el dinero para comprar una nueva, pero me intimida un poco entrar a la tienda de Apple. Ya no sé dónde te inscribes. ¿Todavía lo haces o sólo compras las cosas directamente de la caja registradora colocada en la cadera de los genios? Me veo paseando por la tienda iluminada y brillante, al fin llamo a alguien de playera colorida y éste es el diálogo que imagino:

—Me gustaría comprar una computadora. ¡Ésta!

—¿Hiciste una cita de compra en nuestro Genius Bar?

—No sé qué significan esas palabras. Traigo el dinero. ¿Puedo dártelo y tú me entregas esta computadora?

—Quizá. ¿Qué estás buscando?

—Pues no lo sé bien. ¿Una más grande y más rápida?

—¿Cuál es tu contraseña de iTunes?

—No lo sé. Siempre que descargo una aplicación tengo que poner una nueva porque olvidé la anterior.

—No te preocupes, podemos buscarla con tu tipo de sangre. ¿Te lo sabes?

No. No sé nada de la información que me pide para hacer esa compra y puedo ver en sus ojos que mañana saldrán con un modelo nuevo y mejor. Sólo que no me lo dirá.

Si le pregunto cuándo saldrá el modelo nuevo, me dirá “nunca”, pero ése es el código para decir: “La fecha oficial de lanzamiento será en cuanto termines tu compra”. Quizá lo sienta actual en mis huesos, pero en realidad estoy comprando un modelo de ayer. Lo sé. Mañana darán una conferencia de prensa y lanzarán un modelo más delgado que huele a canela y tiene hologramas, con un botón para “escribir todo mi libro de manera automática”, y con...

Llevaré lo que creo que es una computadora nueva a la cafetería y la gente se reirá de mí como si hubiera amarrado un burro afuera. Y eso considerando que pude transferir mis cosas de forma correcta de la computadora vieja a la nueva. ¿Cuáles archivos, programas, canciones, fotos y videos quiero mover? ¿Y debo tomar esta decisión en el

centro comercial cerca de Orange Julius? Apenas conozco a este genio y ahora juzga la calidad de mi vida en los últimos tres años basado en lo que estoy transfiriendo: “No veo muchas fotos de vacaciones. Ni tantos trofeos o ceremonias de premiación. ¿Tus hijos son activos? Quizá deberían hacer algo con sus vidas”.

Además, siento que voy arrastrando un mal sistema de almacenamiento que empecé hace ocho años. Es una bola de nieve gigante de archivos, fotos y capturas de pantalla desde 2006. Cada cinco años transfiero todo eso de una unidad de almacenamiento a otra más grande. Siento como si moviera una isla de basura flotante desde el océano Pacífico hasta el Atlántico. Antes de usar mi computadora por primera vez ya estaba llena de cosas que no necesitaba.

También hablaré con un consultor de negocios de Apple durante unos minutos. Ahora que tengo un negocio, supongo que debo comprar de esa forma. Pero hace pocas semanas terminé el papeleo de mi SRL (Sociedad de Responsabilidad Limitada) y tendré miedo de que, cuando diga: “Quiero comprar una computadora”, me pregunten cuál es mi número de SRL y yo diga: “¡Doce! ¿Está bien? ¿Es 12? Es un número”. Sin embargo, como no lo será, me asustaré y me pondré como loco. Entonces, basados en lo aburrido de mis jeans, se darán cuenta de que, para empezar, no debieron dejarme entrar a la tienda. Escaparé, tirando iPad Pros, a genios, fotógrafos y estudiantes de historia medieval como piezas de dominó. Quizá debería hablar con mi abogado, aquel que realizó el papeleo de la SRL, antes de comprar una computadora.

Tampoco he actualizado mi Mac OS X (el sistema operativo) en 18 meses. No sé si soy Snow Leopard, Puma Feliz, Jaguar Perezoso o el Capitán Maravilla. Sólo sigo ignorando el mensaje de “hay un nuevo software disponible para su computadora”, esperando que con el tiempo ésta se vuelva consciente y se arregle sola... pero que no me mate durante la rebelión de Skynet.

Este enredado nido de ratas, lleno de complicaciones, fue un obstáculo noble para mí. No quería comprar una computadora nueva. Quería comprar la computadora perfecta, así que en vez de contratar a un chico de IT para que me guiara a través del proceso durante unas horas, compliqué la experiencia completa lo más posible.

No quería facilitarme las cosas, lo cual es una desgracia, porque justo en eso se concentran los terminadores.

FÁCIL NO ES FÁCIL, PERO FUNCIONA

En vez de complicar las cosas y caer en la tentación de los obstáculos nobles, los terminadores aumentan sus probabilidades antes de empezar.

La frase “aumentan sus probabilidades” se siente un poco tramposa. Bien. Debería. Las cosas que haremos en este libro seguirán sintiéndose así.

La buena noticia: no tiene que ser mucho. No hablamos de brillantes momentos “eureka”. A veces aumentar las probabilidades sólo implica acomodar tu ropa para entrenar en la noche, porque a las seis de la mañana eres muy bruto y renunciarás si no encuentras tus calcetines con facilidad en la oscuridad. Otras veces aumentar las probabilidades consiste en planear el trabajo importante en la mañana, cuando estás fresco, y lo demás hacerlo en la tarde. A veces significa comprar dos de los animales de peluche favoritos de tus hijos pequeños para que el mundo no se termine cuando deje uno (siempre pasa) en la parada de Pigeon Forge, Tennessee. Otras veces sólo se trata de tener una manguera de radiador, como en la siguiente historia.

Jason Kanupp hacía muebles en una fábrica en las montañas de Carolina del Norte. Durante la jornada laboral ensamblaba sofás. Era bueno, capaz de completar ocho sillones en una hora. Como le pagaban por sofá, siempre estaba buscando la forma de aumentar las probabilidades a su favor.

Con el tiempo se dio cuenta de que la peor parte de armar un sillón era atornillar las patas. En otras fases del ensamblado podía usar herramientas que aceleraban las cosas, pero no encontraba la forma de hacer lo mismo con la labor manual que requerían las patas. Después de algunos experimentos se dio cuenta de que, si conectaba una manguera de radiador, una broca y un sello de agua o tapón metálico para bloque del motor a la pata del sillón, podía usar un taladro eléctrico para atornillarla. ¡Con unos simples ajustes redujo el tiempo que le tomaba lidiar con las patas en 50%!

Quizá no parezca mucho, pero en una semana promedio este truco le permitió aumentar 10 sofás a su producción total. Cuando en la compañía vieron esta innovación, le dieron un aumento y le pidieron que enseñara la técnica a los demás empleados. No es cierto, es una broma. La verdad, le dijeron que no era justo para los otros empleados y le pidieron que dejara de hacerlo. Si buscas una nueva definición de burocracia, es ésta.

Frustrado, Jason no se rindió, sino que construyó otros 19 artilugios con mangueras de radiador y demás para que cada uno de sus compañeros también los usaran.

Jason es un terminador, una persona que cumple sus metas y, como tal, se esforzó en algo: facilitarse las cosas. Los iniciadores tienden a ir en la dirección opuesta, poniendo trabas como ventas de garaje durante el proceso.

El perfeccionismo siempre hará las cosas más difíciles y complicadas.

Los terminadores hacen las cosas más fáciles y simples.

La próxima vez que trabajes en un objetivo, te reto a preguntarte lo siguiente en medio del proyecto:

- 1) ¿Las cosas pueden ser más fáciles?
- 2) ¿Hay una forma más simple de hacer esto?

Si Bill se hubiera hecho estas preguntas, se habría comprometido con su esposa. Si de verdad quería vender algo, podría haber escogido cinco cosas del garaje y ponerlas en el sitio de internet del vecindario.

Vender cinco cosas es mucho más fácil y simple que vender un garaje lleno.

Y, cuando cumpliera ese objetivo, estaría listo para vender 10 o 20 la próxima vez.

Si quieres terminar algo, apunta a lo simple.

TODAVÍA HAY TIEMPO

El perfeccionismo te dirá que le dedicaste tantas horas a un escondite que ya no hay más tiempo. Te perdiste alguna ventana mágica. Tu oportunidad se fue. ¡Qué ridículo!

En la década de 1970, dos escritores prepararon el guion para una película. Lo presentaron tanto como pudieron, pero nadie quiso hacerla. Al final lo pusieron en el estante de algún ejecutivo de una gran productora durante 19 años. Cada determinado tiempo, lo desempolvaban y pensaban: “Nah, no es bueno”.

Con el tiempo, un agente llamado Tony Krantz lo retomó. Peleó por él. Lo empujó por la escalera. El guion se convirtió en una serie que se volvió el drama más exitoso en la historia de la televisión.¹⁸

Se llamó *ER. Sala de emergencias*. Los escritores que lo crearon casi dos décadas antes de que saliera al aire fueron Michael Crichton, del famoso *Parque Jurásico*, y Steven Spielberg, famoso por todo.

Diecinueve años es mucho tiempo para permanecer en un estante.

No sé cuánto tiempo llevas escondiéndote de tu objetivo. Tal vez 10 días o 20 años. El tiempo exacto no importa... el resultado sigue siendo el mismo.

¿Te estás concentrando demasiado en tus hijos porque temes admitir que tus metas también importan?

¿Limpias con exceso tu bandeja de entrada y te escondes en vez de trabajar en tu plan de negocios?

Quizá ya venciste tus escondites, pero complicaste tu objetivo.

¿Estás tentado a aprender dos idiomas?

¿Avanzas al ritmo falso de un obstáculo noble?

Preocuparte por la estrategia de ventas de tu libro cuando todavía ni terminas de escribirlo es un obstáculo noble.

Pesar gramos de carbohidratos cuando no te has ejercitado un solo minuto en todo el mes es un obstáculo noble.

Investigar a los 25 competidores en tu industria cuando no has terminado el papeleo de la SRL de tu negocio es un obstáculo noble.

Los objetivos son simples, mas no fáciles. Sal de tus escondites. Abandona tus obstáculos nobles. Y (tal vez la forma más extraña de terminar un capítulo) mejor prepárate para matar algunos pájaros.

Acciones:

- 1) Haz las tres preguntas para identificar tus escondites.
- 2) Comparte esos escondites con un amigo. Dale el permiso y el poder para decirte

cuando vea que te estás escondiendo.

- 3) Crea una lista de “próximos objetivos” para que tengas un espacio dónde poner las nuevas ideas que surjan.
- 4) Encuentra una manguera, como Jason, nuestro ensamblador de muebles. En otras palabras, simplifica tu objetivo.
- 5) Admite y elimina cualquier objetivo secundario que te hayas echado encima.
- 6) Pregunta a un amigo cercano cuáles cree que son tus obstáculos nobles.

6



Libérate de las reglas secretas

La mayoría de la gente piensa que el ave más grosera del mundo aviario es el ganso canadiense.

Cada año me dan ganas de tuitear: “Querida Canadá: tus gansos se volvieron a salir. Por favor, ven por ellos”. Son como jóvenes de 25 años que siguen prometiendo comportarse como es debido y mudarse. Sin embargo, cuando los ves en un campo de golf, piensas que no están trabajando en sus currículum y que de seguro están en Snapchat todo el día. Además, se ofenden si tratas de conducir por una calle que les gusta para caminar. Tienen el don de volar. ¿Por qué caminan a todos lados?

Los gansos son los peores... Pensándolo bien, los segundos peores.

Sin duda el ave más grosera es el cuco.

Cuando es momento de poner un huevo, el irresponsable y salvaje cuco busca un nido que otro pájaro haya construido. El objetivo es conseguir que otra ave lo empolle para que él se enfoque en seguir reproduciéndose. Casi puedes oír a una madre decir: “No tengo tiempo de criar bebés. Este pequeño de verdad se interpone en mi habilidad de salir a dar la vuelta”. Imposible ver a Maury Povich diciéndole a algún pájaro: “¡Tú no eres el padre!”.

Por lo general, la otra especie no sospecha nada. El patrón de color de los huevos es muy parecido, y los pájaros no son muy buenos en matemáticas, así que no se dan cuenta de que hay uno extra.

El cuco tiene una tasa de incubación más rápida y eclosiona antes que los demás. ¿Sabes qué es lo primero que hace? Mata a los demás polluelos. Usando mandíbulas agudas y quizá palabras desalentadoras, destruye los otros huevos. Si los pájaros ya salieron del cascarón, el cuco los arroja del nido mientras la madre busca comida.

Imagina que eres una mamá pájaro y acabas de atrapar un gusano para tus cuatro hijos. Vuelas a casa, bastante molesta porque quién sabe dónde andará el padre, y descubres que sólo hay tres polluelos en el nido. “Qué raro”, piensas. “Juro que tuve cuatro crías. ¿Por qué una será más ronca que las demás?”

Uno por uno tus hijos mueren en una especie de *Juego de tronos* aviario. Con el tiempo, alimentar una especie mucho más grande que tú se vuelve agotador. Mientras inhalas tu último y pequeño respiro de pájaro, un gran cuco se cierne sobre ti y dice: “Gracias”, como cuando Kylo Ren mata a su padre, Han Solo. ¡Ay, por favor! Tuviste tiempo suficiente para ver esa película. Ya tenías que saberlo.

Lo frustrante es que no tiene que terminar así para la madre. Algunas aves reconocen que les pusieron un huevo extra en el nido. Algunas arrojan al polluelo, tejen otro nido encima para que muera o se rehúsan a empollarlo para que nunca se desarrolle. Rompen el ciclo parásito y crían una familia feliz sin ese estúpido cuco arruinando todo.

Cuando aprendí la terrible verdad acerca de los cucos, empecé a destruir cada reloj de pared que veía. Esperaba hasta el mediodía, parado junto al elaborado cuco de madera que aún poseen los fans de Thomas Kinkade. En cuanto salía, le daba el golpe más preciso que alguna vez hayas visto. El truco es destruir el pájaro sin arruinar el reloj. Ahora soy bueno en eso, pero como la mayoría de las formas de experiencia, me llevó más de 10 000 horas perfeccionar mi técnica. Tengo prohibida la entrada a las tiendas de antigüedades en Middle Tennessee.

¿Cómo no descubres que un parásito peligroso invadió tu casa? ¿Cómo caes en la mentira? De la misma forma en que la mayoría aplicamos reglas secretas de cómo se supone que debemos vivir nuestras vidas. Es la genialidad del perfeccionismo.

En esencia, el perfeccionismo es un intento desesperado de vivir a la altura de estándares imposibles. No jugaríamos si supiéramos que todo el juego es imposible, así que el perfeccionismo nos promete que sólo necesitamos seguir algunas reglas secretas. Siempre y cuando lo hagamos, la perfección es posible. Entonces, con los años, a medida que persigues metas, el perfeccionismo agrega algunas reglas secretas en tu vida.

Como la que dijo Rob O'Neill: "Las ruedas no cuentan".

Cuando aceptó el puesto de vicepresidente de Viacom, un cargo con mucho poder, Rob compró equipaje nuevo para todos los viajes que haría.

Adquirió maletas de piel muy caras adecuadas para un ejecutivo de su nivel. Como ocurre casi siempre con los artículos de lujo, las maletas eran muy hermosas, aunque poco funcionales. La piel era pesada, y la correa le lastimaba el hombro. Durante meses viajó entre Los Ángeles y Nueva York, sufriendo, pero convencido de que así debían ser las cosas.

Una noche, mientras esperaba una conexión en Atlanta, observó a una viajera de negocios que no parecía tan incómoda como él. Al contrario, iba bien vestida y parecía que se deslizaba por la terminal hacia su próxima reunión. A su lado rodaba una maleta. Incluso se veía tranquila, lo que ya es mucho decir en el aeropuerto de Atlanta, pues la mayoría de los empleados te odian. En ese momento Rob se preguntó: "¿Por qué las ruedas no cuentan?". Nunca había dicho esa regla en voz alta, aunque alguna parte de su ser había decidido que usar ruedas era hacer trampa. Viajar debía ser difícil, doloroso... frustrante.

Esa semana ordenó una maleta de ruedas y nunca miró atrás.

En algún momento de su vida internalizó la idea de que usar ruedas era trampa. Aunque no sólo se trataba de las ruedas. La regla principal era: "Para que algo cuente,

debe ser difícil”. Muchas personas de alto rendimiento obedecen esta especie de regla secreta. Si un ejercicio es divertido y lo disfrutas, entonces no cuenta.

Así, la alegría se vuelve un buen indicador de que no estás trabajando o progresando lo suficiente.

Continúa por ese camino y terminarás con la regla: “Si no soy miserable, no estoy haciendo algo productivo”.

Esto es tan ilógico como que un pajarito no reconozca que hay un pájaro gigante en su nido que no se parece a sus otras crías. Es como el patito feo que creció y se convirtió en cisne, sólo que en este cuento asesinó a los demás.

Tienes algunas reglas secretas que en verdad te dificultan terminar las cosas.

Yo también.

Una de las mías es: “Si no sale fácil, no vale la pena hacerlo”. Otra forma de decirlo es: “Si tienes que aprender algo nuevo, estás fracasando”.

Tuve un inicio rápido en algunas cosas de la vida. Por ejemplo, en 2008 empecé un blog que se hizo viral. Nueve días después de su lanzamiento lo habían leído 4 000 personas. Fue una experiencia muy divertida, pero la regla que adopté fue: “Si en el décimo día algo no tiene éxito, es un fracaso”. Soy propenso a renunciar a los proyectos en cuanto no muestran una avalancha de resultados positivos.

Durante años tuve un nido lleno de cucos piando reglas secretas. Se parecen a los otros pensamientos de mi cabeza, pero entre más los escucho y alimento, más se mueren de hambre, la verdad.

Después de casi 10 años de creer en esa regla, me resulta muy difícil aprender algo nuevo. Me avergüenzo cuando tengo que preguntar algo. Me da pena si debo admitir que no sé cómo hacer una cosa. Finjo que avanzo por la vida, creyendo que aprender es fallar. Los auténticos ganadores no tienen que aprender. Ellos ya lo saben todo.

La peor parte es que soy un aprendiz entusiasta por naturaleza. Cada test de personalidad en el planeta mostró que me gustaba experimentar cosas nuevas. Sin embargo, mi nido está lleno de reglas secretas y, entre más vivo con ellas, más grandes se vuelven.

No estoy solo en esta regla. Al parecer, los aviones de caza también luchan con esto, lo cual es un ejemplo de lo mucho que me parezco a un caza. Jeff Orr es un instructor de vuelo de F-16 que trabaja con algunos de los mejores pilotos de la nación. A veces los pilotos jóvenes se apresuran a completar la lista de verificación de 100 puntos que incluye cada vuelo: “Algunos pilotos van rápido para demostrar que saben lo que están haciendo. Tienen miedo de esforzarse porque entonces no parecerá auténtico ni natural”.

Otra regla secreta en mi vida es: “El éxito es malo”.

Mi padre es pastor y crecí en una familia modesta. Lo recuerdo diciéndome muchas veces que, si alguien le regalaba un automóvil lujoso, se lo devolvería. Sólo era plástico y

metal fundido. Estábamos a kilómetros de vivir en la pobreza, aunque en definitiva existía un sentimiento de que, de alguna manera, ser exitoso era pecaminoso.

De seguro mi padre ni siquiera recuerda aquellos comentarios casuales sobre la riqueza y el éxito, pero una pequeña frase con mucha facilidad se convierte en un cuco o una “creencia limitadora”, como la llaman los psiquiatras. Treinta años después empecé a creer que el éxito era malo y me descubrí transmitiéndole esta creencia límite a mi hija mayor.

Mike Posner es un músico que tuvo mucho éxito con la canción “Cooler than Me”¹⁹. La escribió cuando era estudiante universitario y, de repente, lo sorprendió un cohete de celebridad. No fue un viaje fácil, como se observa en la canción lanzada seis años después, en la que describe qué se siente que te consideren un artista de un solo éxito.

En “I Took a Pill in Ibiza” canta:

Sólo soy un cantante que ya disparó su tiro.
Me llevo bien con los viejos,
porque mi nombre es recordatorio de una canción pop que la gente olvidó.

Escondida en esta canción pop, feliz y pegajosa, se encuentra una mirada honesta a lo que pasa en la industria de la música.

Le conté acerca de esto a mi hija y luego olvidé que habíamos tenido aquella conversación...

Hasta que un día, cuando íbamos en el auto, sonó esa canción. Entonces escuché que le decía a su amiga:

—Esa canción se trata de un tipo que fue un éxito y la fama lo destruyó.

Quizá usó la palabra “fama”, pero reconocí el inicio de un cuco. El éxito te destruirá. El éxito es peligroso. Debemos evitarlo.

Jamás le dije eso a mi hija. Mi padre tampoco me lo dijo con esas palabras. Sin embargo, los cucos no necesitan mucho para crecer más grandes de lo que podrías imaginar.

En mi vida, los últimos ocho años han sido un poco difíciles por esa mentira en particular. No estoy solo en esto. Hay mucha gente que lucha contra el miedo al triunfo. Entre más exitosos se vuelven, más culpables se sienten.

Una vez, en una cena, un amigo me dijo:

—Él es el CEO de la compañía farmacéutica y gana casi 20 millones de dólares al año. Me pregunto cómo le hace para dormir en las noches.

Quería responderle: “Pues, como todos, ¿no? De seguro muy tranquilo, pero con un delicioso edredón nórdico de pluma de ganso húngaro”. Era claro que pensaba que el éxito es malo y que, por eso, después de ganar una cantidad arbitraria de ingresos, ya no eres capaz de dormir bien. ¿Cuál es la explicación? ¿Si tienes 5 millones puedes dormir

en la noche, aunque la culpa no te deje hacer la siesta de los sábados en la tarde?

Este cuco termina siendo una espada de doble filo. Si fallo, me duele porque fracasar no es divertido. Si gano, me avergüenzo del éxito y también me duele. Es la imagen perfecta de perder-perder.

Así reconoces que estás lidiando con un cuco, cuando cualquiera de los dos resultados te hace infeliz. La espalda y el hombro de Rob se lastimaron cargando maletas incómodas, pero si usaba una con ruedas sentía que fracasaba. No había un punto medio.

Puedo enseñarte un millón de estrategias y trucos, pero si los llevas a un nido lleno de parásitos, nada servirá.

Para lidiar con nuestras reglas secretas, debemos hacer tres cosas:

- 1) Identificarlas
- 2) Destruirlas
- 3) Reemplazarlas

Empecemos por descubrir cuáles son.

CUATRO PREGUNTAS PARA DESCUBRIR TUS REGLAS SECRETAS

El problema es que son secretas. Por lo general están enterradas muy profundo, escondidas durante años y años de falsas creencias. Ni siquiera sabes que las sigues.

¿Tienes una amiga que lleva nueve años comprometida con su terrible novio? Ella cree la regla secreta de que no se merece algo mejor. ¿Y el miembro de la familia que odia su trabajo, pero no se siente capaz de hacer otra cosa? Su norma le dice que tiene suerte de que alguien lo contrate.

Llámalo como quieras: “equipaje”, “creencias limitadoras”, “reglas secretas”... el nombre no importa. Los resultados sí, y sería inútil enseñarte miles de formas de terminar lo que te propones si tu regla secreta consiste en tropezarte cada vez que estás a metro y medio de la línea de meta.

Para descubrirlas de verdad, quiero que te hagas estas cuatro preguntas:

1) ¿Al menos me gusta _____?

Una de las reglas secretas favoritas del perfeccionismo es:

“Sólo cuentan los objetivos difíciles y miserables”. Se trata de la norma que impulsa a cada persona que corre para bajar de peso cuando en realidad les gustaría hacer zumba, pero no sólo en el ejercicio vemos esta regla en acción. También asoma la cabeza en nuestras elecciones de carrera. Ser meteorólogo no es un trabajo fácil. Además de la naturaleza variable del clima y la información que debes interpretar, no hay muchos puestos disponibles. En una ciudad hay menos de una docena de ofertas de empleo que requieran un talento en televisión sobre el clima. Cuando un meteorólogo es amado en una televisora, por lo general se quedan ahí durante décadas, con lo que evita que otras personas suban la escalera. Charlie Neese sabía lo afortunado que era de tener un trabajo en Nashville y hacerse de un nombre a lo largo de los años. Le gustaba compartir el clima con los televidentes, pero empezó a darse cuenta de que no le gustaban las otras responsabilidades. Era difícil para él perderse los juegos de su hijo, porque trabajaba cada fin de semana. Encargarse de la redacción del clima por las noches y de presentarlo temprano en las mañanas también afectó la comunicación con su esposa. Sin embargo, nadie deja un buen trabajo, en especial en un mercado célebre como Nashville. El problema fue que, entre más se preguntaba: “¿Al menos me gusta ser meteorólogo?”, más surgía la respuesta: “No”. Con el tiempo dejó la estación a pesar de la conmoción entre sus fans y compañeros de trabajo, y se convirtió en agente de bienes raíces. Su familia es feliz, él es feliz y es muy bueno en su nuevo trabajo. ¿Cómo lo sé? Porque nos vendió la casa en cuestión de días. Si te das cuenta de que ya no te gusta en lo que estás trabajando, no esperes más. No dejes que el perfeccionismo te atrape.

2) ¿Cuál es mi verdadero objetivo?

El verdadero objetivo de Rob era viajar de forma cómoda. Como un ejecutivo de 50 años, impresionar a extraños con sus maletas no le importaba mucho. Pero como ya dijimos, al perfeccionismo le encanta distraernos, y qué mejor manera que confundir tu verdadero objetivo con alguna falsa regla secreta. Durante la investigación para este libro siguieron apareciendo normas como ésta, sobre todo relacionadas con bajar de peso. Una mujer me dijo: “Todo el tiempo trataba de alcanzar un número y eso me volvía loca”. Su regla secreta era que no tendría éxito hasta que llegara a ese número, esto la obsesionó por tanto tiempo que al final se dio por vencida y tuvo que descubrir lo que de verdad quería. No era el

número: "Deseaba salud. Quería prevenir la diabetes, enfermedades cardíacas y todo para lo que mi madre tomaba medicamentos. Esto me obligó a ser honesta con mi salud, lo cual me orilló a investigar cómo revertir el daño que había hecho". Entender la esencia del objetivo le permitió conectar su corazón con los resultados. Lo mejor fue que bajó de peso al trabajar en cambiar los malos hábitos por buenos.

Si no estás emocionado por tu meta en este momento, pregúntate: "¿Cuál es mi verdadero objetivo?". Asegúrate de que persigues lo que en verdad quieres atrapar. Conforme avances en tu propósito, de vez en cuando vuelve a cuestionártelo (aunque sea una pregunta cruda y difícil), porque es muy fácil perder el camino, a pesar de tus buenas intenciones.

Kristi Duggins describe de forma breve y concisa cómo se siente cuando tu objetivo se transforma en un negocio: "Me encanta hacer cosas. Empecé una tienda en Etsy. Me fue súper bien. Empecé a odiar hacer cosas. Cerré mi tienda. Regresé a disfrutar las cosas". La regla secreta de Kristi era que debías vender las cosas que creabas. Sólo hacerlas no era suficiente. Lo fascinante de esto es que su objetivo no falló. No fue un fracaso lo que dificultó conservar la esencia de su verdadero objetivo... fue el éxito. La tienda no sólo salió bien: salió "súper bien". Ya sea que caigas en un bache o que te pase algo positivo (es decir, lo opuesto a un bache), no permitas que tu verdadero norte se aleje. Lo divertido de este enfoque es que conocer tu objetivo real te abre una gran variedad de métodos para lograrlo. En vez de pensar de forma estricta que debes terminar de escribir tus memorias porque ésa es tu regla, si tu objetivo es "compartir tu arte", hay mil formas de lograrlo.

3) ¿El método que estoy usando combina con mi forma de ser?

Una regla secreta muy común es: "Para lo que tengo talento de forma natural no cuenta". Si algo se te da con facilidad o comodidad, no debe ser bueno. ¿Por qué el perfeccionismo ofrece esta regla? Porque si las cosas que surgen de forma natural son trampa, entonces estás condenado a perseguir metas que seguro abandonarás después. Es como decirle a un pez que viaje una milla náutica (casi dos kilómetros) sin nadar. Al principio de este libro confesé que sólo terminé seis de los 90 días del programa de ejercicio en casa P90X. Es fácil suponer que usando los atajos de este libro, podría volver y terminar los otros 84. La verdad, aunque los principios me han ayudado a terminar mucho más seguido, nunca completaré el programa. No porque sea flojo, sino porque no me impulsa estar en comunidad. Me encanta el ejercicio en grupo. Me gusta la responsabilidad de formar parte de una clase. Me atrae la camaradería de levantarse temprano y saber que a otras personas también. Me agrada tener un entrenamiento planeado por un experto que grita palabras de aliento cuando tengo ganas de renunciar. Me cautiva la competencia amistosa que surge al entrenar con amigos. Pensé que era un fracaso en el ejercicio porque no terminé el programa P90X, pero resultó que usaba el método equivocado. Cuando unos amigos y yo nos unimos a Orangetheory, una clase de entrenamiento con un largo circuito de una hora, me puse en buena forma. Voy con mis vecinos. ¿Responsabilidad? ¡Listo! Durante la clase usas un monitor de frecuencia cardíaca, de modo que tus signos vitales se muestran en una pantalla de televisión que todos pueden ver. ¿Competencia? ¡Listo! Un entrenador te guía en cada ejercicio y te presiona para hacerlo mejor. ¿Motivación? ¡Listo! Cumple con cada uno de mis requisitos y, en consecuencia, sigo asistiendo desde hace 12 meses de manera constante. El programa P90X es maravilloso, aunque no estoy hecho para ser el tipo que entrena solo en la sala de su casa sin retroalimentación alguna. Al mismo tiempo mi amigo Jason está terminando su tercera ronda de P90X. Es el método que funciona para él. Si en este momento no tienes suficiente alegría en tu objetivo, asegúrate de estar usando la estrategia que se enfoca en tus fortalezas. Si persigues el objetivo correcto del modo incorrecto, terminarás en el lugar equivocado.

4) ¿Es tiempo de renunciar?

“¡Los ganadores nunca se rinden!” es una buena frase para un póster, pero de hecho es una mentira y una regla secreta peligrosa. La verdad, hay algunas cosas que no descubres hasta que las vives. Quizá necesites correr uno o dos meses para decidir si te gusta. Tal vez debas escribir una novela durante un tiempo antes de decir con exactitud si te alegra. Es posible que necesites elaborar un plan de negocios para darte una idea de lo que implica poner una tienda de especias en tu ciudad. Pero cuando lo hagas, enfrentarás el reto de descubrir si es algo que de verdad disfrutas. La mitad de cualquier objetivo es difícil e incómoda. ¿Cómo sabes si lo que sientes es disgusto genuino porque elegiste mal o sólo la frustración normal que surge a la mitad de un objetivo?

Laura Murphy-Rizk enfrentó esta pregunta en la escuela de leyes. Su sueño era ser abogada, y tenía razones muy nobles. Quería ser cabildera para ayudar a cambiar la legislación, investigación y financiamiento para el cáncer. Su abuela, tía y tres primas murieron antes de los 50 años: “Sentía que, si no lo lograba, también estaba dejando caer a mi familia”. Fue a la escuela de leyes durante tres semestres, “pero la verdad, odié cada momento. Me aferré tanto a este sueño que me estaba haciendo miserable... y a todo el mundo a mi alrededor”. Existe mucha presión al momento de elegir carrera. Es un objetivo importante que muchas veces se enreda con las expectativas familiares. Con el tiempo, Laura lo dejó, y 10 años después es mucho más feliz. Una de las reglas favoritas del perfeccionismo es: “Los ganadores nunca se rinden”. ¡Claro que lo hacen! La gente renuncia a cosas estúpidas con regularidad. En momentos como éste, es importante obtener sabios consejos de gente que conoces y en la que confías. Muchas veces estamos tan envueltos en nuestras reglas secretas que nos cuesta mucho ver que renunciar quizá sea nuestra mejor opción. Terminar un objetivo que odias no es ganar.

Tómate unos minutos para contestar con honestidad estas preguntas. No es el ejercicio más fácil del libro, porque algunas de tus reglas secretas llevan años arraigadas. Tal vez le creíste a tu padre cuando te dijo que tu carrera en artes creativas nunca te daría para comer. Quizá un ex novio te haya dicho un comentario casual sobre tu aspecto que mutó en una regla secreta que aparece cada vez que te miras al espejo. O quizá creas en una muy común que dice que tu trabajo no cuenta, a menos que lo hagas solo.

PIDE PRESTADO EL DIPLOMA DE ALGUIEN MÁS

Como ya lo mencioné, uno de los principales objetivos del perfeccionismo es aislarte. Es más fácil creer mentiras y seguir reglas secretas cuando no tienes una comunidad que te diga la verdad sobre tus normas.

Para separarte del rebaño, el perfeccionismo te dirá una regla secreta muy popular: “Debes hacer todo por tu cuenta”.

Esto siempre me recuerda a los niños. Un pequeño prefiere caerse de las escaleras que darte la mano, porque quiere “hacerlo solo”.

Cuando rechazamos la ayuda de otros y creemos la mentira de que pedirla es signo de debilidad... nos convertimos en pequeños niños adultos.

Pero la autora Jessica Turner no se siente así. Cuando iba a impartir un webinar para un equipo de ventas al que yo ya le había dado uno, me llamó para preguntarme cosas. Yo había aprendido mucho y cometido algunos errores. Por ejemplo, si quieres que las personas asistan a tu webinar, debes escribirles un correo electrónico dos veces el día del evento, tres horas antes y cinco minutos antes de que empiece. ¿Lo sabías? Yo no, hasta que lo aprendí de Lewis Howes. Lo probé y la asistencia aumentó de forma dramática. Se lo heredé a Jessica. Si no tienes información y alguien sí, te la dará si se la pides de forma adecuada.

A esto lo llamo “pedir prestado el diploma”, y no es una técnica nueva. El actor Will Smith la usó hace décadas, y quizá debería agradecerle a Hacienda por eso.

Cuando tenía 19 años y recorría el país como rapero, la Secretaría le pidió 2.8 millones de dólares. No sé si fue por medio de una llamada telefónica, una carta o al reverso de un gran cheque con globos de Ed McMahon, aunque en definitiva se trató de un día aterrador para un joven.

Hacienda no buscaba una donación, sino el pago de impuestos atrasados. Smith no proviene de una familia rica. Sus padres divorciados eran de clase media. Su padre trabajaba siete días a la semana para una compañía de refrigeradores y su madre era empleada del consejo escolar. Un desacuerdo con Hacienda habría paralizado a la mayoría de las personas, pero Smith empezó a reunir información nueva en medio de esa temporada.

Dos años después, cuando estaba listo para mudarse a Los Ángeles desde el oeste de Filadelfia para su primera actuación, su mánager James Lassiter se acercó y le dijo: “Escucha, si vamos a ir a Los Ángeles, deberíamos tener un objetivo”. La transición de rapero a actor no debía ocurrir por accidente. Smith contestó: “Quiero ser la estrella de cine más grande del mundo”.

Este enunciado por sí solo no es único. Cada semana miles de personas que viajan en autobús desde el Medio Oeste hasta Hollywood lo dicen. Además, Smith tenía poca

evidencia de que eso funcionaría. Todavía no era un actor exitoso, sino un rapero de 21 años cuyo mayor logro en esa época era un rap con sabor a súper visión de adultos llamado “Parents Just Don’t Understand”. El objetivo no fue lo único que separó a Smith de otros aspirantes a súper estrellas. Fue lo que pasó después.

Lassiter investigó un poco e hizo una lista de las 10 películas más taquilleras de todos los tiempos. No fue difícil. Alguien ya había sido la estrella más grande del mundo. “Las revisamos y dijimos: ‘Muy bien, ¿cuáles son sus patrones?’ ”, narró Smith. “Nos dimos cuenta de que 10 de 10 tenían efectos especiales. Nueve de 10 tenían efectos especiales con criaturas. Ocho de 10 tenían efectos especiales con criaturas y una historia de amor.”

Esto parece un trabajo muy simple, ¿no?

No hay forma de que puedas planear ni prever 25 años de carrera cinematográfica, en la industria más voluble del mundo, con una lista de 10 películas a la que todo el mundo tiene acceso. No tiene nada de sofisticado. Debe ser más difícil que eso. O al menos eso pensamos, hasta que revisamos la lista de las seis películas más exitosas de Will Smith.

- 1) *Día de la independencia*. Efectos especiales, criaturas, historia de amor. Ingreso: 817 millones de dólares en todo el mundo hasta la fecha.
- 2) *Escuadrón suicida*. Efectos especiales, criaturas, historia de amor. Ingreso: 746 millones de dólares en todo el mundo hasta la fecha.
- 3) *Hancock*. Efectos especiales, historia de amor. Ingreso: 624 millones de dólares en todo el mundo hasta la fecha.
- 4) *Hombres de negro 3*. Efectos especiales, criaturas, historia de amor. Ingreso: 624 millones de dólares en todo el mundo hasta la fecha.
- 5) *Hombres de negro*. Efectos especiales, criaturas, historia de amor. Ingreso: 589 millones de dólares hasta la fecha.
- 6) *Soy leyenda*. Efectos especiales, criaturas, historia de amor (si cuentas al perro). Ingreso: 585 millones de dólares hasta la fecha.

¿Por qué Will Smith cree en el poder de pedir prestado el diploma de alguien más?²⁰ Tiene 4 mil millones de razones.

¿Hacer esto garantiza el éxito? Nop. *Las aventuras de Jim West* fueron las aventuras del fracaso. Sin embargo, en la mayoría de los objetivos no se trata de ganar todo el tiempo, sino de triunfar más veces de las que pierdes. No aspire a la perfección. Sólo debes ganar hoy más que ayer y repetir todo mañana. Si seis de las 24 películas que estelarizas producen más de 4 mil millones de dólares, te contratarán durante mucho tiempo, incluso si algunas son un fiasco.

Nunca aceptes la regla secreta de que debes hacerlo solo. No permitas que el

perfeccionismo te aísla.

Encuentra a alguien con un diploma impresionante y pídeselo prestado.

SABER ES LA MITAD DE LA BATALLA

Conocer tus reglas secretas es un gran inicio para esta conversación, pero no es la conclusión.

¿Qué hacer cuando las identificas? ¿Cuál es el siguiente paso más adecuado?

Es hora de destruirlas.

Cada vez que encuentres una, primero pregúntate: “¿Qué significa?”.

Por ejemplo, si escribo la regla “El éxito es malo”, abajo escribo la pregunta “¿Qué significa?”.

Luego la contesto.

Digo: “El éxito es malo, lo cual significa que el fracaso es bueno. Fallar es lo mejor. Ganar es terrible, y la única forma que conozco de hacer algo bien es fracasar. Si pierdo dinero, gano peso por el queso y estrello mi auto, tendré un año maravilloso”.

Estos enunciados son estúpidos, pero ésa es la intención. Quieres ver lo ridícula que es tu regla falsa.

El perfeccionismo continuará, a menos que lo cuestionemos. Una pregunta bien estructurada es una explosión de agua en la presa que queremos romper. Es ver el estándar imposible con el que hemos estado viviendo y desacreditarlo. Es como observar detrás de la cortina de *El mago de Oz*. Con el humo, los truenos y toda la producción, en verdad parece que se tratara de un gigante, aunque, si hacemos algunas preguntas, descubriremos que sólo hay un anciano débil y asustado dirigiendo el espectáculo.

La segunda pregunta es: “¿Quién dice?”. Te sorprendería cuántos cucos se cuidan de esta cuestión. En muchas situaciones la respuesta es “nadie”. Nadie dice que debe ser tan difícil como lo estás haciendo, pero cuando le creemos a un cuco, actuamos como si alguna autoridad lo hubiera dicho.

A veces el origen del “¿quién dice?” es más profundo, ya que muchas veces el perfeccionismo es un equipo. Escucharás a personas exitosas que admiten trabajar muy duro porque están tratando de demostrarle a su padre que son lo suficientemente buenos. En muchos casos el padre murió hace años y se hallan discutiendo con un fantasma. Si se detienen y piensan “¿quién dice?”, se darán cuenta de que fue en vano matarse por alguien que nunca lo sabrá.

Una amiga tuvo problemas para estar presente en su matrimonio porque su madre le dijo que sólo importaba su independencia. La madre se divorció y perdió todo, de modo que la regla secreta que le transmitió fue: “Nunca seas tan vulnerable como para que te lastimen”. Mi amiga amaba a su esposo, pero sólo hasta la línea donde se decía que ya era demasiado. Cuando preguntó “¿quién dice?”, se dio cuenta de que estaba viviendo a través del miedo de su madre.

El tercer paso para deshacerse de una regla secreta es escribir una nueva para

reemplazarla.

La mía es: “El éxito es bueno”.

La tuya puede ser: “Puedo estar en buena forma y ser modesto”. Quizá suena gracioso, pero Ingrid Griffin lucha con eso. Dijo: “Saboteo mis objetivos físicos porque las ‘delgadas son zorras’ y ser un poco más llenita es ‘más humilde’ ”.

Está muy consciente de lo loco que suena esto. Imagínate sentado frente a una Big Mac que te susurra: “Soy muy sencilla. La salsa secreta tiene más humildad. El ranch es el menos arrogante de todos los aderezos para ensalada”.

Escribe tus reglas secretas. Responde la pregunta: “¿Qué significa?” y luego escribe una nueva norma, una flexible, razonable, saludable y basada en la verdad.

LA CABEZA Y EL CORAZÓN

He leído más libros sobre objetivos que los que he logrado. Seguro esto significa algo. Algo no bueno.

El problema con muchos de los libros es que sólo trabajan con tu cabeza. Te dicen cosas mecánicas que deberías hacer y te tratan como a un robot sin sentimientos que marchará a través de cada objetivo con eficiencia y practicidad. No toman en cuenta las reglas secretas que albergamos en nuestros corazones, normas que nuestros cerebros jamás han evaluado de manera consciente.

No consideran que te has convencido de que estar en buena forma es sexy.

Ésa es una regla absurda por completo, pero bienvenido al lado sentimental de las cosas, donde muchas veces aceptamos juicios dañinos por culpa de nuestro pasado.

Rob O'Neill administra decenas de millones de dólares para Viacom, si bien no cree que merezca una maleta cómoda.

Ésa es una regla absurda por completo, pero, bienvenido al lado sentimental de las cosas, donde el perfeccionismo nos engaña para hacernos la vida más difícil.

Durante años mis hijos me rogaron que les escribiera un cuento, pero pensaba que no podía, a menos que también lo ilustrara.

Ésa es una regla absurda por completo. ¿Sabes qué no soy? Ilustrador, y nunca terminé el cuento. Bienvenido al lado sentimental de las cosas, donde el perfeccionismo evita que agradeamos a la gente que amamos.

Muchas veces nuestras cabezas no están conscientes de las reglas secretas del corazón, normas que el perfeccionismo ha grabado en nosotros. Si no nos examinamos con cuidado y de manera consciente, quizá pensemos que nuestras fallas al alcanzar metas se deben a la pereza o a una mala estrategia, cuando en realidad son causadas por las reglas secretas que vuelven imposible terminar nuestros objetivos.

¿Es una coincidencia que usemos “cuco” para decir “loco”? No lo creo. Estas reglas suenan descabelladas y te volverán loco si no lidias con ellas.

Mata las tuyas hoy. Están lastimando los sentimientos de tu corazón. Tu objetivo será mucho más fácil si no escuchas las reglas secretas. De hecho, tendrás espacio en tu vida para lo que reunimos a continuación.

Acciones:

- 1) Pon atención a tus reglas secretas y escríbelas. Esto te llevará tiempo, porque le estás pidiendo a tu cabeza que googlee cosas escondidas.
- 2) Escribe la verdad al lado de cada norma. Para descubrirla, pregúntate: “¿Qué significa?” y “¿quién dice?”.
- 3) Crea una nueva regla para reemplazar a la anterior.

4) Pídele a un amigo que te ayude a detectar cuando sigas una.

7



Infórmate y celebra tu progreso imperfecto

Una semana después de Pascua, le pregunté a un amigo que trabaja en una iglesia cómo salió todo. Pascua es como el Super Bowl para las iglesias. Su respuesta me sorprendió:

—Todo salió bien. La música estuvo increíble. Tuvimos una participación abundante, aunque perdimos algunos animales.

—¿Qué quieres decir? ¿Que se fueron como en *Volviendo a casa: un viaje increíble*? —pregunté.

—No, que murieron.

Para Pascua, la iglesia de mi amigo decidió hacer un zoológico de mascotas, como en la Biblia. Por desgracia, los voluntarios son buenos para ayudarte a encontrar un lugar vacío dónde sentarte... pero terribles para preparar zoológicos temporales.

Un conejo fue el primero en irse. Al parecer, un niño de tres años, amante de la lucha libre, le hizo un *suplex* a una paca de heno... que aterrizó en el conejo. La verdad, los conejos tienen huesos muy pequeños y no son buenos para este deporte. Son buenos en una actividad física, pero no tanto en las demás.

En esa Pascua, el segundo animal en irse a casa y ver a Jesús fue el pato. Un pequeño lo abrazó demasiado fuerte... por el cuello. ¿Qué se hace en ese momento? ¿Le das el pato sin vida a la familia? ¿Lo cubres con diamantina y lo entregas como la manualidad de esa mañana? “Aquí está su pato.”

Mi amigo no necesitaba que le dijeran que esos dos momentos fueron errores. Estaba muy consciente de que había fallado. Es lo gracioso del fracaso, resulta llamativo. Quizá nunca pierdas de vista al pato, pero sabes cuándo lo arruinaste.

Por otro lado, el progreso es silencioso. Susurra. El perfeccionismo grita los fracasos y oculta los progresos.

Por eso un poco de información hace una gran diferencia. Te ayuda a ver a través del perfeccionismo (que te dice que no vas a ninguna parte) y a celebrar tus logros.

Sin datos, el progreso casi desaparece. A este problema lo llamo “efecto vela”.

Cuando prendes una vela en una habitación oscura y sin ventanas, el efecto es asombroso. Pasar de la oscuridad completa a la luz es un cambio importante. La diferencia es obvia y se siente de inmediato. Prender una segunda vela también surte un gran efecto, aunque no tan maravilloso. La tercera vela sigue siendo impresionante, pero ya no tanto. Esta disminución continúa hasta que el impacto de la nueva vela se nota con

dificultad. La decimoquinta apenas se registra en tu escala de brillo.

Queremos que nuestros objetivos produzcan intereses compuestos y no rendimientos decrecientes. Esperamos que, con cada logro cumplido, aumente el progreso y se reanime el impulso, pero rara vez las cosas funcionan así.

Pongamos un ejemplo: correr. El efecto vela entra en juego con los tiempos y distancias. Si entrenas mucho e incrementas tu velocidad de tres a cuatro kilómetros por hora, mejorarás de 20 a 15 minutos por kilómetro. Éste es un progreso enorme y sólo incrementaste la velocidad un kilómetro por hora. Pero si subes de nueve a 10 kilómetros por hora, no reduces cinco minutos, sino 40 segundos. La tasa de mejoría cae más de 80 por ciento.

Lo mismo pasa con la buena alimentación. Digamos que quieres comer saludable durante seis días a la semana y darte un día de descanso. Esto significa, en un plan estándar, que debes alimentarte de manera sana 18 veces cada semana. Cuando ingieres la primera comida saludable, llevas un dieciochoavo. La segunda hace que lleves un noveno; la tercera, un sexto. ¡Qué progreso! Sin embargo, entre más alto esté el conteo, menos dramático es el avance. Si vas en 13 o 14 comidas, la escala ya no se mueve demasiado. Las grandes ganancias se han ido.

El perfeccionismo usa esta reducción de niveles de éxito como prueba de que las cosas no van bien. Recuerda, a la mitad de un objetivo, el perfeccionismo trata de convencerte de que los resultados no son lo bastante buenos y que mejor deberías renunciar. ¿Qué mejor forma de desalentarte que señalando un progreso muy lento?

¿Por qué quiero que tengas un poco de información concreta? Porque, cuando el perfeccionismo se vuelve ruidoso a la mitad de tu objetivo, quiero un pedazo de papel que diga la verdad.

El perfeccionismo odia la información. ¿Por qué? Porque las emociones mienten, los datos no.

Nuestras emociones nos dan una impresión completamente falsa de una situación determinada.

¿Cómo lo sé? ¿Cada una de tus preocupaciones se ha vuelto realidad? ¿Todos tus miedos y ansiedades se han realizado? ¿Fue útil que tu cerebro te mantuviera despierto pensando en algo estúpido que dijiste hace cuatro años? ¿Algún error de los que te preocupan destruyó tu vida?

Claro que no. En medio de la noche tus emociones dan vueltas. Una y otra vez buscas la razón por la que tu jefa dijo que quiere hablar contigo mañana. Nunca es algo bueno: sólo es nefasto.

En momentos como ése nuestras emociones se descarrilan y nos cuentan historias salvajes.

Los datos no.

La información reduce el ruido.

Disminuye el desorden.

Corta las distracciones, la exageración, la desesperanza y todo lo demás que se encuentra ahora mismo en tu camino.

Y a su paso va dejando una estela de lo que necesitas para tomar una buena decisión para el futuro.

Eso es la información: un regalo de ayer que recibes hoy para mejorar tu mañana.

Para aprovecharla al máximo debemos entender de qué manera nos ayuda, por qué la odiamos y cómo usarla.

LA INFORMACIÓN NOS SACA DE LA DEPRESIÓN

Jason Bartlett quería bajar 18 kilos. El trabajo sedentario de farmacólogo facilitó que subiera algunos kilos escurridizos. Sabía que tenía más peso del que quería, pero el Día de Acción de Gracias lo puso en el límite. Bueno, no exactamente la cena, sino la abuela de su esposa. Cuando entró en su habitación del asilo, abue Betsy levantó la vista de su libro y sólo anunció: “Bueno, Jason engordó”. Los ancianos, los borrachos y los niños siempre dicen la verdad. Nosotros sólo actuamos de manera cortés en medio.

Aunque 18 kilos parecen demasiado (después de todo Jason intentaba bajar el peso de un estudiante de kínder), no era imposible, porque ya lo había hecho antes. Como la mayoría de los que hacen dieta, éste no era su primer intento.

Por desgracia, a los 44 años los kilos extras eran más persistentes. Se rehusaban a dejarlo a pesar de ocho semanas de arduo trabajo. Contrató a un entrenador personal. Corrió más. Fue cuidadoso con todo lo que comía... pero cada mañana la báscula no se movía ni un solo gramo.

En ese momento la mayoría de las personas se molestan por la primera revisión del progreso. Cuando el objetivo tarda demasiado, cuando el resultado deseado juega a las escondidillas, vemos nuestro trabajo con desaliento y consternación.

La dieta no está funcionando. El ascenso no llegará. El libro no se extiende por las páginas al ritmo que tú querías.

El perfeccionismo señalará esto e insinuará que es un buen momento para rendirse. De todos modos era una meta estúpida. En primer lugar, ¿por qué quise terminar esto? No estoy progresando a la perfección, así que mejor ya no hago nada. Nos damos por vencidos porque no comprobamos el avance de forma correcta.

Cuando las cosas no van bien, no es momento de rendirse. Es hora de aguantar y hacer ajustes. “¿Ajustes?!” grita el perfeccionismo. “Si tienes que ‘hacer ajustes’, ¡mejor date por vencido!” No lo escuches. Es momento de revisar tu GPS y ver cómo va tu paso. Es momento de leer los letreros de la ruta y asegurarte de que sigues rumbo a la línea de meta. Es tiempo de ajustar los próximos kilómetros con base en lo que aprendiste sobre tu ritmo en los primeros kilómetros.

Si estuviera del lado del público, viendo a todos los corredores, tal vez te gritaría: “¿Cómo va la carrera?”.

Si me contestas: “¡No tengo la menor idea! No sé a qué velocidad voy, cuántos kilómetros me faltan ni a dónde ir, pero correré más rápido para arreglar ese problema”, pensaría que eres un tonto.

Si no revisas el progreso, no puedes hacer ajustes, aprender de tus errores, mejorar y, básicamente, no puedes terminar.

El perfeccionismo no quiere que veas el progreso. Te asegurará que no es necesario.

La gente inteligente no necesita mapas, mediciones ni información. Quizá incluso te dirá que te asustarás con lo que encontrarás. Durante un año completo no revisé los datos de la venta de mi libro porque tenía miedo de lo que descubriría. El extremo de este problema son las personas que rechazan ir al doctor porque temen descubrir que están muy enfermos.

Por mil razones... esto no tiene sentido.

Nos reímos de los hámsteres atrapados en sus ruedas de metal. Sus pequeños cuerpos se esfuerzan lo más que pueden, pero no van a ninguna parte, aunque eso no importa, porque tienen cerebritos de hámster. No están tratando de terminar nada. En todo caso sólo tratan de lograr ese movimiento malabárico en que la rueda va tan rápido que los jala y completan un giro de 360 grados por dentro del círculo. Apuesto a que los hámsteres adoran eso.

He aquí una afirmación positiva para ti: “Eres más inteligente que un hámster”.
Imprime esto en una taza.

Quizá no estés en una rueda, pero, si ignoras a dónde te diriges, seguro te deprimirás y no terminarás.

NUNCA JUEGUES GOLF DE NOCHE

La frustración de Jason con su lento progreso de perder 18 kilos era falsa. Su frustración era legítima, pero la causa era puro humo. Estaba decepcionado porque la vez anterior había bajado de peso con mayor facilidad. Los kilos se fueron rápido. No había sido tan difícil como esta vez.

Sólo que no tenía ninguna información que lo respaldara, sólo recuerdos, sentimientos y la voz del perfeccionismo. No llevó un registro del esfuerzo realizado la vez pasada. No tenía información escrita o grabada que revisar. Estudio tras estudio muestra que los reportes de testigos oculares se encuentran incompletos. Momentos después de un crimen violento, los transeúntes recuerdan que el hombre tenía bigote, seguro. O no, seguro no tenía. Era alto y usaba un abrigo negro y largo. O era chaparro y no traía abrigo.

Nuestros recuerdos se editan de forma constante, por eso son poco confiables. Los sentimientos igual. Es probable que la primera vez que bajó de peso fuera muy difícil. Hubo momentos duros en los que luchó por respirar mientras hacía ejercicio en la bicicleta. Tampoco la báscula mostró resultados aquella vez. Pero sus sentimientos cuentan otra historia.

Si alguien no logra recordar con precisión el momento de un robo sólo un día después de ocurrido, ¿por qué confiamos en nuestra memoria cuando se trata de eventos ocurridos varios meses atrás?

Si Jason hubiera considerado más datos que sólo la báscula, habría callado la voz dudosa del perfeccionismo que se metió de manera sigilosa en su revisión del progreso.

He aquí los datos que le faltaron:

- Talla de pantalón
- Talla de camisa
- IMC (índice de masa corporal)
- Número de veces que salió a correr
- Kilómetros recorridos
- Días que trabajó con su entrenador
- Diario de comida

Algunos de estos puntos le habrían mostrado un progreso (como la talla de pantalones) y otros se lo habrían comprobado (como el número de veces que salió a correr).

Sin embargo, como la mayoría de la gente que intenta terminar algo, no dejó la suficiente información para el futuro.

Como ya decidiste reunir algo de información, discutamos qué pasará cuando la revises; dicho de otra manera, por qué no debes jugar golf en la noche.

Lo que más me gusta del golf... no es jugar.

En la actualidad juego una vez cada dos años, o cuando pasamos Acción de Gracias con la familia de mi esposa. Una vez perdí 19 pelotas en una ronda de 18 hoyos. Ahora el tío de Jenny me trae costales con pelotas de práctica recuperadas del fondo de las lagunas.

El año pasado no me prestó la mochila con el equipo bueno de palos, sino que me dio unos hierros amarrados con una cinta de plástico, como si los hubiera secuestrado de una tienda de deportes. ¿Hay algo más elegante que aparecer en el *country club* y darle al chico del carrito tus palos atados con un plástico?: “Joven, por favor tenga cuidado. Ésa es una de mis mejores cintas de plástico”.

No soy bueno en el golf y tú tampoco lo serías si sólo practicas por las noches. En su libro *Pensamiento caja negra. La sorprendente verdad del éxito. Y por qué algunos nunca aprenden de sus errores*, el periodista Matthew Syed se dio cuenta de que, si quieres mejorar, no hay peor plan que jugar de noche. Escribió:

Supón que, en vez de practicar bajo la luz del día, lo haces en la noche (en la oscuridad total). En dichas circunstancias podrías practicar 10 o 10 000 años sin mejorar en absoluto. ¿Cómo progresarías si no tienes idea de dónde quedó la pelota...? No tendrías ninguna información para mejorar tu precisión.²¹

Todos juzgamos a la gente que juega golf en la noche, bueno, la juzgamos y no le damos nuestro verdadero teléfono. Una oportunidad para Google Voice.

La razón por la que nos parecen tan tontos es que, a pesar de que juegan, nunca mejoran. Pueden pasar cada noche afuera, en la oscuridad, tratando de golpear a la perfección, aunque nunca mejoran porque, en cuanto la pelota abandona el soporte, desaparece.

¿Cuántos centímetros bajamos con la dieta? ¿Qué porcentaje de grasa? ¿Cuántas horas entrenamos esta semana en comparación con la anterior? ¿Cuánto ha aumentado nuestro salario durante los últimos tres años? ¿Cuántas palabras escribimos este verano comparado con el anterior? ¿Cuánto hemos ahorrado para las próximas vacaciones? ¿Nuestro progreso en este objetivo es diferente en algo al pasado?

La mayoría perseguimos nuestros objetivos de la misma forma. En cuanto una acción deja nuestras manos, se va, se pierde en algún lugar de las ocupaciones diarias.

¿Te parece accidental que los casinos no tengan relojes en las paredes ni muchas ventanas? Allí saben que, si quitan esa información, jugarás más tiempo. Al ignorar la hora o que ya se hizo de noche, resulta fácil perderse en la acción. Incluso su lema hace alusión al perfeccionismo: “Lo que pasa en Las Vegas, se queda en Las Vegas”. Como si pudieras tener un fin de semana desastroso y regresar a tu vida real y perfecta sin ninguna consecuencia del viaje.

Cuando juegas golf en la oscuridad, tiendes a cometer muchos errores.

Un viernes, mi equipo lanzó a la venta un nuevo curso en internet. Era el primer día que la gente podía comprar y teníamos a 1 200 personas en la lista de preinscripción. Esto significaba escribir más de 1 000 correos a quienes habían expresado interés en el curso de forma directa. Los llamados “clientes potenciales” en términos de ventas.

Al conocer este número, ¿qué tipo de respuesta esperarías? Adivinemos una cantidad, ya que eso pasa cuando juegas golf en la oscuridad sin cifras reales. Si vendíamos el curso a 10% de la audiencia, significaría que 120 personas se inscribirían. Quizá eso fuera demasiado agresivo. ¿Qué tal 5%? Sesenta personas suena bien. Empecé a hacer cuentas y a emocionarme ante las posibilidades. Por fortuna, la información llegó al rescate.

Mi encargado de redes sociales, Bryan Allain, me escribió:

Sólo como recordatorio, nunca hemos visto una conversión mayor a 0.4% de los correos recibidos en los viernes anteriores. Nuestro primer lanzamiento fue el mejor: 55 ventas de 13 900 correos. Febrero tuvo 16; mayo, 26, y septiembre, 11. Así que, por estadística, se esperan cinco ventas de las 1 200 personas.

Este mensaje de texto me alejó de la cornisa cuando terminamos vendiendo sólo cuatro cursos. Sin la información, habría pensado que habíamos fracasado. Me habría desanimado ante la terrible participación. En lugar de eso, con unos cuantos datos supe que íbamos por buen camino. No dejé que el perfeccionismo me dijera que era un desastre.

La información te dice la verdad y facilita un poco las cosas. ¿Por qué no la usamos?

LA INFORMACIÓN ES LO PEOR

Si no revisas tu cuenta bancaria, no verás lo poco que tienes ni te sentirás mal. Por lo tanto, la solución para sentirte bien es... ignorar tu cuenta, la báscula, a tu doctor, el garaje lleno-hasta-el-borde-de-basura, los problemas en tu matrimonio y demás.

Como ya dijimos, el perfeccionismo es un intento desesperado de vivir a la altura de estándares imposibles, y hace cualquier cosa para protegerlos. No dejará que descubras lo imposibles que son, en especial con el ojo frío y calculador de la información, así que te aterroriza pensando que serás aplastado por la desilusión si observas detrás de la cortina.

Los datos te dirán que tienes poco en tu cuenta bancaria, pero que estás gastando en café más de lo que imaginas. Si empiezas a prepararlo en casa, podrías ahorrar ese dinero para unas vacaciones. Incluso es posible que dejes de compararte con los estándares económicos de tus amigos en internet. Es posible que establezcas algunos objetivos razonables y cambies por completo la forma en que ves el dinero. Incluso podrías divertirte.

El perfeccionismo odia el párrafo anterior.

Mejor te dice que, si pisas esa báscula, te aplastará el peso que has ganado, en lugar de aceptar que un poco de información, sin obsesionarte, contribuirá a cambiar las cosas. El perfeccionismo prefiere que tengas una portada de revista con un cuerpo increíble como objetivo. Me encanta cuando la foto es una modelo de 1.88 metros y en el encabezado dice: “¡Cómo conseguí este cuerpo!”. El artículo nunca dice: “Bueno, mis padres medían 1.90, y debo admitir que eso ayudó con el asunto de tener piernas largas, pero quizá tú deberías hacer más sentadillas”.

La información nos dice la verdad, y el perfeccionismo no soporta la verdad. Por eso odiamos los datos: porque durante años el perfeccionismo los ha satanizado.

No soporto esto. Mejor lo ignoro. Mejor acelero mi caída hacia la carretera que puede tener un puente, en vez de lidiar con lo que me intentan decir los datos.

La información no es divertida. Las cifras no son sexis. Los datos no son mis amigos.

O al menos eso pensaba... al igual que la mayoría de nosotros.

Es mucho más agradable ignorar la información y sorprenderte por el camino que nos lleva la vida que ser intencionado, escuchar los datos y responder de la manera apropiada. Incluso la palabra “apropiada” se siente aburrida.

Muchos de nuestros problemas en la vida son autoinfligidos y no misteriosos. Si fumas, tienes mayores probabilidades de padecer cáncer de pulmón. Si en el trabajo pasas mucho tiempo en Facebook, es probable que no te den el ascenso. Si comes en Taco Bell varias veces a la semana, ni correr 100 veces al día te ayudará.

Esto último me duele un poco. ¿Alguna vez pediste tantas cosas en Taco Bell que

cuando pusiste la bolsa en el asiento del copiloto se prendió la alarma del cinturón de seguridad? Seguro es una señal que no debería ignorar, pero no puedo evitarlo cuando voy a ese restaurante. Es el único lugar de comida rápida donde el menú me confunde y termino pidiendo varias cosas. No cometo ese error en McDonald's. Nunca digo: "Un cuarto de libra con queso ¡y una carne extra de Big Mac!". Sin embargo, en Taco Bell el resultado es impredecible cuando reviso el menú que reúne elementos como una bola de nieve *tex-mex* rodando por una colina de siete capas de burritos.

Un día, al poner la bolsa en el asiento del copiloto, empezó a sonar la alarma: "Cuidado, algo lo bastante pesado para considerarse humano está en el asiento. Favor de abrocharlo".

Me reí de mi Kia Soul rentado. No puedes juzgarme, Kia Soul. ¡Ni siquiera me conoces!

La información había susurrado, y en ese momento tenía la opción de escucharla o ignorarla.

Al ignorarla, ganaría unos cuantos kilos, me sentiría mal conmigo, usaría faja en el escenario durante las conferencias (para mi postura, obvio, no para la panza) y, con el tiempo, elaboraría algún objetivo de salud imposible. ¡Aquí entran los frijoles negros y el perfeccionismo!

Tú también puedes elegir escuchar la información. Cientos de veces al día trata de decirte algo. Asumimos que intenta arruinarnos o divertirnos. Creemos que los datos son los principales aguafiestas.

Recuerdo la primera vez que vi un menú de restaurante con las calorías al lado de los platillos. Fue en Nueva York, con un gran grupo de gente que asistía a una conferencia. Abrimos los menús con mucha emoción. Estábamos de pseudovacaciones. ¡Comeríamos platillos atrevidos en una ciudad atrevida!

De inmediato un silencio cayó sobre el grupo cuando vimos las calorías junto a cada entrada. Todos cambiamos nuestro pedido. Las monstruosas hamburguesas con queso, ésas en las que necesitas meter un cuchillo en la parte superior para matar a la bestia... se convirtieron en ensaladas. Tristes ensaladas, con finas tiras de pollo a la parrilla y aderezo aparte.

¿Cuál es su aderezo más ligero? No Hidden Valley (Valle Escondido). ¿Qué esconderán? Apuesto que las calorías. Por favor, deme su vinagreta más aguada, la que esté un nivel más arriba del agua café clara.

La información nos arruinó el momento.

No fue culpa del restaurante. Ellos no querían enlistar las calorías, la ley los obligó a ponerlas en el menú. Nada acaba más con tus ventas de aperitivos y postres que decirle a alguien que las papas a la francesa llenas de jalapeño y tocino no son saludables. Es muy probable que ningún postre con la palabra "fundido" sea libre de grasa.

Información... eres lo peor del mundo.

¿Por qué nos odias tanto?

Sólo que... ¿y si eso no es cierto?

Quizá hayamos observado la información de manera incorrecta todos estos años.

¿Y si los datos no intentan arruinar tu día, sino salvar tu vida?

¿Y si reunir unas pocas pruebas hace una gran diferencia en tu capacidad de cumplir objetivos?

¿Y si la información es una de las mejores maneras de acabar con el perfeccionismo?

LA INFORMACIÓN ODI A LA NEGACIÓN

Cuando ignoras los datos, abrazas la negación.

La hamburguesa con queso tiene la misma cantidad de grasa, no importa si estás consciente de esto o no. Las cifras no agregan calorías a la comida, sólo me dicen que ahí están. Me dan todo lo necesario para tomar una decisión informada en ese momento. Tratan de ayudarme con mi colección actual de pantalones.

Quizá me sentí frustrado (una hamburguesa con queso es mejor que una ensalada, ni siquiera te molestes en discutirlo), pero mi enojo estaba equivocado.

Nos disgustamos porque nos concentramos en la parte mala de la frase “ignorancia es felicidad”. Pensamos que la información está tratando de arruinar nuestra felicidad y olvidamos que, de hecho, intenta prevenir que seamos ignorantes.

La negación te hace ignorante.

El aspecto más problemático de la negación es que las únicas personas que no son capaces de reconocerla somos nosotros. Detectarla en otros es muy sencillo y muchas veces satisfactorio. Ahora mismo seguro te es fácil recordar a amigos sumidos en la agonía de la negación. Manejan un automóvil que no pueden pagar. Están en la quincuagésima dieta, pero con frecuencia siguen disfrutando “días de trampa”. Quieren con desesperación un trabajo nuevo, pero no han aplicado para ninguno en seis meses. Salen con un idiota y esperan que el matrimonio lo solucione de manera milagrosa (si el matrimonio no arregla las cosas, tratan de tener un bebé, por lo general esto resuelve el problema).

La negación es luz de neón en otros, pero invisible en ti. Como dice un viejo proverbio: “Vemos la paja en el ojo ajeno, pero no la viga en el propio”.

¿Por qué al principio de este libro hablamos de reducir nuestros objetivos a la mitad? Porque el perfeccionismo emplea la negación en nuestra contra. Quiere que rechacemos la realidad y que persigamos objetivos tan grandes que nos ahogaremos antes de siquiera empezar. El atleta que no nadaba, corría ni andaba en bicicleta, pero quería participar en el triatlón de 112 kilómetros, vivía en la negación.

Tus emociones nublan tu juicio. Forman una pantalla de humo perfecta para la negación y provocan que tu camino en la vida se sienta turbio, oscuro y confuso. En la neblina de los sentimientos es difícil ver lo que pasa en realidad.

Sin embargo, los datos no mienten. No se tambalean ni se dejan influir por las emociones. No ceden a los ebrios caprichos de los sentimientos.

Siempre el destino final de la negación... es el desastre.

Nunca nadie dice: “Sólo seguí comprando un gato tras otro, hasta que un día tuve 200. Con el tiempo las cosas se arreglaron solas. Los gatos formaron un tribunal y eligieron un jefe que dirige las actividades diarias de la comunidad felina”.

Nunca nadie dice: “Entre más navego en internet durante las horas laborales, más alto se eleva mi estrella en la compañía”.

Nunca nadie dice: “¿El secreto de mi buena salud? Manteca y Lucky Strikes”.

No niegues a dónde te guía la negación si ignoras la información. Más bien, me atrevo a decir que la maravillosa noticia es:

La información mata a la negación, lo cual previene el desastre.

Pero sólo si la escuchas.

POR QUÉ NO NECESITAS UN WHISKY DE 80 AÑOS

Una vez le pregunté a un experto en la industria alimentaria si había visto que un restaurante se negara a lidiar con la información y lo afectara el problema del perfeccionismo. Se rio y me contó una historia acerca de un negocio que iba directo al fracaso:

Trabajé con un chef que servía un platillo de 20 dólares. Usaba una pieza de carne de 13 dólares y una salsa de seis para prepararlo. Gastaba 19 dólares antes de encender la luz, pagar la renta, comprar equipo o contratar a gente para servir la comida. ¡La salsa costaba seis dólares! ¿Por qué? Porque la preparaba con un whisky escocés de 80 años de añejamiento.

La mayoría de la gente no tiene paladares que distingan gradaciones mínimas de calidad en el whisky. Quizá seas capaz de decir si un escocés proviene de una botella de plástico que estaba en el último estante de una gasolinera en Panama City Beach o bien de un cofre de caoba tallado a mano que estaba en una caja fuerte detrás del mostrador, pero no aprecias notas de virutas de lápiz o páramos neblinosos en Edimburgo. Y es un escocés al que no se le ha prendido fuego como parte del proceso de una salsa.

Existe la posibilidad de que, si el chef usa un whisky de 40 años en vez de 80 de añejamiento, muy poca gente se rebele. La mayoría de los clientes no dirá: “Espera un momento, ¿esto sólo tiene cuatro décadas de viejo? ¡Exijo salsas preparadas con ingredientes anteriores al día en que el hombre llegó a la Luna! ¡¿Qué es esta bazofia?!”.

Sin embargo, los chefs son artistas... y los artistas son propensos al perfeccionismo. Él quería “el whisky perfecto” para su receta. De la misma forma que el perfeccionismo exige perseguir objetivos más grandes de lo que podemos conseguir, así también le dijo a este chef que sólo el escocés más caro podría hacerlo. Los baratos no servían.

Dada la opción de ir a la quiebra o cambiar de whisky, hasta el cocinero más elegante compraría una botella más barata.

Si el chef quería reducir los gastos del cuarto trimestre, si ése era el objetivo, la decisión en cuanto al escocés sería fácil.

Éste es el objetivo de la información: facilitar las cosas.

No es emocional. Sólo es información.

De hecho, al final de este libro, cuando corras hacia tu objetivo, dirás en voz alta: “Sólo es información”.

Los antecedentes también te salvarán en tus decisiones de carrera.

Los datos le dijeron a Steve Butler que necesitaba tomar algunas clases gratuitas en internet.

Después de perder su trabajo, tuvo que aceptar el siguiente empleo que encontró. No el mejor, porque tenía muchos compromisos como padre de dos niños, sino el siguiente.

Aplicó para varios puestos y consiguió uno bastante bueno.

Este empleo cubría algunas de sus cuentas por pagar, pero los datos le informaron que no alcanzaría para todo. Pudo avergonzarse o regañarse, pero en vez de eso escuchó la información. Además de su trabajo de tiempo completo, consiguió uno de medio tiempo limpiando un consultorio dental los fines de semana: “Odiaba pasar cuatro horas limpiando el consultorio los sábados en la mañana. Llegaba a casa, veía a mi vecino jugar con su hijo en el patio delantero y me sentía abrumado por los momentos perdidos con mi pequeño. Pero sabía que necesitaba los dos trabajos”.

No estaba fallando como padre: atravesaba una pena a corto plazo por el futuro a largo plazo de su familia. Se esforzaba por un objetivo más grande.

La mayoría de la gente se acostumbra a las situaciones y se estanca. Ignora los datos hasta que el desastre la obliga a realizar un cambio de vida apresurado y mal preparado. Steve no. Él supo que su trabajo “bastante bueno” no sería para siempre. Así que invirtió en una evaluación de perfil de carrera intensivo. El resultado sugirió que quizá era bueno para la industria de las computadoras. Nunca lo había considerado; sin embargo, entre más estudiaba los resultados, más sentido tenían.

Como con cualquier cambio de vida, el perfeccionismo empezó de bocón. A Steve le preocupaba que, si cambiaba de carrera, si exploraba la industria de las computadoras, estaría desperdiciando su título universitario. Una preocupación legítima. Todo el mundo quiere asegurarse de que sus estudios valieron la pena, aunque en este caso la información llegó al rescate.

Steve tenía 48 años y se había graduado a los 22. Terminó la universidad en la época en que cuatro años de educación costaban alrededor de 50 mil dólares. Esto significa que pagó 50 mil por un título que uso con éxito durante 26 años. Se dedicó casi tres décadas al servicio de esa carrera y, al dividirlo, descubrió que había ganado alrededor de 5.20 dólares diarios. ¡Qué barato! Las cifras le mostraron que el miedo de “desperdiciar tu título universitario” era tonto si ya lo había disfrutado durante 26 años.

En vez de dejar su trabajo por un arranque emocional, uno de esos “ve por todo, sigue tu corazón”, Steve continuó revisando la información. Los datos siempre nos animan a acomodar las cartas a nuestro favor.

Decidió tomar algunas clases en internet para explorar en qué parte de la industria de las computadoras encajaba mejor. ¿Un analista de sistemas? ¿Un programador? ¿Una persona de redes? Sin la información que encontraría al tomar las clases, habría volado a ciegas.

Pero es más fácil decirlo que hacerlo, ¿verdad?

Estamos demasiado ocupados.

La gente siempre me dice esto. Tengo algunos objetivos, cosas que quiero hacer, pero no tengo tiempo.

Ante eso, sólo respondo: “¿Qué te dice la información?”.

Cuando Steve revisó su semana, no sólo vio días y horas, vio datos. Limpiar el consultorio del dentista y jugar con su hijo los fines de semana no le dejaban mucho tiempo libre el sábado y domingo. Relacionarse con su esposa y amigos ocupaba muchas de sus tardes. No podía tomar las clases vía audiolibro mientras manejaba hacia el trabajo, así que el camino a casa era inservible. Los datos le dijeron que el único tiempo libre era durante el horario de comida en sus días laborales.

Entonces, a diario, a la hora de la comida, llevaba su iPad al auto y tomaba las clases gratis. Día tras día, clase tras clase, terminó. Quería tomar un curso intensivo de seis semanas que costaba casi 20 mil dólares. Era la estrategia perfecta, pero las cifras le dijeron que estaba fuera de su alcance pagar esa cantidad y faltar seis semanas al trabajo por algo que en ese punto sólo era una curiosidad. Habría sido como derramar una botella de whisky escocés de 80 años de añejamiento en un bistec. La información lo ayudó a ver que esa incapacidad de tomar la ruta más corta no era un fracaso, era sabiduría.

Es una de las maravillas de la información.

Es una asesina de la vergüenza. En cualquier momento, durante su ajeteo, Steve pudo sentirse mal y pensar:

A mi edad, debería tener un mejor trabajo.

Si fuera mejor padre, no trabajaría los fines de semana.

Todo sería perfecto si pudiera tomar clases más rápido.

Las cosas serían mucho mejores si no tuviera que ir a un paso tan lento.

El perfeccionismo marchó en un desfile por la calle mental de Steve, pero la información destruyó cada carroza con la verdad.

Las cifras le dijeron que su trabajo promedio tenía un noble propósito: satisfacer las necesidades de su familia.

La información le recordó que trabajar cuatro horas los sábados no significaba todo el fin de semana, que lo hacía por su familia y que no la estaba ignorando.

Los datos le explicaron que tomar clases a la hora de la comida era el único paso al que podía ir y, por lo tanto, el ritmo ideal.

La información no lo dejó avergonzarse.

Steve sigue buscando trabajo, pero tiene algo de su lado que la mayoría de la gente no: información.

Necesitas cifras. Si de verdad quieres acomodar las cartas a tu favor, necesitas las matemáticas de tu lado. La primera forma de hacer esto consiste en medir observando hacia el pasado.

CONOCE DE DÓNDE VIENES PARA LLEGAR ADONDE VAS

La mayoría de la gente observa la línea de meta cuando está a la mitad de su objetivo. Es natural. Mucha de nuestra literatura motivacional nos enseña ese enfoque. Nos dice: “No mires atrás, no vas para allá” y: “Tu pasado no define tu futuro”. Sin embargo, hay un peligro en concentrarse demasiado en la línea de meta.

Cuando lo haces, pierdes el poder de observar lo lejos que has llegado.

Cuando estás a la mitad de tu objetivo, es mucho más alentador observar de dónde vienes que a dónde vas. Esto cambia cuando te encuentras cerca de la meta. Cuando has recorrido 80 u 85% del camino es otra historia. Ver la recta final puede impulsarte, pero cuando vas a la mitad, la línea de meta se siente demasiado lejana como para ofrecer cualquier tipo de impulso.

Piénsalo así: si tu objetivo es conseguir 100% y sólo llevas 40%, fallaste. En ese momento estás reprobado, y al perfeccionismo le encantará recordártelo. Aún te falta 60 por ciento. Ni siquiera has llegado a la mitad. ¡Ugh!

Mejor observa el cero de la línea de salida y admite que ya no estás ahí. La realidad es que 40% es un progreso monstruoso cuando lo comparas con cero, pero minúsculo si lo comparas con 100. Cuando miras hacia atrás, puedes ver dónde estabas. Has recorrido un gran camino.

¿El progreso cambió? No en realidad, el número es el mismo, pero tu interpretación es muy diferente. Dan Sullivan,²² un reconocido experto en mercadotecnia, dice que los emprendedores luchan con esto muchas veces. No sólo se concentran demasiado en la línea de meta, incluso mueven su horizonte, de hecho, nunca alcanzan su objetivo porque van cambiando la definición de éxito.

A veces, para lograr atravesar la mitad, debemos ser muy reflexivos sobre nuestra percepción.

Mi amigo Chad Nikazy me dio una lección poderosa sobre la percepción. Él es triatleta y una vez se ofreció de voluntario para guiar a un participante ciego durante una carrera. Fue increíble leer acerca de la parte de nadar y andar en bicicleta, pero lo que más me sorprendió fue la sección de correr.

Durante la carrera, Jeremy, el atleta ciego, le dijo a Chad: “No me digas cuando estemos en las colinas ¿ok? No puedo verlas, así que no las siento. No me molestan”.²³

La única forma de saber si estaba en una colina era que Chad se lo dijera. Descubrió que la carrera era más fácil si podía controlar su percepción sobre ella.

¿Existe algún ejemplo más convincente sobre la compañía que tienes? ¿Justo ahora no es fácil pensar en personas que te hablan sobre cada colina de tu vida? No son como Chad, quien las oculta. Hacen justo lo contrario. Pero nuestra comunidad no es el problema aquí.

Tratar de terminar cualquier objetivo es como correr cuesta arriba. En la cima está la meta, y a la mitad se siente muy lejana. Si te quedas mirando la colina, es fácil que te desanimas. Nunca alcanzarás ese momento. Entrar en ese antiguo vestido parece imposible. Un garaje vacío y limpio luce inalcanzable. Ver tu libro terminado en una verdadera estantería de una librería se siente poco realista. Simplemente la distancia es demasiada.

Pero observa hacia el cero. Mira la línea de salida. Voltea hacia la base de la colina. ¿Ves desde qué tan lejos vienes? ¿Ves todo el progreso que has hecho? ¿Ves todo lo que has logrado?

Lo harás, pero sólo si lo mides.

VEINTITRÉS FORMAS DE MEDIR TU OBJETIVO

Por instinto sabemos que debemos medir nuestros objetivos, pero la mayoría no lo hacemos. Millones de personas que usan Fitbit u otros monitores de actividad pueden decirte el número de pisos imaginarios que han subido, o que acaban de recibir la medalla por caminar el equivalente a todo Sudamérica. Pero si les preguntas cómo miden sus objetivos de vida, se quedan con la mirada perdida.

Suena difícil, complicado, incluso científico, pero si llegaste hasta esta parte del libro al menos ya conseguiste una medida. Has leído 75 por ciento. Ya eres raro y tienes un registro de páginas. Si hiciste alguna o todas las “acciones”, también tendrás una lista que irá aumentando.

¿Y si quieres medir algo más específico para tu objetivo? ¿Qué pasa si quieres usar la información para derribar al fantasma del perfeccionismo que arruina la mayoría de tus metas?

He aquí 23 cosas para que mantengas un registro de:

1) *Tiempo invertido*

¿Cuántas horas, durante los próximos 30 días, le dedicarás a tu objetivo? Si son 15 minutos diarios, darán un total de 7.5 horas. No parece mucho, pero ¿cuándo fue la última vez que te tomaste casi toda una jornada laboral para trabajar en algo que te importa?

2) *Dinero ganado*

Si tienes un objetivo económico o comercial, es fácil medir los ingresos generados durante 30 días.

3) *Productos vendidos*

La mayoría de las formas de medir puede dividirse en varias piezas de información. Si estás vendiendo un producto, es fácil medir ambos: el dinero ganado y el número de unidades vendidas.

4) *Kilos bajados*

Cuando tratas de perder peso, ¿hay una forma más fácil de medir que la báscula?

5) *Centímetros*

Quizá esto sea un poco más difícil que registrar el peso, pero saber cuántos centímetros bajaste también es muy útil.

6) *Bolsas de basura llenas de cosas*

Una amiga que ordenó su casa contó los objetos que tiró, pero también el número de bolsas de basura llenas de cosas que donó.

7) *Libros vendidos*

Nunca sabes que guardas tantos libros hasta que tienes que moverlos y descubres que un libro no es sólo un ladrillo con palabras. Mucha gente que se concentra en ordenar cuenta el número de libros que vendió a la librería de viejo de su ciudad.

8) *Páginas o palabras escritas*

Hablando de libros, si quieres escribir uno, contar las páginas escritas es una gran forma de medir.

9) *Kilómetros corridos*

Haré unos 1 600 kilómetros este año. ¿Cómo lo sé? Porque la aplicación de Nike rastrea todo por mí. Ya casi llego al nivel Púrpura, una recompensa bastante inútil, pero extrañamente satisfactoria. Ya estoy juzgando a esos flojos del nivel Azul que dejé mordiendo el polvo.

10) *Pasos*

En la actualidad se venden muchos dispositivos increíbles que te darán esta información desde la comodidad de tu muñeca.

11) *Suscriptores por correo electrónico*

Si estás construyendo cualquier tipo de negocio por internet, el número de personas en tu lista de correo es fundamental.

12) *Seguidores de redes sociales*

Con la excepción de Snapchat, cada plataforma de redes sociales facilita mucho conocer de forma instantánea cuántos seguidores tienes.

13) *Comidas preparadas*

Es estúpido aumentar el ejercicio sin saber lo que comes. Una de las claves para vivir saludablemente es la planeación alimenticia. Por ejemplo, en una semana cuenta cuántas veces comes en casa y cuántas afuera.

14) *Dinero ahorrado*

¿Conoces esta cifra en tu cuenta de ahorros? Es una forma de medición.

15) *Deudas pagadas*

La longitud del estado de cuenta de tu tarjeta de crédito es una medida. Si te lo envían con un broche y el cartero se queda sin aliento cuando te lo entrega, revisa si puedes reducir ese broche a una grapa.

16) *Citas con tu pareja*

Jenny y yo salimos cinco veces a la semana y pasamos mucho tiempo tomados de la mano mientras contemplamos la puesta de sol desde dos diferentes tinas de baño antiguas ubicadas en el campo... No es cierto. De hecho, me da mucha pena cuando alguien dice que es perfecto en tener citas con su esposa. El tiempo con tu pareja es tiempo bien invertido. Registrar el número de veces que salen es una buena idea.

17) *Prospectos contactados*

Quizá tu negocio aún no esté listo para tener ventas o esté en las primeras etapas del desarrollo. No hay problema, sólo registra el número de prospectos contactados.

18) *Horas dormidas*

Dormir se pone de moda cada vez más desde que la gente se dio cuenta de que es una clave para el rendimiento. (¿Por qué tardamos tanto en descubrirlo?) Regístralo con una alarma de reloj o, si quieres ser más específico, con un dispositivo portátil.

19) *Agradecimientos enviados*

Tal vez estás trabajando la gratitud. ¿Cuántas tarjetas de agradecimiento enviaste este mes?

20) *Contactos nuevos*

Odiarnos la palabra *networking*, pero quizá, parte de tu objetivo sea incrementar tu red de contactos y no sólo los de tus redes sociales. ¿A cuánta gente conociste este mes?

21) *Comida chatarra evitada*

Creo que también es interesante registrar lo que no hiciste. Si te saltaste tres pedazos de pizza y cuatro refrescos, escríbelo. Te divertirás sumando todas las calorías que no consumiste este mes en una montaña imaginaria, como la de comida chatarra de Jabba the Hutt. Referencia de *S.O.S. Hay un loco suelto en el espacio*.

22) *Libros leídos*

Éste es un objetivo bastante común y súper fácil de registrar. ¿Cuántos libros leíste este mes?

23) *Horas de televisión vistas*

Quizá tu objetivo sea ver menos televisión. Éste es simple, en especial si tu plataforma favorita es Netflix, ya que puedes medirlo con facilidad.

Sólo son 23 ejemplos, es probable que tu objetivo necesite formas particulares de medir el progreso.

Sólo quiero que elijas entre una y tres cosas a medir. ¿Por qué tan pocas? Porque, cuando todo va bien (y lo hará), querrás registrar más. Ni siquiera tendré que animarte. Lo harás por tu cuenta. Es divertido ver el progreso y entenderás de forma instintiva que, si observar el avance de tres puntos se siente bien, quizá cinco se sienta mejor.

Es una de las razones por las que jugar fútbol de fantasía en video o por internet es una actividad tan pegajosa. Registra muchos puntos diferentes de progreso y es una prueba de que puedes medir cosas. Si nunca lo has jugado, te prometo que lo harás bien.

No exageres: el perfeccionismo te hará medir 30 cosas diferentes, pesar los gramos de las verduras en una báscula para asegurarte de que estás consumiendo la cantidad exacta de potasio. Pisa el freno. Elige uno o tres puntos de información. Es todo.

EL PASADO TRATA DE ENSEÑARTE

La información fluye en dos direcciones: hacia adelante y hacia atrás. La lista que acabamos de ver va hacia delante. Registrarás los datos que van a ocurrir. Sin embargo, la información hacia atrás es igual de importante, es una colección de antecedentes que nos dice cómo ocurrieron las cosas en el pasado.

El pasado puede ser muy educativo, aunque por lo general no nos gusta aprender de él.

Por ejemplo, me formé en 58 largas filas de TSA (seguridad) antes de invertir siete minutos en prerregistrar y pasar más rápido la seguridad del aeropuerto.

¿Por qué no aprendemos del pasado? Porque el perfeccionismo nos dice que es una forma más de hacer trampa. ¡No lo necesitas! Es otra muleta. Recuerda, el perfeccionismo se opone con agresividad a cualquier cosa que facilite nuestro objetivo... y aprender del pasado en verdad lo hace.

Es hora de sumergirte en el pasado para descubrir si la historia te está enseñando cosas. ¿Algo que ya hiciste trata de informarte para la siguiente vez? Éste es uno de momentos “no te pierdas en la lista”. Si tiendes a distraerte y a enredarte en los ejercicios, sólo responde las primeras tres preguntas y sigue adelante. No quieras hacerlo a la perfección.

Contestemos algunas interrogantes:

1) ¿Qué pasó la última vez que intentaste un objetivo como el que planeas?

Sé honesto. No necesitas maquillar los resultados para impresionar a nadie; ninguna persona leerá tus notas. Elige algo reciente, porque tendemos a recordar mal las cosas entre más nos alejamos de ellas. No necesita ser algo que hayas terminado, basta con haberlo intentado.

2) Si no hiciste esto antes, ¿qué pasó con algún objetivo similar?

Ajustarte a un presupuesto quizá se sienta muy diferente de la vez que hiciste dieta, pero ambos son objetivos restrictivos (gastas y comes menos). Hay similitudes que puedes aprender al respecto.

3) ¿Quién estuvo involucrado la última vez?

Odio palabras como solopreneur porque perpetúan la idea de que alcanzarás tu objetivo solo. No se puede. Nadie es un auténtico solopreneur. No existe. Tú no entregas tu correo electrónico, ¿o sí? Sin importar tu objetivo, hay otras personas involucradas que influyen.

4) ¿Cuánto tiempo tardaste?

¿Un mes? ¿Una semana? ¿Seis meses? Saber esto te ayudará a medir con precisión el progreso de tu nuevo objetivo.

5) ¿Cuánto dinero necesitas para terminarlo?

¿Hay un presupuesto para tu objetivo? Por lo general, lo primero que debes invertir no es dinero, sino tiempo, aunque después tal vez se vuelva un factor importante. ¿Cuánto te costó trabajar en un objetivo la última vez? ¿Te saliste del presupuesto? ¿Fue difícil registrar los gastos? ¿El costo de algo te sorprendió?

6) ¿Había una fecha límite? (El proyecto tenía que salir el _____.)

Una fecha límite es una de las mejores palancas para terminar algo. ¿La usaste la vez pasada? ¿Te ayudó o generó presión innecesaria?

7) ¿Hubo consecuencias si no lo terminaste?

Las consecuencias provocan cambios. Sin éstas perdemos el enfoque. La última vez que intentaste algo, ¿las consecuencias de no terminarlo eran claras? ¿Cuáles eran? ¿Te motivaron?

8) Si lo acabaste, ¿hubo recompensas?

Si estabas motivado por un premio, ¿te lo ganaste? Si no terminaste, ¿fue porque tenías el estímulo equivocado? Tal vez no había. Si lograbas tu objetivo, ¿qué tipo de recompensa generaba?

9) Si no lo terminaste, ¿dónde tropezaste?

Viajar me complica comer en forma saludable. De hecho, viajar y los burritos. Entre más envejezco, más cuenta me doy de que el fracaso es educativo. Cuando me caigo, es importante hacer algunas preguntas o volveré a resbalar.

10) Si pudieras hacerlo diferente esta vez, ¿qué cambiarías?

Si repites el mismo objetivo, ¿cómo enfocarlo desde un ángulo diferente?

El objetivo de responder todas estas preguntas y reunir tanta información como sea posible es darte la mayor probabilidad de éxito.

Las interrogantes de arriba no son mágicas ni el final. Si acaso son sólo el principio de la entrevista o cuestionario que debes hacer con las cosas que deseas terminar. Entre mejores sean tus preguntas y la información recabada, mayores serán tus probabilidades de éxito. Por favor, en el último enunciado asegúrate de leer la palabra “mejores” y no “perfectas”.

Sé que esto implica mucho trabajo, y te aseguro que hago mi mayor esfuerzo para

distraerte con humor y referencias de la cultura pop. Estos ejercicios son tan incómodos como cuando Jimmy Kimmel le preguntó a James Corden qué tanto le molestaba su segmento de “Carpool Karaoke”²⁴ en el que cantó y se disfrazó de colegiala con Britney Spears. ¡Qué pertinente!

El trabajo vale la pena, en especial si tienes un objetivo que de verdad te preocupa. Recuerda que a lo largo del camino puedes darte cuenta de que necesitas uno nuevo. Los ejercicios que estamos haciendo no son nada comparados con el verdadero trabajo de atravesar la mitad de un proyecto. Todo lo que te pido es crear una lista de acciones. Si no quieres redactarlas, ¿cómo crees que te sentirás cuando tengas que hacerlas? Escribir: “Llamar a clientes potenciales” es muchísimo más fácil que hacerlo llegado el momento.

Cambiar tu objetivo no es un fracaso. ¡Es un éxito! Prefiero que lo redefines o elijas uno mejor a que cojees a lo largo de un proceso difícil con un objetivo que no es tan importante para ti.

CUANDO UN AVIÓN ES MÁS QUE UN AVIÓN

Revisar tu pasado es una de las mejores maneras de entender quién eres en realidad y cómo trabajarás mejor en un objetivo. Recuerda que el perfeccionismo no soporta la autoconciencia. Si eres consciente de ti, es más probable que reconozcas y aceptes tus limitaciones, lo cual significa que no crearás la promesa de un romance perfecto. La autoconciencia también provoca que quieras volar más seguido.

Tengo tres amigos que aseguran terminar más proyectos cuando están en un avión que en cualquier otro momento. He escuchado este tipo de cosas de personas de todas las profesiones y clases sociales.

La mayoría ahí se queda y nunca pregunta qué significa eso, pero los grandes terminadores exploran la idea grande que está detrás de la pequeña. ¿Qué hay en un avión que te hace tan productivo?

No es la calidad del aire, porque estás respirando todo tipo de gérmenes al mismo tiempo. Cuando veo a familias que viajan con máscaras o cubrebocas, pienso: “¿Qué sabrán ellos que yo no?”.

No se trata de traer tu almohada al vuelo: es lo más asqueroso que puedes hacer en el transporte aéreo. Nunca duermo en mi cama pensando: “¿Sabes qué sería mejor? Que mi almohada se frota contra el asiento de un avión”.

No es el servicio de bebidas. No hay nada más triste que ver a un ejecutivo que vuela a Baltimore para negociar un trato de bienes raíces de miles de millones de dólares pedir “una lata completa de ginger ale”. Sé que puedo manejarlo. Yo me encargo de esto.

No son los asientos espaciosos, sus siete grados de inclinación ni la lucha de poder que representan los descansabrazos compartidos.

Entonces, ¿por qué la gente es más productiva en los aviones?

Hay varias posibilidades:

1) *Llevas una cantidad de trabajo limitada*

En tu oficina terrestre puedes trabajar en todo al mismo tiempo. Estás rodeado de archiveros, escritorios y cajones llenos de otros proyectos. La cantidad limitada de espacio en el equipaje de mano y la naturaleza microscópica de la bandeja desplegable elimina distracciones. Tal vez querías traer los planos del nuevo edificio y el alcance del proyecto y tu pizarrón blanco y tu laptop... pero no hay espacio. Además de eliminar las distracciones, los aviones te obligan a planear y empacar de forma deliberada. Los proyectos en los que trabajas no son accidentales ni al azar.

2) *El ruido blanco ayuda a concentrarte*

Los aviones son ruidosos. ¿Lo sabías? Al parecer, mover toneladas de metal por el

cielo y luchar contra la gravedad es una hazaña difícil de lograr en silencio. A mucha gente ese ruido blanco la ayuda a entrar en zona de concentración. Es tan ruidoso que se vuelve silencioso (quizás ésta es la frase más kung-fu que haya dicho en todo el libro).

3) *La conexión a internet es demasiado débil como para distraerte*

Amo y odio internet. Lo amo porque me ofrece la oportunidad de hacer cualquier cosa. Lo odio porque me ofrece la oportunidad de hacer cualquier cosa. Para muchos viajeros, la conexión irregular de internet provee el aislamiento obligado de las distracciones digitales que en tierra te harían pasar un mal momento. Tampoco puedes recibir mensajes de texto en los aviones, por eso cuando aterrizas, escuchas a las personas quejarse por las olas de mensajes que llegan ahora que tienen señal. George R. R. Martin,²⁵ el autor de *Juego de Tronos*, creó su propia configuración desconectada al escribir sus libros en un procesador de palabras basado en un sistema operativo de la década de 1980.

4) *Hay un límite temporal bien definido*

Un vuelo es finito y pequeño. Hay una conclusión definida. De hecho hay muchas conclusiones. Tienes una ventana para trabajar en la terminal antes de subir. Luego, unos minutos mientras abordan el avión. Después cierras tu laptop y esperas hasta llegar a los 3 mil metros de altura para sacarla otra vez. Incluso hay un anuncio de que es momento de guardar la computadora. Para la mayoría de las personas es la primera vez desde la primaria que tiene una estructura. El comediante Demetri Martin usó este límite de tiempo para hacer la transición entre amateur y profesional. “Cuando empecé, era divertido, porque [los chistes] se me ocurrían y los anotaba en mi cuaderno. Pero cuando se volvió un trabajo, me di cuenta de que no podía quedarme esperando. Los aviones son útiles porque pienso ‘Muy bien, escribiré 100 bromas de aquí a Nueva York/Los Ángeles. No importa si son buenas.’ ”²⁶

5) *Nadie te conoce*

Un avión es un buen lugar para trabajar porque eres anónimo, a menos que seas yo y te la pases autografiando todas las copias de tu foto en la revista *Southwest* porque quieres que el extraño del asiento de en medio sepa que estás haciendo algo interesante con tu vida. Excepto por la sobrecarga o el compañero de asiento platicador (a quien puedes silenciar haciendo una aparatosa presentación al ponerte los audífonos), nadie te molestará en el vuelo. Nadie vendrá a tu oficina y te dirá la mentira más grande en la historia de la lengua española: “¿Tienes un minuto?”. Ese

minuto jamás dura 60 segundos.

Al observar una situación durante algunos minutos, puedes obtener algo de conocimiento. El siguiente paso es ponerlo en acción.

Si te das cuenta de que trabajas muy bien en el avión, quizá no abordes miles de vuelos al año para asegurar tu productividad, aunque puedes tomar los principios y aplicarlos en otras partes de tu vida.

Por ejemplo, si la cantidad limitada de trabajo hace que te concentres, deja la oficina sólo con un archivo. Si la conexión interrumpida a internet te ayuda a estar presente, apaga tu celular la próxima vez que vayas por un café con un amigo.

Si no aprendes qué te ayuda a trabajar mejor y lo repites, nunca mejorarás.

Piensa en una ocasión en que hayas logrado algo. ¿Qué estabas haciendo? ¿Cuáles elementos te ayudaron más en ese momento? ¿Qué música escuchabas? ¿Qué hiciste antes y después?

Lo que funciona para mí, no funciona para ti. La singularidad de mi objetivo, la complejidad de mi personalidad y el “salto mortal para escapar del gimnasio” nos hacen bastante diferentes. Por ejemplo, yo no puedo trabajar en casa. Me deprime mucho. Sé que nuestro objetivo como país es laborar en pijama desde el hogar, pero descubrí que trabajar en pants era una de las cosas más tristes del mundo. No estoy diciendo que necesite usar incómodos pantalones de yute o un frac, pero debo salir de casa para lograr terminar algo.

Me tomó dos años aprender esto. Pasé 15 trabajando en una oficina. Conocía ese ritmo y era bueno en él. Luego empecé mi compañía y tuve problemas durante dos años en casa, frustrando a mi esposa, hablando demasiado con nuestro entregador de UPS porque estaba desesperado por socializar y no sabía por qué.

El perfeccionismo me dijo que todos los emprendedores adoran trabajar en casa. Yo era el único que sufría con eso. ¿Qué estaba mal conmigo?

Si me hubiera detenido 10 minutos a pensar: “¿Cómo trabajo mejor?”, enseguida me habría dado cuenta de que necesitaba una comunidad. No tenía que ser una versión aburrida de Los Ángeles, pero al menos debía salir unos minutos en el auto para sacudirme el sueño y entrar en la zona laboral. Tenía 15 años de evidencia que intentaban decírmelo. No ignores cómo trabajas mejor mientras descubres cómo terminar algo.

Gilana Telles hizo una pequeña autoevaluación la primera vez que llevó a cabo el *30 Days of Hustle* y se dio cuenta de que se desempeñaba bien con un sistema complejo que inventó: “Completé 62 tareas importantes que, de otra manera, habría dejado para el último minuto. Desarrollé una gráfica para registrar mis objetivos por semana. ¡Preparé un calendario con códigos de colores!”.

Lo que funciona para ella me daría un ataque de pánico. Sólo escuchar las frases “calendario con códigos de colores” y “62 tareas importantes” me hacen sudar. Para Gilana funcionó, pero sólo porque puso atención en sus fortalezas y luego las convirtió en acciones.

TRES FORMAS DE RESPONDER AL PROGRESO

Ya viste la información que va hacia delante. Ya estudiaste los datos hacia atrás, pero ¿qué pasa si los números no están donde querías?

A esto lo llamo el momento “pausa del perfeccionismo”. Al perfeccionismo le encanta detenerte a medio camino. ¿Por qué 92% de los propósitos fracasa? Porque, después de reunir información, la mayoría de las personas que establecen objetivos piensa que ya terminaron. Sin embargo, los datos que juntas y no usas son inútiles.

¿Y si reúnes información y los resultados no son los que esperabas? Por eso mucha gente renuncia. Se rinde ante la decepción y las expectativas no cumplidas.

Si estás infeliz con tu progreso, puedes ajustar tres áreas diferentes:

- 1) El objetivo
- 2) El tiempo
- 3) Las acciones

El objetivo es tu línea de meta, lo que te propusiste lograr cuando empezaste este proyecto. Para Jason, el hombre a dieta que quería bajar de peso porque una anciana lo hizo sentir mal, el objetivo era perder 18 kilos. Si descubres que no estás cerca de alcanzarlo, tal vez necesites cambiar algo en esa área. Acaso el problema era que Jason quería perder la cantidad irracional de 18 kilos cuando era mejor bajar nueve. Ya hablamos mucho acerca de la importancia de reducir tu objetivo a la mitad.

La segunda área a la que Jason y tú tienen acceso es el tiempo. En vez de darse ocho semanas para notar el progreso, podría aumentarla a 16. Si su objetivo se alarga, aumenta las probabilidades de observar el progreso deseado. También ya hablamos de esto.

En la tercer área se encuentran las acciones que realizas para llegar a la línea de meta. Cuando Jason se enfrentó con resultados desalentadores, tuvo la oportunidad de cambiar de área. Podía incrementar sus acciones. Además de trabajar con un entrenador personal, podía dejar el vino y la cerveza ricos en calorías, contratar a un nutriólogo para que le hiciera un plan alimenticio y aumentar los días que se ejercitaba cada mes.

Es bueno notar que, en los proyectos relacionados con el trabajo, a veces no tienes acceso a las dos primeras áreas. Cuando revisas los resultados y te das cuenta de que no alcanzarás tu objetivo, no creo que puedas decirle a tu jefe: “Bajaré las ventas que prometí lograr y aumentaré el tiempo al doble. Sé que necesitamos lanzar el proyecto del cliente el lunes para la apertura de la nueva sección de su hospital, pero he perdido un poco el tiempo, así que eso no va a pasar”.

En situaciones como éstas toda tu concentración y tu energía necesitan colocarse en

el área de las acciones. Tendrás que aumentarlas de manera radical si debes cruzar una línea de meta determinada. Sólo asegúrate de que aumentar las actividades no incremente el perfeccionismo.

En los proyectos personales es más fácil lidiar con las tres áreas, porque tú estás a cargo.

En vez de culparte y angustiarte, en lugar de recordar mal lo fácil que era en el pasado, en vez de rendirte, observa las tres áreas. ¿Necesitas modificar tu objetivo, tu tiempo o tus acciones?

NO ESPERES HASTA QUE LAS ARDILLAS LLEGUEN A CASA

No soy bueno de forma natural con la información, y la mayoría del tiempo la odio.

Pero ¿sabes qué odio más? La perfección. Detesto sentirme perdido porque no sé cuál es la mejor forma de avanzar. Aborrezco vivir en la negación. Y sobre todo odio el desastre.

Cuando vivíamos en Alpharetta, Georgia, se abrió un pequeño hoyo en la esquina de nuestro techo. Nunca antes había tenido una casa, así que no sabía qué hacer con esa información: “Oooh, mira eso, un hoyo desde el ático hasta el mundo exterior. Genial”.

Cada vez que cortaba el pasto, miraba hacia arriba y lo veía hacerse más grande. Durante meses observé el progreso conforme la esquina de nuestra casa se desintegraba. Tenía la información, era un hoyo de 15 centímetros, pero no hice nada con ella. Me negué a que hubiera un problema porque tenía miedo de que, si investigaba más, no pudiéramos solventar la compostura.

Por suerte el hoyo se arregló solo. Nuestra casa era como Wolverine y tenía propiedades autocurativas. La compramos en Nationwide. Resultó que estaban de nuestro lado.

De hecho, en la vida real, primero aparecieron las hormigas. Un día no teníamos hormigas. Al siguiente había 100 000 viviendo en la esquina de nuestra estancia. Jenny estaba enojada, pero las arañas no. De inmediato tejieron sus telarañas en la esquina, seis metros arriba de nuestro sillón. Ahora, además de la vibrante colonia de hormigas del techo, teníamos telarañas llenas de cadáveres. Parecía el festival Burning Man, pero de insectos, con diferentes especies de bichos que aparecían para acampar alrededor del buffet de hormigas.

Tal vez me pude haber hecho de la vista gorda con las hormigas para siempre (la negación es muy poderosa), pero las ardillas fueron difíciles de ignorar. Una familia de ardillas decidió mudarse al ático. Nunca dormirás más tranquilo y relajado que cuando escuchas una rata de árbol corriendo por ahí, justo arriba de tu cabeza, en el ático, con unos colmillos eternos. ¿Sabías eso? Las ardillas mastican metal en tu techo porque sus dientes nunca dejan de crecer. Eso no es aterrador... para nada.

Un hoyo de 100 dólares se convirtió en una reparación de varios cientos más, en especial después de intentar atrapar ardillas y que una atravesara el techo de nuestra habitación. Le expliqué a Jenny lo conveniente que sería observar qué había en nuestro ático sin tener que levantarnos de la cama, pero ella no entendió nada ni vio el hoyo de esta manera. Es de mente muy cerrada.

No esperes hasta que lleguen las ardillas para escuchar la información.

La información mata a la negación, lo cual previene el desastre.

El perfeccionismo te dirá que la información debe ser complicada. Si te atreves a

reunirla, hará que registres cada mililitro de agua, segundo de tiempo y vocales usadas en el libro que estás escribiendo.

No lo escuches.

Nuestro objetivo en este capítulo es usar entre uno y tres indicadores de medición. ¿Para qué? Para terminar nuestras metas, lo cual estamos a punto de hacer.

Acciones:

- 1) Escribe de una a tres cosas relacionadas con tu objetivo que puedas registrar.
- 2) Revisa un objetivo pasado para ver si puedes aprender algo.
- 3) Descubre tu avión: ¿de qué manera trabajas mejor?
- 4) Si ya vas a la mitad de un proyecto, decide si necesitas ajustar el objetivo, el tiempo o las acciones.

8



El día antes de terminar

Jamás he visto que alguien renuncie a un maratón en el kilómetro cuarenta.

Nunca he escuchado a alguien decir: “¿Sabes? Ya casi lo logro, incluso ya alcanzo a ver la línea de meta, pero no me gusta lo fácil. Lo dejaré para mañana”.

En la vida he conocido a un corredor que tenga miedo de terminar.

Al contrario, he visto a atletas sangrantes, golpeados y agotados avanzar más rápido el último kilómetro. Observé a triatletas arrastrarse al cruzar la línea de meta con los cuerpos destrozados, pero la voluntad intacta.

Ése es el instante por el que se esforzaron, por el que pasaron meses entrenando. Ése es el momento más importante de todos.

Entonces, ¿por qué los iniciadores la pasan tal mal el día antes de terminar?

¿Por qué Meredith Bray pasó seis años como estudiante, cambió dos veces de carrera, asistió a seis escuelas diferentes, sólo para fallar su último examen final a propósito, asegurando así el hecho de no graduarse? ¿Por qué se negó a terminar durante 23 años más y necesitó una cirugía a corazón abierto para, al fin, motivarse a titularse?

¿Por qué mi amiga artista pasó de seis a ocho horas creando una pieza sólo para destruirla antes de terminarla? Mejor pregunta ¿por qué hizo esto 100 veces con obras de arte que ahora vende en 5 000 dólares?

Porque el día antes de terminar es aterrador.

EL ÚLTIMO INTENTO

En la década de 1980, 92% de las comedias románticas incluían a alguien corriendo por el aeropuerto. En esa época no había tanta seguridad. Podías llegar y decir: “Voy a la terminal a ver los aviones”. Un guardia de seguridad cansado, sin acceso a máquinas de rayos X y, por lo tanto, incapaz de saber si traías un batibúmeran, te habría dejado pasar con un ademán. No había preguntas ni cacheos. Tampoco necesitabas explicar por qué necesitabas 113 gramos de crema para peinar para un viaje de tres días.

Y si por casualidad tu verdadero amor estaba a punto de abordar un avión y salir de tu vida, podías correr como histérico por todo el aeropuerto.

Quizá, de manera natural, no seas una persona del tipo “empuja-extraños o salta-perros que ni son de servicio”, pero ese día estabas dispuesto a serlo porque era tu última oportunidad para la felicidad. Tu relación entera se reducía a ese momento y no había nada que no hubieras hecho para salvarla. Estabas desesperado.

Así se siente la perfección el día antes de terminar algo.

Superaste el día después de ser perfecto. Redujiste tu objetivo a la mitad. Mataste tus cucos. Te aseguraste de que tu objetivo fuera divertido. Estás a centímetros de terminar y el perfeccionismo lo sabe.

Sólo tiene una última oportunidad para arruinar todo, una última oportunidad para derribar el objetivo completo.

Y, por desgracia, la mayoría de la gente no lo ve venir.

No hablemos más de eso. Ya sabemos que a la mitad de un objetivo el trabajo se siente monótono. Entendemos de manera colectiva que habrá depresión en el centro de cualquier esfuerzo. Ahí las cosas se ponen difíciles.

Pero ¿alguna vez has escuchado a alguien decir: “La peor parte de mi objetivo fue cuando la línea de meta estaba a la vista”? Claro que no. Creemos que la meta es un imán que nos atrae hacia ella, como si el impulso nos llevara por su propia voluntad. Tenemos la mitad de razón. Es un imán, pero por lo general se trata del polo opuesto y nos repele.

En este espacio la perfección se hace más ruidosa. Como un villano que aletea y rechaza el desarme, muy al estilo de John Wick, se eleva y retrocede para arrojarte una descarga más de miedo.

Y estos tres últimos miedos son extraordinarios.

LOS TRES MIEDOS FINALES DE LA PERFECCIÓN

Es común sentir miedo al éxito conforme te acercas al término de tu objetivo. Es bastante normal y algo que discutimos a detalle cuando revisamos los cucos que necesitabas eliminar de inmediato. Pero, además de esa preocupación común y corriente, hay tres miedos diferentes relacionados con la línea de meta. Entre más cerca estés de terminar, escucharás uno o tal vez todos.

1) *El miedo a qué pasará después*

A veces no le temes al final, sino a lo que pasará después. Una cosa es terminar tu libro y otra, tenerlo abierto a la retroalimentación de desconocidos en Amazon. John Steinbeck describió esto a la perfección con su personaje Henri en *Los arrabales de Cannery* (es raro que haya predicho la aparición de Amazon hace muchos años, pero ése es el poder de Steinbeck). Henri era un constructor de barcos, pero nunca terminó, a pesar de trabajar durante años. En el último minuto, justo cuando casi lo acaba, destroza el bote y vuelve a empezar. La mayoría de sus amigos piensan que está loco, pero uno entiende qué pasó: “Henri ama los barcos, pero le teme al océano... Le gustan los botes... Pero supongamos que termina uno. Cuando lo acabe, la gente dirá: ‘¿Por qué no lo pones en el agua?’. Luego, si lo lanza al mar, tendrá que zarpar y él odia el agua. Entonces, como ves, nunca termina el barco, así jamás tiene que lanzarlo”.²⁷

Henri teme al agua. ¿Tú a qué le tienes miedo? ¿A la crítica? Los extraños no pueden criticar algo que no está hecho. Es más fácil esconder tu idea en una caja bajo tu cama que compartirla con el mundo.

Sé honesto, ¿en este momento hay una docena de barcos a medio terminar amarrados a tu muelle? ¿Sigues casi lanzándolos? En estas situaciones pensamos que, si no terminamos, nos ahorraremos algunas dificultades... pero eso no es cierto.

Con el tiempo, el talento no manifiesto se convierte en amargura. Cuando le preguntaron a Stephen King qué habría hecho si no fuera escritor, respondió: “Es probable que habría muerto de alcoholismo a los 50 años. Y dudo que mi matrimonio hubiera durado. Creo que para la gente es muy difícil vivir cuando tiene un talento que no es capaz de usar”.²⁸

Los barcos se construyen para el agua. Descubrirás qué sigue llegado el momento. No te preocupes por eso ahora.

2) *El miedo a que no será perfecto*

Leí 7.9 de los ocho libros de Harry Potter. No estoy seguro de qué significa.

Supongo que tú debes ser una persona normal. Apuesto a que es agradable. No quería que la serie terminara, y tenía miedo de que el final no fuera asombroso. Así que leí miles de páginas y luego lo dejé. Los libros siguen en mi estante, avergonzándome.

No soy el único que lo hace. Matt Bunk me dijo en Facebook: “Vi cada episodio de *Breaking Bad* y luego paré cuando faltaban cuatro capítulos para el final. No quería que terminara mal, así que dejé de verla”.

Esto pasa con libros, películas y objetivos porque el perfeccionismo te lanza un último discurso. Conforme te acercas al final, habla más fuerte: “Oh, casi lo logras, ¡qué emoción! Espero que todo salga como quieres. Sería terrible que no fuera así. ¿Te imaginas? Una gran decepción. Pero estoy seguro de que todo saldrá bien. Será increíble. Sé que lo será”.

“Espera”, piensas. “¿Y si el perfeccionismo tiene razón? ¿Y si no es maravilloso?”

La artista mencionada, propensa a destrozarse su trabajo, luchó contra el mismo miedo. ¿Por qué destruía sus obras de arte? Porque no eran perfectas. Al borde del final esta revelación le llegaba y rompía en mil pedazos algo que había tardado horas en crear.

¿Y si durante años soñaste con ver tu libro en el estante de una tienda y, cuando lo haces, no es el mejor sentimiento del mundo? ¿Qué pasa si la báscula llega al número para el que haces dieta y la corteza terrestre no se hace añicos en estrepitosa respuesta? ¿Y si ganas 20 millones de dólares pero no te hacen feliz ni un ser completo, muy al estilo de Jerry Maguire?

Son preguntas legítimas, y las contestaré de la misma forma en que lo he hecho a lo largo del libro.

No será perfecto. No lo será. No porque hagas algo mal, sino porque la vida no funciona de esa manera.

La vida siempre es algo diferente de lo que esperamos. Los colores no son iguales a los que imaginamos en nuestras cabezas. El momento se desarrolla a un ritmo diferente del que predijimos. Las emociones familiares con que contamos son diferentes.

Pensé que terminar un libro sería mi momento. Me visualizaba escribiendo “Fin” y alejándome caminando de la página final con una sonrisa más profunda que todas las que me conozco. Nunca ha pasado así, nunca recuerdo el instante en que termino. ¿Sabes qué recuerdo? El momento en que recibo copias del libro físico por correo postal. Cuando me llegó *Do Over*; McRae, mi hija pequeña, y yo éramos los únicos en casa. Actualizaba la información de rastreo de UPS como un maniaco. No podía esperar más para abrir la caja.

No será perfecto, pero lo que obtendrás será aún mejor. Recibirás una sorpresa. Algo que no veías venir. Ésa es la verdad. Nadie lo ve venir, ni siquiera Burt Reynolds.

Cuando hizo la película *Dos pícaros con suerte*,²⁹ no había guion. Improvisaron en toda la película. La dirigió un doble que nunca había dirigido una película. La trama era terrible. Bandido y Cletus deben manejar de Georgia a Texas con un cargamento ilegal de cerveza Coors. Eso no es una película, es una lista de tareas de un repartidor de UPS. Cuando le preguntaron por la película, Sally Field dijo: “Pensé que acabaría con todo lo que me había costado tanto trabajo lograr”.

Contrasta eso con otra película que tenía muchas mayores probabilidades de éxito. El director fue Jon Favreau, quien hizo la franquicia de *Iron Man*. La produjo Ron Howard, el mismo de la afamada *Apolo 13*. La estelarizaron Han Solo (Harrison Ford) y James Bond (Daniel Craig).

Dos películas y dos resultados diferentes. *Cowboys & Aliens*,³⁰ a pesar de tener todas las características para el éxito, fue un rotundo fracaso que sólo generó 200 millones de dólares. ¿Qué? ¿En la primera semana? No, ésa fue la cantidad de ganancias totales.

¿Y *Dos pícaros con suerte*? Bueno, esta película generó un estimado de 6 mil millones de dólares y se posicionó en segundo lugar ese año, sólo detrás de *Star Wars*.

¿Por qué deberías ignorar la perfección cuando trata de predecir que algo no será lo bastante bueno? Porque nadie conoce el resultado hasta después. Seguro el perfeccionismo tampoco lo sabe. Bon Jovi no quería poner “Livin’ on a Prayer” en su álbum. No le gustaba la canción y pensaba que a la gente tampoco. La historia está llena de ejemplos como estos.

3) *El miedo a “¿y ahora qué?”*

Cuando la gente dice que la cima es solitaria, pienso que se refiere al terrible sentimiento de “ahora qué” invadiéndola después de lograr algo. El primer miedo, “¿qué pasará después?”, se refiere a lo que ocurre con el objetivo que terminaste. Soñar con un negocio es mucho más fácil que acabarlo y abrirlo. “¿Ahora qué?” se trata de encontrar un objetivo nuevo por completo. Si te has concentrado en un solo propósito y de repente lo logras, ¿ahora qué haces? En situaciones poco saludables (en las que una persona convierte la meta en su identidad) esto es bastante peligroso. A veces les ocurre a los atletas profesionales y a las estrellas infantiles. Desde los seis hasta los 30 años, toda tu vida fue el fútbol. Ahora, a los 31, te consideran viejo y ya pasó tu momento. Te sacan del equipo y de repente ya

no sabes quién eres. Entonces, peor, tienes que hacer comerciales para Wrangler Jeans. Por fortuna para ti y para mí, en el Capítulo 5 nos preparamos para esto. Tienes una lista completa de posibilidades para el “¿ahora qué?”. ¿Recuerdas todas las ideas siguientes que agregaste a tu lista? Bueno, cuando termines tu objetivo, revísalas otra vez. Por ejemplo, yo trabajaré en un podcast. La línea de meta no te asustará cuando te des cuenta de que también es la línea de salida para la siguiente cosa. No es el final, más bien es otro tipo de comienzo.

Una vez estuve al borde de un acantilado centroamericano, preguntándome: “¿Y ahora qué?”. Durante la universidad pasé unas semanas en Costa Rica aprendiendo español para una materia optativa. Fui de viaje con otros 30 estudiantes y me abrumó el final de la experiencia. Sabía que todos los amigos que tenía desaparecerían cuando volviéramos a la universidad. Jamás hablaría de nuevo con esas 30 personas. Me paré en la orilla, viendo el océano, inventando la subcultura emo con mi tristeza. A mi alrededor la gente se reía y divertía, disfrutando una de nuestras últimas noches juntos, mientras yo estaba en un funeral privado.

No lidié con esa sensación sólo una vez. También me pasaba en las conferencias. Un día impartí una charla ante 1 000 personas en Atlanta. Fue un evento muy emotivo porque durante cinco años quise participar en éste. El clímax del momento fue increíblemente alto. Después se suponía que cenaría con los otros conferencistas, pero me fui en la dirección contraria. Diez minutos después de salir del escenario me encontraba de pie en el estacionamiento de Firehouse Subs. Cuando entré para pedir un sándwich, cinco personas de la audiencia estaban comiendo y me ofrecieron un lugar en su mesa. Me miraron con una especie de compasión triste y sandwichera. “¿Qué haces aquí?”, preguntaron. Fue una experiencia muy aleccionadora.

No soy el único abrumado por la falta de respuestas a la pregunta: “¿Y ahora qué?”. En el documental *Conan O'Brien Can't Stop* vemos a Conan recorrer el país después de su despido de la NBC. Toda la película lidia con la dificultad del “¿ahora qué?”, pero ninguna escena es tan intensa como la de Nueva York.

Conan acaba de actuar en un concierto vendido en el Radio City Music Hall. Hay una multitud impresionante en las calles esperando que salga después del espectáculo. Uno de sus empleados dice: “No vas a salir”.³¹ Conan, mirándolo aturdido responde: “No entiendes. No puedo alejarme de esto. ¿[Interpretar] para hacer qué? ¿Leer un Kindle?”. Se encoge de hombros y sale para disfrutar más adulación.

- Necesitas una respuesta al “¿ahora qué?”. Es legítimo pensar en esto, aunque, de nuevo, no permitas que el perfeccionismo se meta a hurtadillas. Te dirá que necesitas una respuesta perfecta para “¿ahora qué?” antes de acabar. Eso no tiene

sentido. No necesitas descubrir qué sigue antes de concluir lo que estás haciendo. Termina de todas maneras.

No dejes que el miedo a “¿qué sigue?” te robe la alegría de terminar lo que pasa ahora. No dejes que el perfeccionismo te distraiga con un segundo objetivo ficticio cuando tienes uno verdadero a punto de terminar.

Si uno de estos miedos no te detiene, la simple realidad lo hará.

Es más fácil empezar un objetivo nuevo que terminar uno viejo.

Es sorprendente lo atractivos que se vuelven todos nuestros deseos cuando nos acercamos a completar uno. Las sirenas que cortejaron a Odiseo no son nada comparadas con la distracción de nuevos objetivos que nos harían naufragar en este momento. Es como ver miles de tráilers, pero nunca una película completa. Tienes mil destellos de emoción, pero te pierdes lo que en verdad hace especial una obra cinematográfica si empiezas una nueva cada vez.

No te desconcentres. No te rindas a lo nuevo en este momento. No abandones. Estamos muy cerca y necesitas conocer a alguien que se asegure de que no lo hagas.

NO PUEDES PROGRAMAR UNA CRISIS, PERO PUEDES LLAMAR A UN AMIGO

Cuando trabajas con personas que estaban estancadas y de forma milagrosa tuvieron un gran avance, por lo general hay dos explicaciones.

La primera: tuvieron una experiencia que les cambió la vida. Meredith regresó a terminar su licenciatura después de 23 años porque tuvo una cirugía a corazón abierto y se dio cuenta de lo frágil que es la vida.

Esta forma de motivación es muy poderosa, pero nadie puede planearla. Es imposible tener un capítulo titulado “Cómo casi morir” en este libro. Una experiencia dramática y cercana a la muerte no siempre es la solución, a pesar de lo que le pasó al personaje de Michael Douglas en la película *El juego*. Douglas, un millonario y aburrido, es empujado a una experiencia de vida o muerte que termina por ser un regalo de cumpleaños de su hermano, Sean Penn.

Estoy seguro de que si eres un magnate del petróleo, tendrás acceso a cosas como ésta, pero no creo que lo seas. Esto nos lleva a la segunda forma de asegurarse de que termines un objetivo: un amigo.

Una y otra vez, cuando investigo lo que en verdad ayuda a que la gente al fin termine algo, descubro que fue un amigo.

La artista que hacía pedazos su trabajo experimentó esto de primera mano: “Un día le conté a un amigo que había estado destruyendo las cosas que hacía. No era una plática específica sobre eso, más bien fue un comentario casual”.

Él abrió los ojos como platos y le dijo: “¡No más destrozos!”. Ese día dejó de hacerlo.

Lo que me encanta de esta historia es que el amigo no le dio una gran explicación de por qué necesitaba detenerse. No le mostró fotos enmarcada de otros artistas, contándole la historia de que todos le susurraban *carpe diem* muy al estilo de Robin Williams en *La sociedad de los poetas muertos*. El amigo no se comprometió a registrar su progreso durante los siguientes meses ni a reorganizar toda su vida. El amigo no era Morgan Freeman.

A veces creo que eso queremos.

Esperamos que un sabio gurú surja de las sombras y nos diga: “Empéñate en vivir o empéñate en morir”. Claro, suena mejor con el acento de Freeman, pero por lo general el cambio que necesitamos no es tan elaborado. Ni complicado. Ni tan dramático.

Es un amigo que rompe el círculo del hábito y te dice que dejes de destruir. Un amigo que te señala que lo que ves como normal no lo es. Es un presentador de televisión que se burla de ti.

Esto último quizá no te suceda, pero fue lo que provocó el cambio en el comediante

Chris Hardwick. Una noche, Jon Stewart³² hizo un comentario sobre Chris en *The Daily Show*. Al verlo en casa, Hardwick quedó aplastado por la broma. Decidió que esa noche dejaría de beber, bajaría de peso y pondría sus negocios en orden.

¿Fue fácil? Por su puesto que no, pero el punto es que empezó con algo dicho por su amigo comediante.

Necesitamos amigos durante todo el objetivo, pero son más importantes en la línea de meta.

Busca y encuentra a uno, y quizá más importante: conviértete en uno.

El autor Josh Shipp pasó su infancia saltando de un hogar de crianza a otro. Muchos adolescentes se habrían estancado en esa vida, sin ser capaces de trazar su camino para salir de la adversidad. Josh convirtió esta experiencia en una misión para ayudar a otros niños en riesgo. Uno de sus dichos favoritos es: “Cada niño es un adulto cariñoso lejos de ser una historia de éxito”.³³ Me encanta esa idea, y pienso que es verdad para chicos y grandes.

Jamás superamos la edad de necesitar que alguien crea en nosotros.

No es complicado. No es difícil. No quita tiempo. Alguien en tu círculo necesita que le digan que deje de destruir. A menos que sea un demolidor de casas. Entonces tendrías que decirle lo opuesto, obvio.

PREGUNTEMOS ALGO QUE NADIE PREGUNTA

He aquí una interrogante que seguro nunca te has planteado:

“¿Qué conseguiré si no termino?”

Porque obtendrás algo.

Si llevas tiempo con un objetivo o lo has empezado varias veces y siempre renuncias, existe una razón. Estás recibiendo algo al no terminarlo. Hay un pedazo de queso en algún lugar de este laberinto.

En Facebook, una aspirante a artista me dijo que ya sabía por qué no terminaba: “Si pienso que tal vez no tendré éxito, permito que todo me aleje de lograr mi objetivo”.

¿Escuchas el perfeccionismo en esa frase? Teme no ser exitosa ni ser perfecta.

Éste es un beneficio clásico de no terminar. Te aferras a la ilusión de que, si quisieras, terminarías. En vez de descubrir si eres bueno o no, te escondes en el mito del “quizá”. Por eso mi amiga Carly no toca el violín:

Lo tengo desde hace tres años y sólo lo saqué dos veces del estuche. Me aterroriza. Si empiezo y me doy cuenta de que no tendré éxito, entonces muere el sueño de tocar el violín algún día. Así que es mucho más lógico dejarlo en el estuche para siempre, ¿verdad?

No, es una tontería.

En el fondo sabe lo que está haciendo, porque lo pregunta.

¿Qué hay de ti?

¿Cuáles son algunos beneficios comunes que la gente recibe de no terminar? He aquí tres cosas diferentes que me dijeron personas con dificultades para terminar:

- 1) Control sobre el resultado. Si lo intento, puedo fallar. Si nunca lo intento, al menos estoy seguro del resultado.
- 2) Premio por ser un mártir. Si “sacrificas” tus objetivos por concentrarte en otros aspectos de la vida (por ejemplo, los niños, objetivos de tu cónyuge o diferentes eventos de la vida), recibirás elogios de los demás porque les impresionará tu acto tan “abnegado”.
- 3) Bajas expectativas de los demás. Si tratas de tener éxito, entonces las expectativas de perfección serán más altas la próxima vez. Prefiero sorprender a la gente de forma ocasional con lo que puedo hacer, en vez de construir una reputación de éxito.

Si lo que ganas al no terminar supera lo que recibes por terminar, este libro no te sirve.

Una vez le dije a mi esposa que quería tener mejores amigos y me respondió:

—No es cierto, no quieres.

Le pregunté qué significaba eso y contestó:

—Eres extrovertido con los extraños e introvertido con los conocidos. Usas tu agenda de viajes como excusa para esconderte de las relaciones.

Jenny, dices cosas malvadas.

Pero tenía razón. Al evitar amistades, ganaba la seguridad de pensar que ninguna persona me puede lastimar si no me relaciono con ella. El problema suena igual que el argumento de una película de Lifetime: “Rodeado de gente, sólo en casa, un hombre lucha por aceptar el riesgo de una relación”.

Es cierto que hubo momentos en los que pausé mis relaciones para concentrarme en un objetivo, pero entre más tiempo me aferraba a los que creía que eran los beneficios de esconderse, más tiempo fallaba en lograr mi objetivo de tener amigos.

El perfeccionismo siempre nos ofrece una versión estrecha y distorsionada del mundo. Mis relaciones eran “perfectas” porque no me lastimaban, pero eran falsas porque nunca hice el trabajo de ser auténtico con mis amigos.

¿Qué estás sacando de no terminar?

Sé honesto y, si descubres algo, crea una motivación aún más grande (de recompensa o miedo).

Imagina un subibaja en un patio de juegos. Si de un lado recibes un beneficio enorme por no terminar, todo el ajetreo del otro lado no importará. La emoción de esquiar con mis botas en vez de rentar esos aparatos de tortura era lo bastante grande como para eclipsar lo que obtendría si no terminaba el libro.

Si no lo fuera, tal vez le agregaría a la recompensa unos esquís y hasta un viaje a Colorado. Identifica lo que estás obteniendo por no terminar y luego inclina la balanza a tu favor, sobre todo cuando te acercas a la línea de meta.

¿QUIÉN LE TEME A LA LÍNEA DE META?

No tengas miedo al día antes de terminar. Que la línea de meta no te asuste. Has trabajado mucho como para rendirte ahora.

¿El océano tiene algunas olas? ¿Habrá otras personas que no aprecien tu arte? ¿El resultado será diferente al que visualizaste? Sí. No puedo mentirte a estas alturas del libro. Pero nunca conocerás la increíble alegría que provoca cumplirte una promesa a menos que termines.

Esto hacemos: mantenemos un compromiso con nosotros y sabemos que lo logramos cuando terminamos.

Acciones:

- 1) Identifica con cuál de los últimos miedos de la perfección luchas más (si hay alguno).
- 2) Escribe el nombre de un amigo al que puedas llamar.
- 3) Responde la pregunta: “¿Qué obtengo al no terminar?”.



Conclusión

Tengo que confesar algo.

Al menos tres veces a la semana veo videos de *The Voice*³⁴ en YouTube.

Y no sólo la versión estadounidense, con Blake Shelton, Pharrell, Gwen Stefani y Adam Levine. Profundizo en senderos de conejo que al final me llevan a disfrutar la audición de una cantante de ópera en *The Voice Albania*. Presentada por Ledion Liço, claro.

Si nunca has visto este programa, es un concurso de canto muy parecido a *American Idol*.

Mi parte favorita es el proceso de audición. A diferencia de otros programas musicales, los jueces no pueden ver al concursante cuando empieza a cantar. Los cuatro están sentados en grandes sillas rojas que se parecen a las que un villano ocultaría en su guarida, dentro de un volcán, en una película de James Bond.

Si les gusta lo que escuchan, los jueces presionan un botón y giran la silla para ver al participante. A veces el cantante corresponde a su voz y la sorpresa es pequeña. Pero en las mejores audiciones la persona que canta no se parece en nada a su voz.

Entonces los jueces se emocionan, levantan las manos asombrados, aprietan el botón una docena de veces y la audiencia salta de sus asientos para dar una ovación de pie.

Por eso es tan divertido ver las audiciones de personas como Susan Boyle y Paul Potts. Ninguno de los dos se veía como alguien lleno de talento. Parecían personas comunes y corrientes. Habrías pasado a su lado sin siquiera notarlos. Pero cuando abrieron la boca y cantaron... fue increíble.

Aunque por cada Paul Potts existen miles de hombres que nunca lo intentan. Por cada Susan Boyle hay mil cantantes en la regadera que no se creen buenas ni siquiera lo suficiente como para hacer la audición.

Al final esto es lo peor que ocasiona el perfeccionismo.

Te mantiene en casa. Te atrapa en el sillón. Se asegura de que nunca lo intentes.

Te lleva hasta el examen final de tu carrera universitaria de seis años y te convence de fallar a propósito.

No te conozco. Quizá nunca nos encontraremos. Tal vez nunca veas que soy más alto en la vida real. Como la altura del basquetbol. Googléalo.

Pero sí sé esto: si te has rendido ante el perfeccionismo, ya es suficiente.

Deja de destruir.

Quizá ni siquiera hayas llegado tan lejos. Tal vez ni siquiera puedas ir a la tienda por artículos y productos para pintar. Quizá tu arte ni siquiera llegue al lienzo.

No sé cuál obstáculo te hace tropezar. No sé cuál sea la trampa que el perfeccionismo usa más en ti. No sé por qué te niegas a terminar.

Sólo sé que quiero invitarte a vivir este momento: el momento en que ocurre lo inesperado, cuando el juez gira su silla y se sorprende de lo que tú, el pobrecito de ti, eres capaz de hacer. Quizá sueno cursi y poco genial, pero a veces lo genial es una forma de cobardía para evitar que admitas lo que te preocupa de manera profunda. El giro de la silla es una de mis cosas favoritas. También por eso creo en terminar.

La mayoría pasamos nuestras vidas preguntándonos: “¿Qué tal si...”. Imaginamos, soñamos, esperamos.

Y las semanas se convierten en meses y años.

El escenario sigue vacío. El micrófono callado. La silla no gira porque nadie canta.

En momentos como éste el objetivo no desaparece. Pensamos que quizá las arenas del tiempo lo cubrirán y lo olvidaremos, pero no. Una meta incumplida puede oscurecerse, pero nunca se pondrá negra por completo. El personaje de una película nos recordará la promesa, el aparador de la tienda donde vemos un libro como el nuestro o el comentario casual de un amigo removerá todo otra vez.

Los objetivos que te niegas a perseguir no desaparecen, se vuelven fantasmas que te obsesionan. En estos días, ¿sabes por qué hay tantos extraños en internet que se enojan de inmediato y se ofenden con todo el mundo? Porque su pasión no tiene otra salida.

Cuando te niegas a ser alegre, no dejas de ser emocional: sólo canalizas toda la furia por otro lado. Quizá un troll nació del dolor de un objetivo que nadie se atrevió a terminar. Tal vez sólo sea alguien que perdió ante el perfeccionismo tantas veces que abandonó sus objetivos y decidió tirar los de alguien más.

Así que intentemos. Actuemos. Fallemos. Intentemos de nuevo.

¿Por qué creo en terminar las cosas?

Porque creo en ti.

Creo que hay más.

Borra eso. Creo que hay mucho más.

¿Por qué?

Porque lo he visto miles de veces en miles de personas diferentes que trabajan en mil objetivos distintos.

Y, si intentas al menos 10% de las cosas que aprendiste en este libro, tú también lo verás.

Empezar es divertido, pero el futuro es para los terminadores.

¿Listo para ser uno?



Agradecimientos

Muchas veces pienso que esta parte del libro debería llamarse “Agradecimientos y disculpas”, ya que pocas cosas me ponen tan ansioso y de mal humor como terminar un libro en la fecha límite. Por eso, permítanme empezar por agradecer a mi hermosa esposa Jenny, por aguantarme durante el proceso más largo que he conocido. Su paciencia y aportaciones hacen que todo sea posible. Mamá y papá, gracias por creer en mí y animarme todos estos años. Jon y Laura Calbert, ¡no podría tener mejores suegros!

Muchas gracias al equipo de Portfolio por lograr que esta obra existiera. Bria Sandford, sin tu edición no valdría la pena leerlo. Con ésta me diste la oportunidad de trabajar en mi libro favorito. Margot Stamas, la gente sabe de esta obra gracias a tu maravillosa promoción. Kaushik Viswanat, evitaste que un error crítico de Bon Jovi viera la luz del día, la peor pesadilla de cualquier autor. Adrian Zackheim y Will Weiser, gracias por luchar por los autores de todo el mundo. Mike Salisbury y Curtis Yates, gracias por dirigir mi carrera de escritor durante los últimos años. No habría soñado con hacer esto sin ustedes.

Mike Peasley, tu investigación convirtió la idea en un libro y siempre te estaré agradecido. Ashley Holland, la única razón por la que fui capaz de entregar este manuscrito, llegar a las conferencias, mantener las luces encendidas, etcétera, es porque eres una maravillosa jefa de personal. ¡Gracias por tu apoyo continuo! Bryan Allain, gracias por años de trabajo duro asegurándote de que los libros no se queden en el estante. Gracias a todos los que tomaron los cursos *30 Days of Hustle* y *90 Days of Business Hustle*. Su retroalimentación fue invaluable. Y, por último, pero no menos importante, gracias a todos lo que me dejaron usar sus historias en este libro. ¡Hicieron que fuera mucho mejor!



Notas

Introducción: El fantasma equivocado

¹ AngelaDuckworth.com, <https://angeladuckworth.com/grit-escale/>.

² *30 Days of Hustle Summary Research Report*, Mike Peasley (comp.), Universidad de Memphis-Departament of Marketing & Supply Chain Management, 2016.

³ David McCullough, *Los hermanos Wright*, La esfera de libros, 2016.

Capítulo 1: El día después de ser perfecto

⁴ Timothy Ferriss, *El cuerpo perfecto en 4 horas*, Ediciones B, 2012.

⁵ Jack Canfield y Mark Victor Hansen, *Sopa de pollo para el alma*, Punto de lectura, 2000.

Capítulo 2: Reduce tu objetivo a la mitad

⁶ Daniel Kahneman, *Pensar rápido, pensar despacio*, Debolsillo, 2015.

⁷ Roger Buehler, Dale Griffin y Michael Ross, “Exploring the ‘Planning Fallacy’: Why People Underestimate Their Task Completion Times”, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 67, núm. 3, 1994, pp. 366-381. Disponible en: <web.mit.edu/curhan/www/docs/Articles/biases/67_J_Personality_and_Social_Psychology_366,_1994.pdf>.

Capítulo 3: Elige qué atacar

⁸ J. J. McCorvey, “Shonda Rhimes’ Rules of Work: Come into My Office with a Solution, Not a Problem”, *Fast Company*, [fecha de consulta: 27 de noviembre de 2016]. Disponible en: <www.fastcompany.com/3065423/shonda-rhimes>.

⁹ Josh Davis, *Two Awesome Hours: Science-Based Strategies to Harness Your Best Time and Get Your Most Important Work Done*, Nueva York, HarperCollins, 2015, pp. 64-65.

Capítulo 4: Si quieres terminar algo, ¡hazlo divertido!

¹⁰ “SMART Goals; How to Make Your Goals Achievable”, MindTools.com. Disponible en: <www.mindtools.com/pages/article/smart-goals>.

¹¹ Daniel F. Chambliss, “The Mundanity of Excellence: An Ethnographic Report on

Stratification and Olympic Swimmers”, *Sociological Theory*, vol. 7, núm. 1, primavera de 1989. Disponible en: <academics.hamilton.edu/documents/themundanityofexcellence.pdf>.

¹² Revisa help-portrait.com

¹³ Samuel Ha, “Top 30 Greatest Cus D’Amato Quotes”, MightyFighter.com. Disponible en: <www.mightyfighter.com/top-30-greatest-cus-damato-quotes/>.

¹⁴ “The Truth About Motivation: Push, Pull, and Death”, JonathanFields.com. Disponible en: <www.jonathanfields.com/the-truth-about-motivation-push-pull-and-death/>.

¹⁵ Simon Sinek, *Juntos es mejor: Un pequeño libro inspirador*, Empresa Activa, 2017.

Capítulo 5: Sal de tus escondites e ignora tus obstáculos nobles

¹⁶ Bon Jovi, “Livin’ on a Prayer”, Jon Bon Jovi, Richie Sambora y Desmond Child, en *Slippery When Wet*, Mercury, 1986, CD.

¹⁷ “Career Advice from Einstein-Is This Your Miracle Year?”, Escapefromcorporateamerica.com. Disponible en: <19 de mayo de 2009. escapefromcorporate.com/career-advice-from-einstein-genius/>.

¹⁸ James Andrew Miller, *Powerhouse: The Untold Story of Hollywood’s Creative Artists Agency*, Nueva York, Custom House, 2016.

Capítulo 6: Libérate de las reglas secretas

¹⁹ Mike Posner, “Cooler than Me”, Mike Posner, Eric Holljes y Craig Klepto Tucker, RCA, 2010, descarga digital.

²⁰ www.boxofficemojo.com/people/chart/?view=Actor&id=will-smith.htm&sort=gross&order=DESC&p=.html

Capítulo 7: Infórmate y celebra tu progreso imperfecto

²¹ Matthew Syed, *Pensamiento caja negra. La sorprendente verdad del éxito. Y por qué algunos nunca aprenden de sus errores*, Empresa Activa, 2016.

²² Dan Sullivan, “Beyond the Horizon”, *The Multiplier Mindset: Insights & Tips for Entrepreneurs* (blog), Strategiccoach.com. Disponible en: <blog.strategiccoach.com/beyond-horizon/>.

²³ Chad Nikazy, “Why Leading a Blind Athlete Through a Triathlon Changed My Life”, Trifuel.com, 30 de julio de 2012. Disponible en: <www.trifuel.com/training/inspiration/why-leading-a-blind-athlete-through-a-triathlon-changed-my-life>.

²⁴ “Carpool Karaoke”, *The Late Late Show with James Corden*, 25 de agosto de 2016,

CBS. Disponible en: <www.cbs.com/shows/late-late-show/video/E5E56235-8692-DE45-0309-C4BD775C807F/britney-spears-carpool-karaoke/>.

- ²⁵ Chris Gayomali, “George R. R. Martin’s Secret to Productive Writing: A DOS Computer”, *Fast Company*, 14 de mayo de 2014. Disponible en: <www.fastcompany.com/3030610/george-rr-martins-secret-to-productive-writing-a-dos-computer>.
- ²⁶ John Trowbridge, “Talking Irrelevance and ‘Live (At the Time)’ with Demetri Martin”, *Huffington Post*, 29 de agosto de 2015. Disponible en: <www.huffingtonpost.com/entry/talking-relevance-and-live-at-this-time-with-demetri-martin_us_55e0bfb7e4b0b7a963390a5c>.

Capítulo 8: El día antes de terminar

- ²⁷ John Steinbeck, *Los arrabales de Cannery*, Peuser, 1945.
- ²⁸ Andy Greene, “The Last Word: Stephen King on Trump, Writing, Why Selfies Are Evil”, *Rolling Stone*, 16 de junio de 2014. Disponible en: <www.rollingstone.com/culture/news/stephen-king-on-trump-20160609>.
- ²⁹ *Dos pícaros con suerte*, Hal Needham (dir.), Universal City, California, Universal Pictures, 1977, DVD.
- ³⁰ *Cowboys y aliens*, Jon Favreau (dir.), Universal City, California, Universal Pictures/DreamWorks Pictures, 2011, DVD.
- ³¹ *Conan O’Brien Can’t Stop*, Rodman Flender (dir.), n.p., Pariah, 2011.
- ³² Chris Hardwick, *The Nerdist Way: How to Reach the Next Level (In Real Life)*, Nueva York, Berkley Books, 2011.
- ³³ Josh Shipp, “The Power of One Caring Adult”. Disponible en: <[Josh Shipp.com, joshshipp.com/one-caring-adult/](http://JoshShipp.com/joshshipp.com/one-caring-adult/)>.

Conclusión

- ³⁴ *The Voice*, Alan Carter (dir.), John de Mol y Mark Burnett (prods.), NBC Universal.

Si cada que empiezas algo nuevo, por una u otra razón, siempre lo dejas a la mitad, este libro es para ti.



Durante años, pensé que mi problema era que no me esforzaba lo suficiente. Entonces comencé a levantarme más temprano, tomé las suficientes bebidas energéticas para matar a un caballo, contraté a un *life coach* y comí más superalimentos. Nada funcionó.

¿Por qué? Porque el obstáculo más furtivo para alcanzar nuestras metas no es la pereza, sino el perfeccionismo. Somos nuestros peores críticos, y si parece que no vamos a hacer algo bien, preferimos no hacerlo. Las estrategias en este libro pueden parecer una trampa, pero se basan en estudios realizados por un investigador universitario con cientos de participantes y casos probados.

Imagina que tu dieta, tocar la guitarra o tu pequeña empresa tuvieran 43% más de posibilidad de éxito sólo por seguir unos simples principios. Si estás cansado de intentar terminar tus proyectos y quieres tener constancia en tu vida, tienes dos opciones: puedes seguir dándote golpes y esforzándote más, “ya que esta vez funcionará”, o puedes darte el regalo de terminarlos: con este libro sabrás cómo hacerlo.

**“¡Me encanta el consejo contradictorio de Jon!
Es una sabiduría disfrazada de comedia, como comer una bolsa de dulces
y de alguna manera terminar siendo más inteligente.”**

**—CHRIS GUILLEBEAU,
autor bestseller de The \$100 Startup**



Jon Acuff es autor bestseller de *The New York Times* de *Start, Quitter* y *Do Over*, entre otros libros. Es un reconocido conferencista, bloguero y creador del desafío en línea *30 Days of Hustle*. Vive en Nashville con su esposa, Jenny, y sus dos hijas.

¡Termina!

Descubre la clave para lograr tus objetivos

Título original: *Finish*

Publicado por acuerdo con Portfolio / Penguin, un sello de Penguin Random House LLC.

Primera edición: julio de 2018

D. R. © 2017, Jonathan Acuff

D. R. © 2018, derechos de edición mundiales en lengua castellana:

Penguin Random House Grupo Editorial, S.A. de C.V.

Blvd. Miguel de Cervantes Saavedra núm. 301, 1er piso,

colonia Granada, delegación Miguel Hidalgo, C.P. 11520,

Ciudad de México

www.megustaleer.mx

D. R. © Henry James Nuhn, por el diseño de cubierta

D. R. © Jeremy Cowart, por la fotografía del autor

D. R. © Elena Preciado, por la traducción

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección del *copyright*.

El *copyright* estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes del Derecho de Autor y *copyright*. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores.

Queda prohibido bajo las sanciones establecidas por las leyes escanear, reproducir total o parcialmente esta obra por cualquier medio procedimiento así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo público sin previa autorización.

Si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra diríjase a CemPro (Centro Mexicano de Protección y Fomento de los Derechos de Autor, <https://cempro.com.mx>).

ISBN: 978-607-317-093-2

Penguin
Random House
Grupo Editorial



[/megustaleermexico](https://www.facebook.com/megustaleermexico)



[@megustaleermex](https://twitter.com/megustaleermex)

Conversión eBook:

Mutãre, Procesos Editoriales y de Comunicación



Índice

¡Termina! Descubre la clave para lograr tus objetivos

Introducción

El fantasma equivocado

Capítulo 1

El día después de ser perfecto

Capítulo 2

Reduce tu objetivo a la mitad

Capítulo 3

Elige qué atacar

Capítulo 4

Si quieres terminar algo, ¡hazlo divertido!

Capítulo 5

Sal de tus escondites e ignora tus obstáculos nobles

Capítulo 6

Libérate de las reglas secretas

Capítulo 7

Infórmate y celebra tu progreso imperfecto

Capítulo 8

El día antes de terminar

Conclusión

Agradecimientos

Notas

Sobre este libro

Sobre el autor

Créditos

Índice

¡Termina! Descubre la clave para lograr tus objetivos	4
Introducción. El fantasma equivocado	8
Capítulo 1. El día después de ser perfecto	13
Capítulo 2. Reduce tu objetivo a la mitad	20
Capítulo 3. Elige qué atacar	29
Capítulo 4. Si quieres terminar algo, ¡hazlo divertido!	41
Capítulo 5. Sal de tus escondites e ignora tus obstáculos nobles	59
Capítulo 6. Libérate de las reglas secretas	79
Capítulo 7. Infórmate y celebra tu progreso imperfecto	95
Capítulo 8. El día antes de terminar	129
Conclusión	142
Agradecimientos	146
Notas	148
Sobre este libro	152
Sobre el autor	154
Créditos	156