INCLUYE **TRAINING** ONLINE

TENER **TIEMPO** LIBRE

CRECER PERSONALMENTE

RUBÉN TURIENZO

HAZ QUE SUCEDA

DISFRUTAR MÁS DE LA VIDA

TRIUNFAR PROFESIONALMENTE

ESTAR EN **FORMA**

GANAR MÁS **DINERO**

UN SISTEMA DE HERRAMIENTAS **REVOLUCIONARIO**
PARA ALCANZAR TUS OBJETIVOS **DE UNA VEZ POR TODAS**

alienta
EDITORIAL

Gracias por adquirir este eBook

Visita **Planetadelibros.com** y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

---

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros.com

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:

Explora **Descubre** **Comparte**

SINOPSIS

La clave del éxito personal y profesional se sustenta en nuestra capacidad para crear opciones y estrategias pragmáticas. Este libro ofrece una perspectiva completamente nueva y un punto de vista más realista y práctico de cómo explotar la creatividad para generar oportunidades que hagan realidad nuestros sueños.

Un libro repleto de herramientas prácticas que podrás utilizar en tu vida profesional y personal y que te ayudarán a gestionar temas como la procrastinación, los miedos, la ansiedad o la frustración. Además, te aportará un método definitivo para construir en cinco pasos cualquier estrategia de éxito a corto, medio, y sobre todo, largo plazo. Escrito de forma sencilla y cargado de gráficos que facilitan su comprensión, Haz que suceda es el libro de estrategia personal y profesional definitivo.

RUBÉN TURIENZO

HAZ QUE SUCEDA

UN SISTEMA DE HERRAMIENTAS REVOLUCIONARIO
PARA ALCANZAR TUS OBJETIVOS DE UNA VEZ POR TODAS

SOBRE EL AUTOR

Rubén Turienzo (Madrid, 1977) ha logrado convertirse en uno de los consultores más reputados del mundo, con cinco Napolitan Victory Awards estadounidenses en su haber y una docena de libros publicados, entre ellos *Carisma Complex*, *Smile* y *El pequeño libro de la motivación*.

Combinando su conocimiento sobre el comportamiento humano y las planificaciones estratégicas, ha conseguido hackear el sistema trabajando en doce países de cuatro continentes, realizando más de 500 conferencias y diseñando procesos de transformación

en compañías como Disney, IKEA, Red Bull, Coca-Cola, Telepizza y Banco Santander, entre otras, donde sus programas han obtenido prestigiosos premios como el Hudson al mejor proceso de RR. HH. y el DEC al Customer Jorney. También ha colaborado con personalidades políticas y sociales de gran proyección mundial, entre ellas Rigoberta Menchú, premio Nobel de la Paz, que le inculcó la lucha contra las desigualdades sociales. Actualmente dirige la empresa internacional de desarrollo de equipos WIT Performance Trainers. Es, por encima de todo, un experto en hacer posible lo imposible.

rubenturienzo.com

@rubenturienzo

UN REGALO PARA TI

Oksana Mironova

Me siento agradecido por tu confianza y quiero hacerte un regalo. Para conseguirlo sólo tienes que hacer una de estas dos cosas:

1. Dejar una valoración del libro en Amazon, comentando lo que más te haya gustado de la obra.
2. Publicar en tus redes sociales una foto tuya con el libro y decir por qué recomiendas comprarlo, añadiendo el *hashtag* #HazQueSuceda y @rubenturienzo.

Envíame una captura de pantalla a **hazquesuceda@rubenturienzo.com** y te haré llegar el código de un *training online* con más de cuatro horas de contenido en el que profundizamos en algunos conceptos de este sistema, ejemplos y fórmulas para la consecución de tus objetivos.

Tu generosidad será recompensada de manera automática. Te lo mereces.

EL DESEO DE VIVIR MEJOR

«Si crees que no hay esperanza, seguro que no habrá esperanza. Si crees que existe un instinto de libertad, encontrarás oportunidades para cambiar las cosas.»

Noam Chomsky (1928)
Lingüista, filósofo, politólogo y activista

UNA BARRA DE PAN Y TRES LATAS DE ATÚN

Soy un chico de barrio. Mi padre, una persona humilde de clase baja, combinaba varios trabajos para sacarnos adelante y se dejaba la piel para que no faltase lo mínimo en casa. **Mi madre compraba ropa deportiva con taras** de fábrica que luego mi abuela arreglaba con esmero. Recuerdo en especial unas indestructibles zapatillas J'Hayber con una peculiaridad: el pie derecho era azul y el izquierdo verde. Mi madre me convenció de que eran una edición especial y me sentí poseedor de algo único. Más adelante supe que eran dos zapatillas desparejadas del mismo número, pero en aquel momento me parecieron mágicas. Y por primera vez sentí que todo era posible para mí.

Mi barrio estaba en las afueras de Madrid. Las cosas no eran fáciles allí. Más que la humildad, **imperaba la escasez, lo cual a menudo derivaba en delincuencia, drogas y otros graves problemas sociales**. Muchos de mis amigos de infancia y adolescencia se metieron en eso y algunos no sobrevivieron. En mi caso, **tuve claro desde el principio que aspiraba a una vida mejor** y que me tenía que buscar la vida. Me sentía orgulloso de mis orígenes, pero quería que nuestras condiciones de vida, las mías y las de mi gente, mejoraran. Deseaba, anhelaba, una vida mejor.

Pronto aprendí que, como en *Historia de una escalera*, de Buero Vallejo, planificación sin acción es pura ilusión. Por eso **desde muy joven trabajé en mil cosas y monté mil negocios**, entre ellos varios locales de ocio nocturno. No me fue mal hasta que, con veintitrés años, **topé con un tipo oscuro de nombre Óscar** y cuyo apellido obviaré por pura discreción. Era un auténtico encantador de serpientes, un maestro de la manipulación y, sin duda, **una de las peores personas que he conocido en mi vida**. Tenía una inmobiliaria y me ofreció trabajar para él. Eran todavía los tiempos previos al *boom*, así que parecía que el dinero estaba realmente al alcance de cualquiera que tuviera ambición. Y de eso yo andaba sobrado. Eso sí, tenía que implicarme al máximo y aprender una profesión nueva. Era arriesgado, pero como todos los que vivíamos en entornos difíciles y partíamos de cero sabía que tenía que arriesgar para prosperar. **Y aquel hombre me ofrecía una oportunidad que no podía desaprovechar**. Encandilado por su imagen de triunfador, confié en él y lo seguí. No sólo eso:

agradecido por la oportunidad, **me entregué como nunca lo había hecho y me puse a trabajar como un loco**.

Como se me daba bien la relación con la gente, al poco tiempo empecé a vender algunos pisos. Y ahí surgió el primer problema: **cuando llegó el momento de cobrar, Óscar me contó que les había fallado un cliente y que me pagaría un poco más tarde**. En aquel momento tenía que haberme largado, pero me sentía en deuda con él por confiar en mí y abrirme las puertas de una nueva realidad, de un futuro brillante, así que no me pareció tan grave. Me prometió que me pagaría al cabo de un par de meses, cuando completara una operación importante que estaba al caer, y le creí. Como digo, era terriblemente persuasivo y hábil. Aunque a veces intuía que no debía confiarme, mediante algún extraño encantamiento (que más adelante descubrí, cuando estudié las técnicas de persuasión) conseguía que confiara en él. No sólo yo, sino todos los trabajadores de su agencia.

Cuando se cumplió el plazo acordado, de nuevo me soltó una excusa hábilmente disfrazada y un montón de promesas de que todo iría bien. Yo por aquel entonces vivía en un piso que me había vendido él con su correspondiente hipoteca, que iba pagando mes a mes con unos pequeños ahorros de negocios anteriores, pero llegó un momento en que los ahorros se acabaron y no podía afrontar la cuota. Empecé a alarmarme. **Óscar me debía ya bastante dinero y yo no tenía ni para la luz**, así que hablé con él y le dije que no podía más, que necesitaba que me pagara. Esta vez, en lugar de una excusa, **me hizo una propuesta original: viajar hasta Bruselas y traer desde allí, conduciendo, un BMW de gama alta** que, una vez en España, me podría quedar. Con aquello quedaríamos en paz, pues era un coche carísimo que yo podía revender y así recuperar todo mi dinero. Necesitado como estaba, me pareció una solución válida, sin obviar el hecho de que me imaginaba conduciendo aquel cochazo por mi barrio y me sentía el no va más. Iba a pasar de un Seat Marbella con quince años a un flamante BMW 323 M-Sport casi nuevo con todos los extras habidos y por haber.

Philip Kinsey

johny007pan

Al llegar a la dirección donde tenía que encontrarme con la persona de contacto, un primo suyo importador de coches, **no había nadie**. Pensé por un momento que me había vuelto a engañar, pero me explicó que el primo había tenido un problema y que **encontraría las llaves sobre una de las ruedas traseras**, en la parte interior del embellecedor. **Me dijo también que no intentara abrir el maletero**, ya que el cierre estaba estropeado y lo arreglarían en España. Y así lo hice. Veintiocho horas después me planté en Madrid tras dar un rodeo por varios países siguiendo el itinerario que me habían indicado. Sí, lo sé, visto ahora todo resulta muy evidente, pero yo era joven y estaba desesperado.

Lo primero que hice fue enseñarles el coche a mis padres. Su cara de orgullo no se me olvidará nunca. Me sentí tan satisfecho… Lo disfruté algunos días más, pero como **Óscar seguía sin pagarme y yo no tenía ni para gasolina, decidí venderlo**. Conduje hasta al concesionario de su primo, pero allí no había nadie. Extrañado, fui a un compraventa cercano y allí me enteré de que **no podía venderlo porque el BMW no estaba registrado a mi nombre**, sino al de la inmobiliaria. Llamé a Óscar con bastante ansiedad y me respondió que debía ser un error y que lo solucionaría en cuanto volviera

de viaje. Según él, estaba con un promotor tratando de cobrar unas ventas que solucionarían todos nuestros problemas económicos. Tiempo después supe que estaba de vacaciones en Ibiza viviendo a todo tren…

Aquella noche, cuando llegué a casa con la sospecha de que me había estafado, descubrí que me habían cortado la luz. De pronto me sentí derrotado y humillado, y sin poder retener el torrente de emociones me puse a llorar amargamente. **¿Cómo he podido llegar a esta situación?**, me preguntaba entre sollozos. Es verdad que yo era, y sigo siendo, una persona bastante confiada, pero aquel hombre tenía una habilidad especial para envolverme y convencerme de sus buenas intenciones. Y me había ido enredando hasta quedar totalmente atrapado en su tela de araña. **Me sentía idiota, confundido**, sin saber muy bien qué hacer ni cómo salir del fondo de aquel pozo.

Cuando pude mínimamente rehacerme, eché mano al bolsillo y saqué las últimas monedas que me quedaban, un capital menos que exiguo: dos euros y medio. Podía haber pedido ayuda a mis padres, pero no quería preocuparlos, bastante tenían ellos con sus cosas. Además, ¿cómo explicarles que unas semanas antes todo iba de maravilla, hasta el punto de poder permitirme un coche de lujo, y de pronto no tenía ni para comer? No, no podía recurrir a ellos. Yo solo me había metido en aquello y solo tenía que salir. Hice un breve cálculo: **si compraba una barra de pan y tres latas de atún y lo distribuía bien, podría sobrevivir una semana, y en ese tiempo se me ocurriría algo…¡Seguro!**

Así lo hice. El primer día desayuné mi trozo de pan con atún y varios vasos de agua para sentirme saciado. **Puse mi piso en venta**, pues ya había devuelto dos recibos de la hipoteca y sabía que al tercero el banco podía desahuciarme. Cogí mi colección de películas y algunos productos que tenía en casa y los vendí en una tienda de artículos de segunda mano. Con lo que me dieron pagué el último recibo de la luz.

El segundo día me desperté ansioso y comí otro trozo de pan y otra media lata de atún. **Vendí parte de mi ropa y el televisor**. Seguí buscando a Óscar y a su primo, pero sin resultado. En la inmobiliaria sólo había una secretaria que no sabía darme ninguna explicación. El tercer día el pan estaba durísimo, pero aun así me comí la parte que me tocaba. Con el dinero de la ropa y el televisor pagué una de las letras de la hipoteca para ganar un poco más de tiempo. Esa noche, para celebrar mi pequeña victoria, y porque no podía más del hambre, me comí la lata y media de atún que quedaba.

Huir hacia delante es el comportamiento más habitual y una rutina de fracaso asegurado.

El amanecer del día siguiente no lo olvidaré jamás. Instintivamente encendí la lámpara de la cocina y me quedé mirando la bombilla durante cinco minutos. Agarré los trozos de pan que aún restaban, duros como una piedra, y los mojé en agua para poder comérmelos. Me senté en el suelo y por fin comprendí que me había equivocado en todo. **Comprendí que no podía seguir poniendo parches a mi vida. Y me rompí.** Lloré desconsoladamente durante mucho rato, profundamente triste y abatido, hasta que se me acabaron las lágrimas y me dormí. Me dejé llevar y me abandoné al sueño. Necesitaba descansar y cargarme de energía. La decepción y la ansiedad habían destruido por completo mi campo de visión y era incapaz de ver una salida.

No importa dónde estés hoy, sino lo que vas a hacer para conquistar tu mañana.

Cuando me desperté, **supe de inmediato lo que tenía que hacer: aceptar mi derrota y empezar de nuevo**. Reconocer humildemente que me había equivocado y levantarme del suelo apoyándome en los que me querían. Y volver a intentarlo, pues aunque no toda estrategia es acertada ni todo plan lleva al éxito, conformarse es morir en vida. Aquel día, domingo de resurrección para mí, no comí pan duro con atún de lata, sino un delicioso cocido madrileño que preparó mi madre. Al día siguiente **denuncié a Óscar y me liberé del sentimiento de gratitud enfermizo e incomprensible que tenía hacia él**. Me centré en lo que estaba en mi mano y recuperé mi cartera de viviendas en venta, que se convirtió en la semilla de mi propio negocio de gestión de patrimonio. Y así, poco a poco, **empecé a remontar y a coger las riendas de mi vida**.

ALCANZA TU ÉXITO

Hay un día en la vida de las personas que lo cambia todo. Un día en que tomas conciencia de la necesidad y los beneficios de poner tu energía a tu servicio. Un día en el que te dices que tu pasado no tiene por qué ser tu futuro y que nada te obliga a vivir como has vivido. **Todo puede cambiar si lo decides y te comprometes**. Quizá para ti ese día llegó recientemente y ésa es la razón por la que ahora estás leyendo estas páginas. Quizá fue hace meses, pero aún no has encontrado tu camino. O quizá ese día sea mañana y sólo estás esperando un empujoncito para decir "se acabó". Para mí, aquel despertar de las latas de atún me forjó un carácter de superación fundamentado en estas técnicas que nunca he abandonado.

Poco después **empecé a formarme como coach**. Durante años estudié modelos, fórmulas y comportamientos. Analicé las teorías de cientos de personas de éxito y creé mis propias herramientas. Y **monté mi propia consultora**, que consiguió clientes como IKEA, Disney, Mapfre, Red Bull, Banco Santander, Telepizza y Repsol, entre otras grandes compañías. Actualmente paso gran parte del año viajando por el mundo para dar conferencias y asesorar a reconocidas organizaciones multinacionales. **Doy clases en las más reputadas universidades y escuelas de negocios**. **He ganado cinco Napolitan Victory Awards**, unos prestigiosos premios que se entregan en Estados Unidos a los mejores consultores del mundo de habla hispana. **He trabajado con presidentes de Gobierno**, CEO, premios Nobel y *celebrities*. Y, lo más importante, **soy feliz de una manera sana y romántica con una mujer increíble** y una familia que me quiere y me ayuda a tener siempre una sonrisa en la cara.

La gran noticia es que todo esto no es un milagro, sino el resultado de marcarme unos objetivos y aplicar la metodología que compartiré contigo en este libro. Una metodología que al principio usaba de manera intuitiva y que con el tiempo he ido sistematizando, contrastando y puliendo gracias a las miles de personas a las que he ayudado a alcanzar sus objetivos y superar sus retos. Una metodología que ahora quiero compartir contigo. No desde el prisma de un gurú, sino de un compañero de viaje. Porque éste no es el mapa de un triunfador, sino el paracaídas de un superviviente que ha perfeccionado la técnica de salir reforzado de sus problemas y alcanzar los objetivos que se plantea. No

soy mejor que nadie, simplemente me he acostumbrado a pensar en retos y en estrategias para conseguir lo que deseo.

Si yo, un chico normal de una familia humilde de un barrio todavía más humilde, pude superar aquel bache y llegar donde he llegado, tú también puedes hacerlo. No tienes que ser un superhéroe ni, lo más importante, dejar de ser tú. **La mayoría de libros que hablan del éxito van a decirte que dejes de actuar como lo haces** y te transformes en un ser con una serie de características míticas que supuestamente tienen todas las personas exitosas. Según Erik Barker, por ejemplo, debes estar ocupado, saber decir no, conocerte a ti mismo, cultivar tus contactos, generar buena suerte, tener determinación, cometer errores y tener un mentor. Según Louis Hay, debes amarte, no actuar con resentimiento, mantener la calma, hacer afirmaciones, aprender a pensar exitosamente o ayudar a otros. Según Tony Robbins, debes tener pasión, fe, estrategia, claridad de valores, energía, poder de adhesión y capacidad de comunicación. Según Richard St. John, debes ser una persona apasionada, con mucha capacidad de esfuerzo, excelencia, foco, automotivada, con ideas, persistente y con actitud de servicio. Y así podría seguir citando formulaciones de éxito o recopilaciones de pensamientos prestados. **Todos dicen que debes dejar de ser quien eres, de pensar como piensas y de hacer lo que haces.** Sólo así tendrás éxito. ¿Y si no? Pues no. Obvio.

La mayoría de estos gurús te dan un mapa del tesoro sin una brújula para interpretarlo, sin una linterna que ilumine el camino cuando te cortan la luz y sin zapatillas para recorrerlo, aunque sean una de cada color. Además, **te responsabilizan del fracaso si no consigues tu objetivo**. "No has visualizado lo suficiente", dicen, o "No has creído de verdad en ti" o "No has seguido a rajatabla las rutinas que te propongo" o (y ésta es la que más rabia me da) "Tú mismo te estás boicoteando". Ahora, por ejemplo, está de moda afirmar que levantarse a las cinco de mañana es el secreto de las personas exitosas. El que fracasa es porque no se levanta cada día de madrugada. ¡Que se lo digan a los barrenderos y a los panaderos! Deben ser todos millonarios, ¿no?

Un libro que pretenda ayudarte a alcanzar el éxito, mejor dicho, TU éxito, debe reconocer quien eres, sacar partido a tus virtudes, incluir herramientas que te ayuden en las áreas que más te cuestan y conducir a resultados de una manera motivadora y a la vez realista. He trabajado con millonarios, medallistas olímpicos y premios Nobel, pero seamos honestos: **no te vas a hacer millonario gracias a este libro**, ni te van a dar el premio Nobel (al menos no en una primera fase). Ahora bien, **sí te puede ayudar a**

ganar más con menos esfuerzo, a tener un cuerpo con el que sentirte más a gusto y a darle más sentido a lo que haces. O sea, a acceder a un nivel superior de vida. **Un nivel que puede ser el principio de tu ÉXITO más absoluto**. Porque de eso se trata, al final: de tener una realidad mejor. **El deseo de mejorar, de vivir mejor, es consustancial a todos nosotros**, incluso los que ya tenemos una situación de la que nos sentimos muy satisfechos o hemos alcanzado logros que jamás habríamos imaginado. Todos queremos seguir mejorando algún aspecto de nuestra vida. Por eso, **el primer paso que te propongo antes de pasar al método propiamente dicho es que identifiques y sientas tu deseo de mejora**. Como aquel día en que, mirando fijamente la bombilla de la lámpara de la cocina y sin nada que llevarme a la boca, deseé profundamente salir de allí y empezar una vida nueva. ¿Identificas en ti ese deseo? Seguramente sí. Por eso has comprado este libro. Porque quieres hacer algo diferente, algo nuevo que te lleve a una situación nueva. Como explica Peter Thiel en su libro *De cero a uno. Cómo inventar el futuro*, "hacer lo que ya sabemos lleva al mundo de 1 a n. Genera un progreso horizontal añadiendo más de lo mismo. Cada nueva creación, sin embargo, va de 0 a 1, es vertical e implica hacer algo que nadie ha hecho antes. Por eso te animo a que lleves tu existencia de cero a uno.

Oleksii Gotovyi

EL ÉXITO NO ES AZAR, ES HACER

El propósito del libro es que cualquier persona de cualquier lugar del mundo, sea cual sea su edad, su entorno social, su condición física o su circunstancias, pueda usarlo para alcanzar los objetivos que se marque o los retos que se plantee. No todo el mundo puede conseguirlo todo, sería iluso pensarlo y deshonesto decirlo. Pero sí es cierto que siguiendo una metodología de trabajo determinada podemos alcanzar casi cualquier cosa que nos propongamos. Y, en cualquier caso, podemos hacer mucho más que si nos dejamos llevar por el azar o la improvisación.

pixelrobot

Todos tenemos limitaciones, algunas internas (falta de formación o conocimientos, capacidad física limitada, falsas creencias, etc.) y otras externas (falta de recursos económicos, entorno social y político complicado, etc.), pero mediante un buen análisis del objetivo, de los recursos disponibles (que normalmente son más de los que pensamos) y de los posibles caminos para alcanzarlo podemos conseguir grandes logros. A veces incluso cosas que parecían imposibles. Eso sí, hay que hacer, porque el éxito no depende del azar, sino del hacer.

LA DIFERENCIA ENTRE ESTE LIBRO Y OTROS ES QUE LA MAYORÍA TE DICEN ESTO:

SI QUIERES

tienes claro tu objetivo, encuentras tus motivaciones, analizas tus recursos, sabes cómo, generas una estrategia adecuada, te comprometes, te reúnes con quien debes y le das seguimiento a tu plan de acción,

PUEDES.

EN CAMBIO, YO TE DIGO ESTO:

Si quieres

TIENES CLARO TU OBJETIVO, ENCUENTRAS TUS MOTIVACIONES, ANALIZAS TUS RECURSOS, SABES CÓMO, GENERAS UNA ESTRATEGIA ADECUADA, TE COMPROMETES, TE REÚNES CON QUIEN DEBES Y LE DAS SEGUIMIENTO A TU PLAN DE ACCIÓN,

puedes.

Parece lo mismo, pero no lo es. **Es necesario querer para poder, por supuesto, pero no es suficiente.** Por eso, aquí voy a centrarme en la parte del medio de ese

planteamiento, en todo eso que hay entre el querer y el poder, que la mayoría no te explican con detalle. Eso es lo que vamos a trabajar: el qué, el por qué, el quién, el con quién, el cómo y el cuándo. Un itinerario programado y contrastado para que alcances realmente tus objetivos de una vez por todas

AGIBÍLIBUS

Y dicho esto, pongámonos en marcha.

Respeto e incluso admiro a las personas religiosas, pero hay una expresión con la que no comulgo: "Que sea lo que Dios quiera". No me gusta la dejación de responsabilidad que esconde esa frase, que viene a significar algo así como: "No importa lo que yo haga, porque al final va a ser lo que Dios desee". Puede que Dios quiera lo mismo que tú, pero por si acaso es mejor que actúes. No es seguro que consigas lo que quieres, pero tendrás más posibilidades que si lo dejas en manos ajenas.

Así que empieza por asumir el compromiso con tu destino y ponte a trabajar. El éxito no depende de un ente superior, sino de lo que tú hagas para provocarlo. Por eso tienes que empezar a actuar, a moverte. A dar pasos, aunque sean pequeños. Como dejó escrito el sabio indio Krishnamurti: **"La más pequeña de las acciones es mejor que la mejor de las intenciones"**.

Seguro que **encontrarás mil excusas para no hacerlo o dejarlo para más adelante**: escasez de recursos financieros, problemas de salud, inestabilidad emocional, falta de tiempo… Somos unos maestros de la excusa y la procrastinación. La excusa más habitual es "no tengo los medios para llegar hasta mi objetivo". Pero es eso: una excusa. No puedes esperar a TENER para HACER y luego SER. Tampoco puedes, como promueve la corriente de desarrollo personal de los últimos años, esperar a SER para HACER y finalmente TENER. Por eso defiendo una fórmula mucho más proactiva: HACER para TENER, lo cual te llevará finalmente a SER. Es lo que viene a decir aquel conocido aforismo inglés: "*Fake it until you make it*" ("fíngelo hasta que lo seas"). Si no tienes confianza, simula que la tienes hasta que la tengas, pues mientras la finges estás creando el surco mental por el que finalmente circulará la confianza. Sólo así, HACIENDO, llegarás a TENER lo que tanto anhelas, y con ello SER lo que potencialmente ya eres. Después seguirás HACIENDO de una forma más sólida, TENIENDO cada vez más y SIENDO todavía mejor, en un círculo virtuoso que nunca termina.

Tu primera acción, y te felicito por ello, ha sido comprar este libro. Ahora toca leerlo y "hacerlo". Sí, HACERLO, pues éste no es un simple libro de lectura. Es un

sistema de trabajo, un libro que hay que leer y hacer. Un libro para trabajar en tu objetivo. Un catálogo de herramientas, no de recetas. Porque, como dijo Al Capone, "se llega más lejos con una palabra amable y una pistola que sólo con una palabra amable". Capone consiguió hacerse con el poder más absoluto de una de las organizaciones más peligrosas del mundo. Y sí, era un criminal, pero eso no convierte estas palabras en menos válidas. En los últimos años hemos asistido a una oleada de libros, conferencias y profesionales que han inundado con estrategias bienintencionadas, frases genéricas y buenas palabras las mentes de quienes han apostado por su desarrollo profesional o personal. ¿El problema? Que pocos de ellos han compartido herramientas válidas, eficaces y eficientes. Sumérgete en las técnicas y trabaja para dominarlas. Ése es el único secreto para cambiar tu vida.

Por tanto, la secuencia inicial, la cuenta atrás de tu despegue, se puede representar como en el cuadro de arriba.

Lo primero es el deseo, que te lleva a la acción. Pero esa acción no sirve de nada sin dirección: debes orientarte a un resultado y diseñar un plan táctico para conseguirlo de la manera más eficaz y rápida posible. Y **para ello necesitas herramientas y creatividad.** O lo que es lo mismo, ser agibílibus. Eso lo cambia todo. Por cierto, ¿sabes qué significa "agibílibus"? No, no es un sortilegio de Harry Potter, sino la habilidad, el ingenio e incluso la picardía para desenvolverse en la vida. No lo digo yo, sino el

diccionario de la Real Academia de la Lengua. **Deja fluir tu imaginación, tu creatividad innata, durante todo el proceso**, desde el momento mismo de elegir y definir el objetivo, que es lo que vamos a hacer a continuación.

Así que **tienes que empezar a trabajar**. Nada ni nadie lo va a hacer por ti. Tampoco este libro, que no es la panacea, sino una guía para ayudarte a encontrar los recursos que necesitas, las personas con las que debes aliarte, el momento adecuado para hacerlo y, en definitiva, **el camino más recto posible para llegar a tu meta**.

Unas breves aclaraciones para que saques el máximo provecho de *Haz que suceda*:

1. Puedes utilizarlo para **cualquier tipo de objetivo, pequeño o grande, a corto o a largo plazo, sencillo o complejo, profesional o personal**. Lo importante es que sea TU objetivo, no el objetivo de otra persona. A menos, claro, que trabajes en una empresa y el objetivo te lo imponga tu superior. En ese caso también puedes utilizar este libro, pero entendiendo que haces tuyo ese objetivo por los motivos que sean (conservar tu puesto de trabajo, conseguir un ascenso, etc.).

2. El libro **es un cuaderno de trabajo** y está pensado para trabajar en él. Te propondré una serie de ejercicios que te ayudarán a asimilar las herramientas y avanzar. No es que puedas escribir en él, es que DEBES hacerlo. Todo, incluido su formato, ha sido pensado para que puedas hacer los ejercicios aquí mismo a medida que te los propongo y no tengas que andar buscando libretas, papeles en blanco, pizarras o lo que sea. No obstante, si tienes que repetir algún ejercicio puedes descargártelo e imprimirlo en el siguiente enlace insertando la contraseña QUIEROHACERQUESUCEDA: ‹**www.rubenturienzo.com/hazquesuceda**›.

3. Además de las herramientas y ejercicios, el texto está “salpimentado” con pequeños consejos, observaciones, informaciones y pensamientos ilustrados con estos símbolos:

Dejan Bozic, darkovujic, vectorikart

Bombilla: son reflexiones, ideas o consejos prácticos que te propongo.
Corazón: o sea, con el cuerpo y la emoción, que debes atender y gestionar durante todo el proceso hacia tu objetivo. De nada te servirá tener las ideas claras si el cuerpo y la emoción van en otra dirección.
Historia: te ofrecerá pequeños apuntes históricos para entender mejor las herramientas.
Cohete: servirá para ilustrar casos reales de éxito, es decir, personas que a partir de una situación difícil (como la mía con las latas de atún) lograron salir adelante y alcanzar grandes objetivos personales. Todos son casos reales; clientes o amigos con los que he trabajado directamente.
Mano abajo: mostrará falsos mitos del mundo del desarrollo personal, que a veces adoptan la forma de generalizaciones y otras de premisas ambiguas o directamente falaces.

4. **Es importante que sigas el orden propuesto**, resumido en el gráfico anterior: 1. QUÉ, 2. POR QUÉ, 3. QUIÉN, 4. CON QUIÉN, 5. CÓMO y 6. CUÁNDO. Y sin saltarte ningún paso. Si te saltas, por ejemplo, el QUIÉN y el PORQUÉ y te vas directamente al CÓMO, no tendrás los recursos necesarios para ir superando los posibles obstáculos personales y circunstanciales que seguramente aparecerán.

5. Por último, déjame que te aclare una cosa: éste **es un libro útil de verdad, no de consejos vagos y vacíos**. Lo que te voy a explicar es un método basado no sólo en las experiencias de superación de mis clientes de coaching de todo el mundo, sino en las mías propias. Por eso, te relataré algunas situaciones personales que nunca he compartido públicamente. Quiero que sepas que no hay detrás ánimo alguno de exhibicionismo ni de vanagloria, sino tan sólo el deseo y el propósito, nacidos de la confianza y el aprecio, de resultarte útil.

LA MÁS PEQUEÑA DE LAS ACCIONES ES MEJOR QUE LA MEJOR DE LAS INTENCIONES.

QUÉ

Encuentra y define tu objetivo

«La tragedia de la vida no reside en no alcanzar tus metas. La tragedia es no tener metas que alcanzar».

Benjamin Mays (1894-1984)
Activista por los derechos civiles

LA GALLINA QUE CRUZÓ LA CARRETERA

Cuando cursaba un máster en coaching Ejecutivo, a principios de la década del 2000, todavía no se llevaba lo de "soy *coach*". A la gente le daba incluso reparo presentarse con ese título, entre otras cosas porque todavía no existía un mercado que demandase esta disciplina. Recuerdo que preguntaba a los profesores: "Pero ¿tú eres coach?". E invariablemente respondían: "No, no, yo soy experto en…", y a continuación lo que fuera: marketing, talento, negociación, etc. Intrigado por esta cuestión, pregunté a varios de ellos en qué se basaban para considerarse "expertos", y descubrí que el factor común era que habían publicado un libro. Lo decían con orgullo. Subrayando un punto y final como si ese argumento no admitiese réplica. Así fue como **nació en mí el deseo, que pronto se convirtió en un objetivo, de publicar un libro**.

En realidad, mi deseo y mi objetivo era que me contrataran como "experto" (o como coach, el nombre a mí sí me gustaba) en gestión del cambio, trabajo en equipo y emprendimiento, campos en los que me había formado y en los que tenía, a pesar de mi juventud, bastante experiencia.

El libro podía ser de gran ayuda, por lo que pasó a convertirse en un objetivo en sí mismo. Pero nunca había escrito ninguno, así que pensé en algo sencillo. Me pareció que una fórmula asequible sería una pequeña fábula empresarial con su correspondiente moraleja o enseñanza.

Así fue como se me ocurrió la historia de una gallina que, harta de poner huevos XL, porque es lo que pide el mercado, decide poner huevos M a las finas hierbas para ofrecer algo diferente, sentirse realizada y sufrir menos en el proceso. Pero cuando quiere implantar esto en la fábrica, los gallos, que son los que mandan, se lo prohiben. Entonces ella decide marcharse, pero para llegar hasta el lugar donde podrá hacer realidad su sueño tiene que atravesar mil obstáculos y una carretera muy peligrosa.

A partir de este sencillo argumento, un poco naif pero simpático, nació ***La gallina que cruzó la carretera*****, mi primer libro, escrito en quince días y sin apenas conocimientos de escritura** junto a mi amiga y psicóloga Menchu Gómez. Lo enviamos a tres editoriales, de las cuales dos quisieron publicarlo. Finalmente nos inclinamos por Almuzara, que fue la que mostró mayor interés. Se publicó y fue un considerable éxito

de ventas, sobre todo teniendo en cuenta que era una historia la mar de sencilla escrita por alguien desconocido.

Si en el momento de plantearme escribir un libro me hubiera dejado llevar por la creencia "es imposible, yo no soy escritor", probablemente no lo habría logrado y con total seguridad no hubiera escrito y publicado posteriormente una docena larga de títulos. Era un reto para mí, porque nunca había hecho nada parecido ni conocía el mundo editorial, pero me lo planteé como un objetivo: lo definí claramente, me informé, analicé mis recursos, establecí una estrategia, busqué quién me podía ayudar a lograrlo, ejecuté un plan y realicé un seguimiento. **No esperé a SER escritor para escribir, sino que HICE como si lo fuera y conseguí TENER mi primer libro.** O sea, apliqué lo que te comentaba en el capítulo anterior: HACER para TENER y con ello SER. Es el camino hacia el resultado lo que te transforma en lo que eres.

Un primer paso importante es que tengas claro tu objetivo. No siempre es fácil. A menudo sabemos lo que NO queremos, pero tan sólo tenemos una idea general de lo que queremos. Decimos "quiero tener más tiempo para mí", "quiero cuidarme más", "quiero ganar más dinero", "quiero cambiar de trabajo", etc. Pero eso son deseos, no objetivos concretos. Más adelante, en este mismo capítulo, veremos una herramienta llamada SMARTER que nos ayudará a formular mejor nuestros objetivos y a saber si cumplen con las características para ser considerados como tales. De hecho, si crees que ya tienes claro el objetivo que quieres trabajar con el libro, puedes ir directamente al capítulo SMARTER y ponerlo a prueba. Si lo haces, pueden pasar dos cosas:

1. **Que cumpla con los requisitos que allí se establecen. En ese caso, sigue con el libro a partir de ahí.**
2. **Que NO cumpla con los requisitos que debe tener un objetivo. En ese caso, vuelve a esta página y continúa desde aquí.**

Sea como sea, mi sugerencia es que hagas igualmente los siguientes dos ejercicios (la Rueda de la Vida y el Cuadrante del tengo y quiero), pues te irán bien para confirmar si ese objetivo que te has marcado está entre los aspectos o áreas de tu vida actual que quieres mejorar. Y, sobre todo, si es un objetivo realmente tuyo o impuesto, es decir, si **es lo que realmente quieres hacer o lo que crees que tienes que hacer**. A menudo "compramos" los objetivos de nuestra pareja, nuestra familia, nuestros amigos, nuestro

jefe u otras personas o grupos de nuestro entorno. Lo hacemos casi siempre sin darnos cuenta, o bien nos damos cuenta pero no lo ponemos en cuestión. ¡Y es importante hacerlo! Porque si no eres consciente de que estás tratando de cumplir los objetivos de otra persona, vas de cabeza a la frustración.

Por cierto, algo curioso que sucedió con aquel primer libro es que, tras varios reconocimientos y la recomendación de algunos colegios de psicólogos, muchos lectores encontraron en sus páginas sentidos y mensajes que no estaban en mi cabeza en el momento de escribirlo. La gallina se convirtió, a ojos de algunos lectores, en una persona que sufría bullying, en alguien objeto de malos tratos o incluso en alguien que no encajaba en el sistema o que luchaba contra una sociedad patriarcal. En ocasiones **nuestras acciones nos superan y logran inspirar a otras personas para romper con algo que las somete**. Así que, ya que te vas a plantear un reto, hazlo con ambición. Aunque puedes aplicar el método a cualquier tipo de objetivo, ¿no es mejor identificar aquellos que pueden marcar un hito en tu vida, transformarla y darte mayor felicidad?

Cuando Ronald Wayne vendió el **10% de Apple por 800 dólares** pensó que había hecho un buen negocio. Hoy sus acciones valdrían más de **100.000 millones de dólares**. Pero tuvo miedo. Pensó que no conseguirían triunfar pese a que Jobs había encontrado financiación. En lugar de seguir con Apple, montó una tienda de filatelia y le fue mal. En una entrevista que le hicieron en 2013 afirmaba: “Cuando estás en un punto crucial de la historia, no te das cuenta de que, de hecho, estás en un punto crucial de la historia”. A sus ochenta años sigue yendo al Nugget Casino

& Hotel de Las Vegas esperando un golpe de suerte. Hay quien es tacaño hasta para soñar. Y tú, ¿cruzarás la carretera? **¿Te atreverás a apostar por ti o seguirás esperando un golpe de suerte?** Quizá hoy es ese punto crucial en tu historia.

ENCONTRAR TU QUÉ

Es el momento de empezar a trabajar, a HACER. El primer paso consiste en **identificar tu QUÉ, tu objetivo, tu reto**. Verás que utilizo estos dos términos, objetivo y reto, indistintamente. ¿Por qué? Porque un objetivo tiene que ser "retador" para que valga la pena trabajar por él. En caso contrario, se trata simplemente de una tarea, de una línea dentro de tu lista de "to do". Por ejemplo, "ir al gimnasio dos veces esta semana" no es un objetivo ambicioso, pues no es retador. Tal vez si acabas de salir de una lesión o estás empezando a ponerte en forma tras años de inactividad sí, pero en general se trata de un propósito sencillo que no requiere de un gran esfuerzo ni de una estrategia ni de un plan. Si el propósito, en cambio, es "adelgazar 10 kilos en 3 meses y pasar de un 30 % a un 20 % de grasa corporal", sí estamos hablando de un objetivo, pues tienes que pensar cómo lo vas a conseguir y probablemente tendrás que cambiar una serie de hábitos (alimentación, ejercicio, etc.), lo cual no suele ser fácil. Se trata, por tanto, de un objetivo retador, de un reto. Edwin Locke, psicólogo, investigador y creador de la teoría del establecimiento de objetivos, demostró que desarrollamos más nuestras vidas cuando nos planteamos verdaderos retos, no cuando los objetivos son fáciles.

Identificar y definir tu QUÉ es el ejercicio más potente que existe, porque cuando tienes claro tu objetivo y te enfocas en conseguirlo, tu vida se empieza a alinear para hacerlo posible. No quiero decir, como se insinúa en algunos libros, que desear algo con mucha fuerza baste para conseguirlo, ni que el universo se ponga a tu favor para ofrecértelo en bandeja. Eso no suele pasar. **El trabajo lo tendrás que hacer tú y no siempre dará el resultado deseado.** Pero al menos remarás en una dirección que has escogido tú, y cuando alguien se pone a remar con ganas en una dirección, tarde o temprano llega a un destino diferente.

Es posible que **para identificar eficazmente tu QUÉ necesites desconectar de tus rutinas diarias**. Ayuda mucho alejarse del día a día, verse con un poco de distancia para realizar este ejercicio sin prisas, tomando perspectiva y meditando bien las respuestas. Puede bastar con un par de días de desconexión en un lugar tranquilo donde apagar el móvil, descansar bien, pasear, meditar, conectar contigo y observarte "desde fuera". Esto es importante para no errar en la elección del objetivo, para asegurarte de que sea

coherente con lo que eres y con tu entorno, sobre todo si ese objetivo puede representar un gran cambio en tu vida y en la vida de las personas que te rodean. Se trata, en definitiva, de alcanzar un estado de equilibrio emocional que a menudo no tenemos en el día a día por mil y una razones.

Identificar y definir tu QUÉ es el ejercicio más potente que existe.

En cualquier caso, cuando termines este primer capítulo debes tener una idea clara de lo que quieres conseguir y un objetivo importante sobre el que trabajar. Para eso, te propongo ahora dos herramientas muy poderosas: la **Rueda de la Vida** y el **Cuadrante del tengo y quiero**. Al trabajar con ellas, seguramente detectarás más de una carencia en tu vida y, por tanto, más de un posible objetivo, pero te aconsejo que vayas poco a poco, al menos hasta que tengas interiorizado el sistema que te ofrezco aquí. Para empezar escoge uno, el que sea más importante para ti, el que esté más ligado con tu transformación, con tu proceso de mejora personal y/o profesional. Y hasta que no lo tengas muy claro no pases al siguiente capítulo.

¿Recuerdas mi historia de las latas de atún? Una de las cosas que aprendí es que **cuando uno se siente emocionalmente mal, toma malas decisiones**. O dicho más coloquialmente: si te sientes como una mierda, tomas decisiones de mierda.

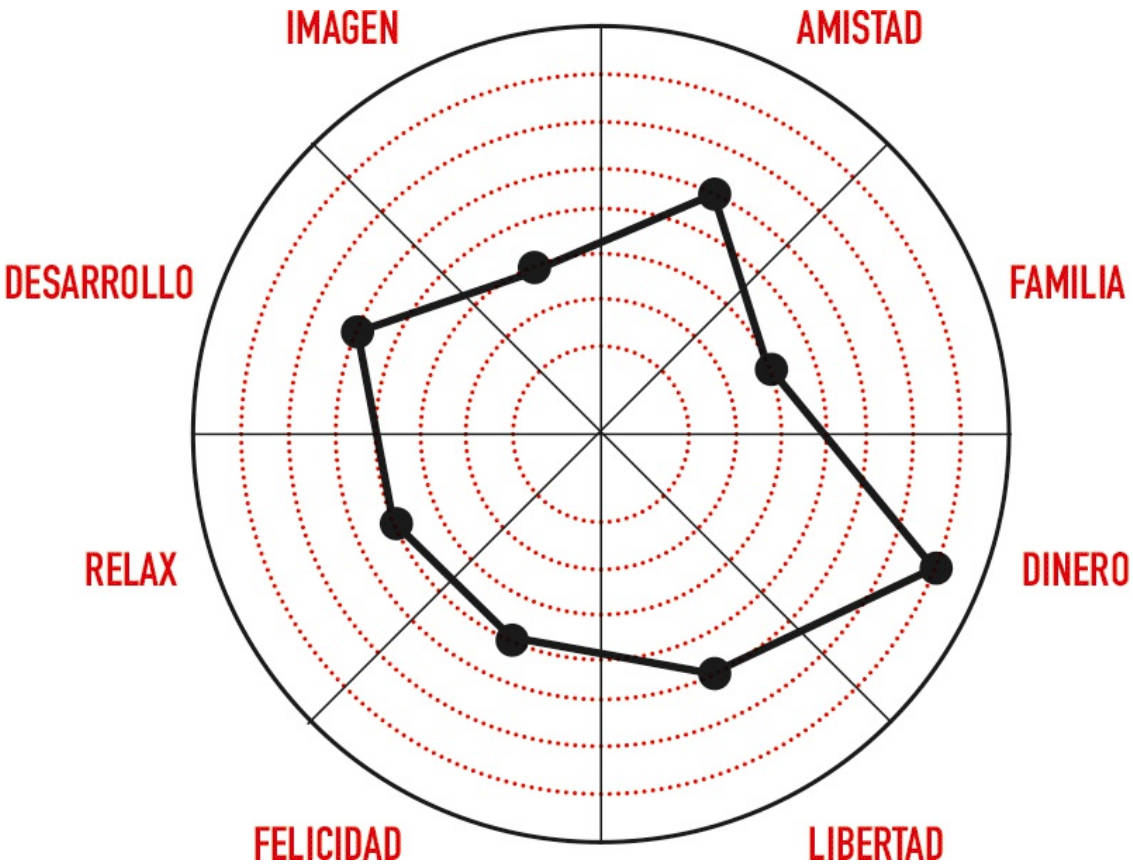
Antes de decidir qué aspecto de tu vida es prioritario cambiar y en qué dirección, **debes buscar un estado emocional equilibrado**, lo menos condicionado posible por las circunstancias que estás viviendo en este momento. Es importante que

calmes las emociones y observes tu vida en perspectiva para asegurarte de que el objetivo que eliges tiene sentido para ti y vas a comprometerte con él.

RUEDA DE LA VIDA

Creada por Paul J. Meyer, experto en programación neurolingüística, **la Rueda de la Vida es una herramienta de toma de conciencia sencilla, visual y tremendamente poderosa**. Se usa desde hace décadas en el ámbito del coaching. Probada y contrastada por cientos de miles de personas, te ayudará sobre todo a ser más consciente de tu situación actual, de lo que funciona y lo que no en tu vida. Y, por tanto, a percibir de inmediato tus áreas de mejora.

La Rueda de la Vida, una vez completada, suele tener un aspecto parecido a éste :



Meyer creó una rueda cerrada que propone una serie de ámbitos concretos: salud, dinero, pareja, trabajo, familia, etc. Son apartados predeterminados y los mismos para todo el mundo. Pero esto a mi juicio **encasilla a la persona dentro de un esquema**. Por

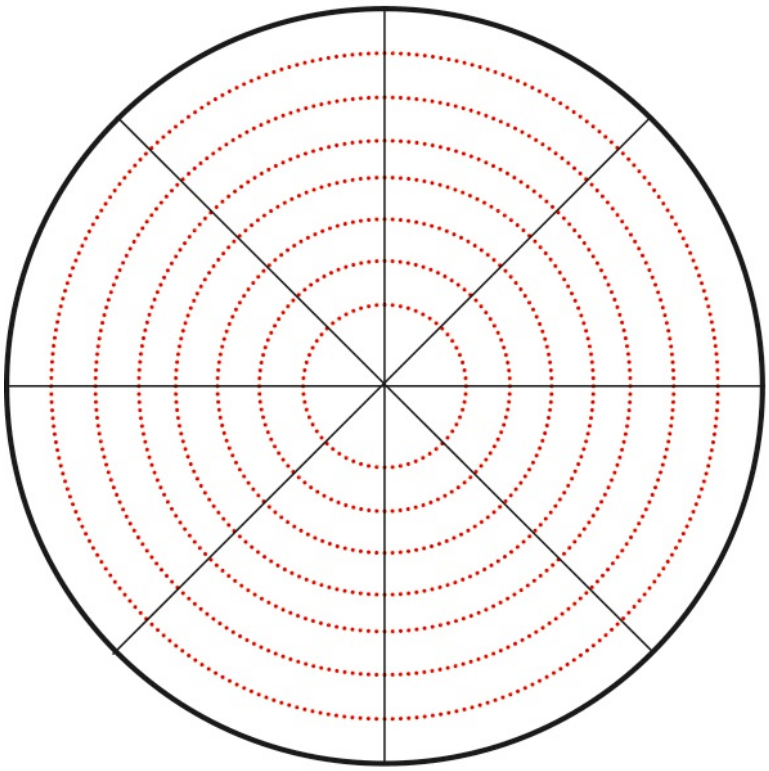
ejemplo, la obliga a incluir la familia como una categoría cuando a lo mejor no tiene familia o ha decidido que la familia no tiene un papel importante en su vida. Por eso prefiero la rueda abierta, que permite elegir entre un listado de áreas vitales e incluso añadir alguna que no esté en la lista. Esta posibilidad de elegir ya dice mucho de lo que preocupa a la persona que lo realiza y de dónde, por tanto, puede trabajar para mejorar.

A continuación te **propongo que rellenes tu propia Rueda de la Vida** (a continuación). Elige ocho campos de la lista de la derecha y puntúalos siguiendo el ejemplo del dibujo anterior: de 0 (nada satisfecho/a) a 8 (plenamente satisfecho/a). Recuerda que si deseas añadir algún campo que no está en la lista puedes hacerlo. Ah, muy importante: **no evites aquellos campos donde sientas que estás mal** o que te produzcan incomodidad. ¡Ésos son los que principalmente tienes que incluir! De lo contrario te estarás haciendo trampas al solitario.

Cuando acabes, une con una línea las puntuaciones de los ocho apartados siguiendo el ejemplo anterior. Esto te dará un dibujo que posteriormente te ayudaré a interpretar, pero que de un primer vistazo seguro que será muy revelador.

Tómate tiempo para hacer los ejercicios con calma, en especial los primeros. Si apuntas bien, puedes dar en la diana o no, pero si apuntas mal seguro que no acertarás. **Reflexiona y luego puntúa**, escribe o dibuja, según lo que toque en cada ejercicio. Y cuando lo hayas hecho **vuelve a reflexionar para asegurarte de que lo que has puesto responde a tus deseos** y creencias más profundos. Te aconsejo que utilices un lápiz para poder borrar y rectificar, o bien que te descargues de la

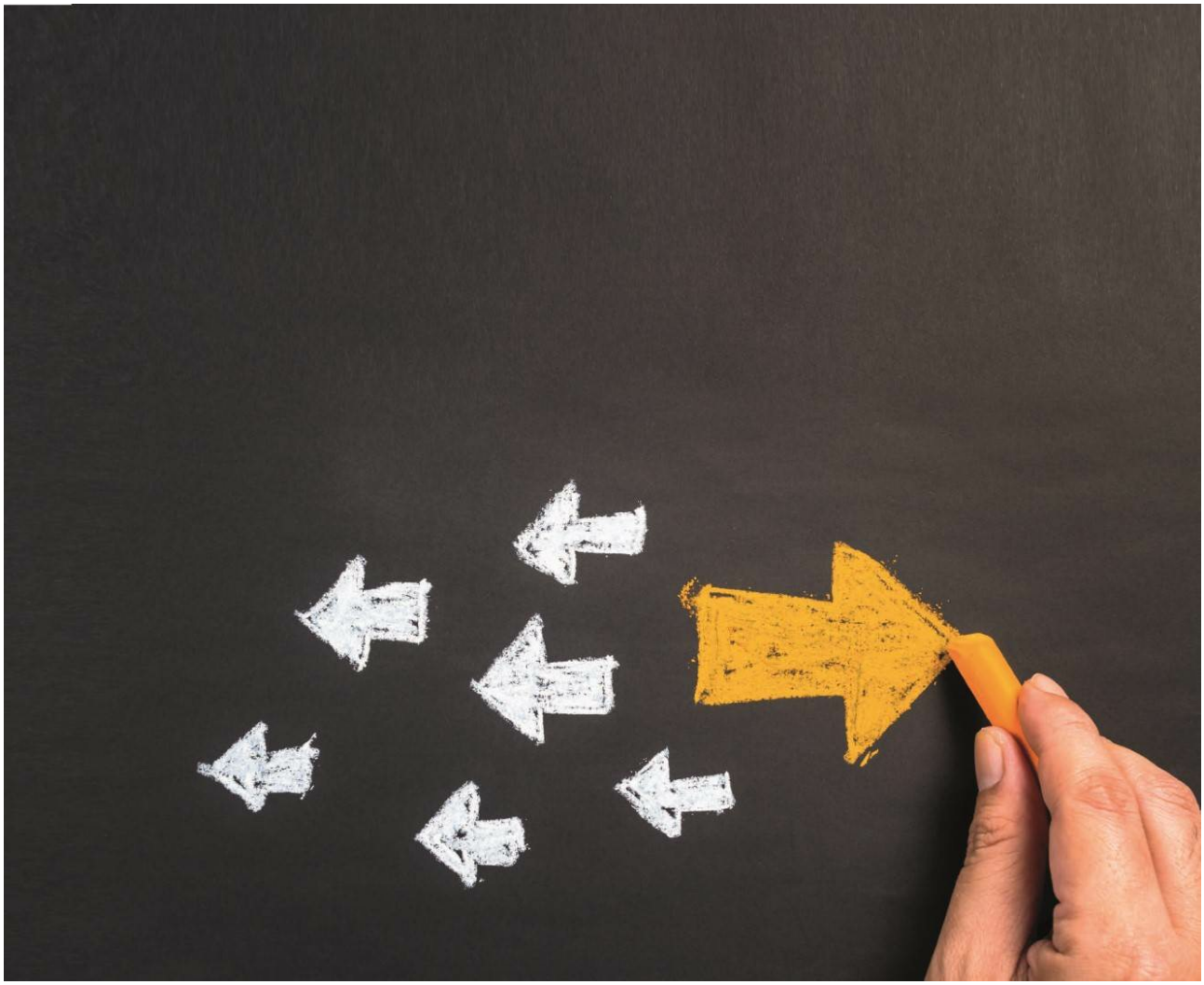
web del libro los ejercicios para poder repetirlos las veces que necesites (**www.rubenturienzo.com/hazquesuceda**).



AMISTAD
FAMILIA
SALUD
DESARROLLO
PAREJA
DINERO
ENTORNO
RELAX
FELICIDAD
RETOS
HOGAR
TRABAJO
ESPIRITUALIDAD
IMAGEN
AYUDA A OTROS
TIEMPO LIBRE
DEPORTE
OCIO
DIVERSIÓN
...

Una vez unidos los puntos, te quedará una forma dentro de la rueda. Imagina que ésa es la cantidad de aire que tiene tu rueda y pregúntate: **"¿Puede rodar y avanzar bien con esta cantidad de aire?"**. Si la respuesta es no, está claro que hay un cierto desequilibrio en tu vida y tienes algunos aspectos importantes a mejorar. Lo que te permite este ejercicio es ver claramente esas área de mejora para elegir objetivos que estén alineados con ellas.

HAZ CASO A TUS DESEOS. SI PARA TI TIENEN SENTIDO, DA IGUAL LO QUE OPINEN LOS DEMÁS.



Weerapat Wattanapichayakul

Para completar la herramienta, te propongo que respondas las siguientes preguntas:

¿Qué tres apartados tendrías que mejorar o "inflar" para que tu rueda pueda girar correctamente? ¿Hasta qué puntuación?

¿Qué significa para ti la nota que te has puesto en esos tres apartados? (Qué sientes, qué crees que te falta, por qué, etc.)

¿Qué significaría para ti llegar a la nota deseada? (Qué sentirías, qué vivirías, etc.)

¿Qué podrías hacer en cada uno de esos tres apartados para llegar a la puntuación deseada?

¿Te sugiere esto algún objetivo concreto?

Dicen que el dinero no da la felicidad. Se hincharán a repetirlo millones de veces y lo escucharás en cada charla, en cada conferencia y en cada video motivacional de YouTube. Supuestos sabios orientales han llegado a esa conclusión y también la ciencia… ¿Pues sabes qué? Yo no he visto a nadie nunca triste encima de una moto de agua. Probablemente los gurús que repiten esa sentencia estén cobrando (y no precisamente poco) por sus talleres y conferencias y los sabios orientales tengan la caja de las donaciones a mano. **La ciencia asegura que la felicidad está vinculada estrechamente con el dinero.** Así lo publicó la universidad neozelandesa de Victoria en 2010. Eso sí, los datos mostrados en diferentes estudios aseveran que las ganancias que van más allá de los 60.000 euros al año no influyen en una mejora de la felicidad. Por lo tanto, no es malo pensar en dinero, como en tantas otras cosas. Haz caso a tus deseos si para ti tienen sentido, da igual lo que opinen los demás. **La ambición no es mala, la avaricia sí.**

CUADRANTE DEL TENGO Y QUIERO

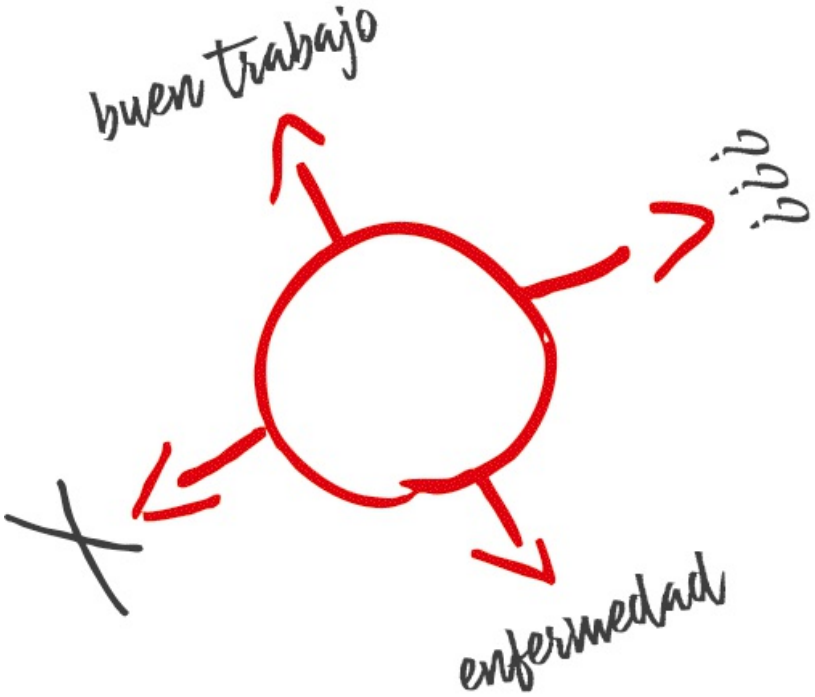
Bien, ahora ya tienes una idea general de tus áreas de mejora gracias a la Rueda de la Vida. Es momento de concretar un poco más con una segunda herramienta y un segundo ejercicio. Es también, como verás, muy sencillo y revelador. Ahora bien, como en el anterior, **tienes que dedicar tiempo suficiente a analizar tus respuestas** y rellenar correctamente cada apartado. Consiste básicamente en completar los siguientes cuatro cuadrantes:

Por si necesitas alguna aclaración, te comento que **el primer cuadrante** (arriba izquierda) **se refiere a las cosas que hay en tu vida y que te gustan**, es decir, que no quieres cambiar. Por ejemplo, imagina que tienes una buena pareja, un trabajo que te satisface, un talento creativo, una actitud positiva ante las adversidades… Todo eso debes ponerlo en este cuadrante.

El cuarto (abajo a la derecha) **se refiere a las cosas que no quieres tener en tu vida y que no tienes**: malos rollos con tu jefe o jefa, enfermedades, ruinas, miedos, etc. Tanto el anterior como éste nos revelan aspectos de nuestra vida por los que nos sentimos agradecidos, satisfechos y orgullosos. Ahí reside nuestra experiencia positiva, nuestro relato ganador, y los activos y recursos que utilizaremos más adelante. Si vuelves un

momento a tu Rueda de la Vida, deberían coincidir con los apartados que has puntuado más alto.

Por otra parte están **el segundo cuadrante** (arriba a la derecha) **y el tercero** (abajo a la izquierda), que **son cosas que te gustaría tener en tu vida y no tienes, o bien que tienes y te gustaría eliminar**. Es ahí donde se debe centrar preferentemente tu atención, tu foco de mejora. Sería razonable que lo que pongas en estos dos cuadrantes (Lo quiero y no lo tengo / No lo quiero y lo tengo) coincida con las áreas peor puntuadas de tu Rueda de la Vida.



Y dicho esto, te propongo que hagas el ejercicio para aclarar un poco más tu mente y tus prioridades. Insisto en que te tomes tu tiempo para rellenarlo. Piensa en tu situación real, en quién eres, en qué te rodea y cuál es tu contexto. **Piensa en tus anhelos y en tus miedos, en lo que te genera estrés y en lo que te aporta felicidad.** Y no olvides que esta herramienta, como la anterior, es de autogestión, es decir, nadie te juzgará por lo que pongas, por lo que puedes escribir con plena conciencia y sinceridad. Es totalmente personal e intransferible.

Nunca olvides honrar todo aquello que has sabido conservar y eliminar, de manera consciente, de tu vida.

A partir de aquí, tus objetivos pueden ir en varias direcciones:

O dicho de otra forma:

1. A mantener lo que quieres y tienes **(conservar el cuadrante 1)**.
2. A conseguir lo que quieres y no tienes **(pasar cosas del cuadrante 2 al 1)**.
3. A eliminar lo que no quieres y tienes **(pasar cosas del cuadrante 3 al 4)**.
4. A mantener alejado lo que no quieres y no tienes **(conservar como está el cuadrante 4)**.

LO QUIERO Y LO TENGO	LO QUIERO Y NO LO TENGO
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
NO LO QUIERO Y LO TENGO	**NO LO QUIERO Y NO LO TENGO**
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Puestos a ser ambiciosos, **busca objetivos que te permitan abordar dos o tres cuadrantes a la vez**. Por ejemplo, si necesitas mejorar tu estado físico y la relación con tu pareja, quizá te puedas plantear practicar deporte en pareja, hacer excursiones juntos, etc. Si necesitas tener tiempo y ganar más dinero, quizá el

objetivo pasa por poner foco en aquellas acciones que te pueden generar ingresos pasivos o en desarrollar aquellos talentos que te permitirían ganar más en menos tiempo. **Explota tu creatividad soñando en objetivos ambiciosos y polivalentes.**

Si tienes ya un objetivo claro, **puedes hacerte una serie de preguntas para saber dónde estás**: qué me facilitaría comenzar el camino, qué no necesito, de qué debo deshacerme, etc. Aún queda mucho libro por delante y estoy convencido de que estas y otras preguntas encontrarán respuesta, pero sin duda **ésta es una buena forma de reflexionar acerca del camino que tienes por delante**. ¡Ánimo!

En los objetivos de tipo 1 y 4, se trata de reflexionar sobre qué vas a hacer para que el escenario actual se mantenga. ¿Qué puedes hacer para asegurarte de que eso siga así? Respecto a los objetivos 2 y 3, se trata de pensar qué puedes hacer para cambiar tu situación actual. Normalmente solemos enfocarnos aquí, es decir, en conseguir lo que no tenemos y queremos (un nuevo trabajo, un premio, un viaje, un cuerpo moldeado…) o eliminar lo que tenemos y no queremos (estrés, kilos de más, penurias económicas…). **Pero no olvides que la vida es cambio permanente, así que si no haces algo para conservar lo que tienes, en algún momento puede desaparecer**.

Para completar este ejercicio y acabar de aclarar tus ideas, te invito a que respondas las siguientes preguntas:

¿Qué te gustaría pasar de "Lo quiero y no lo tengo" a "Lo quiero y lo tengo"?

¿Qué te gustaría pasar de “No lo quiero y lo tengo” a “No lo quiero y no lo tengo”?

¿Qué vas a hacer para conseguirlo?

¿Te sugiere todo esto algún nuevo y polivalente objetivo?

FILTRO SMARTER

Después de completar la **Rueda de la Vida** y el **Cuadrante del tengo y quiero, espero que tengas más claro tu objetivo**. Tal vez incluso tengas unos cuantos, pero de momento escoge uno, preferiblemente aquel que más creas que puede transformar tu vida. No te preocupes, cuando conozcas a fondo el método podrás aplicarlo a cualquier otro objetivo durante el resto de tu vida.

Ahora vamos a analizar un momento ese objetivo y ver si es lo suficientemente concreto. **Cualquier reto debe concretarse para poderlo afrontar con garantías de éxito**, de lo contrario puede quedar como un sueño impreciso que nunca llegarás a afrontar o como una mera declaración de intenciones. Por ejemplo, si te planteas como reto "dar la vuelta al mundo algún día", es improbable que llegues a hacerlo a menos que le añadas concreción: cómo, con quién, cuándo, etc.

Para saber si tu objetivo es suficientemente concreto **tienes que pasarle el filtro SMARTER**. Se trata de una técnica basada en otra similar creada por John Whitmore, padre del coaching moderno, y conocida como SMART, acrónimo de *specific*/específico, *mesurable*/medible, *attainable*/alcanzable, *realistic*/realista y *time-bound*/concreto en el tiempo. A la herramienta de Whitmore he añadido dos requisitos que me parecen importantes: la E de *ecological*/ecológico y la R de *return*/recompensa. Para averiguar si el objetivo que te has marcado lo es realmente o todavía está en un estado de formulación inconcreta, primero **defínelo brevemente**, a ser posible en una sola línea:

A continuación, pregúntate si tu objetivo tiene las siguientes características:

Weerapat Wattanapichayakul

***SPECIFIC* (Específico):**

¿Es lo suficientemente concreto como para que todo el mundo entienda lo mismo cuando lo formulas? "Ser feliz", por ejemplo, no es un objetivo específico. "Conseguir trabajo" lo es un poco más, pero tampoco sirve, porque seguro que no quieres cualquier tipo de trabajo, con cualquier horario y con cualquier remuneración. Por tanto, tienes que concretar más. "Crear mi canal de YouTube antes de finalizar el año con contenidos útiles relacionados con el liderazgo de personas", por ejemplo, sí sería específico. O: "Ahorrar 10.000 euros en los próximos 12 meses". O: "Aprobar el examen del First Certificate en junio de este año". Etc. **Un truco es evitar en la formulación adjetivos como bien, mucho, mejor, más…** Se trata de hacer el objetivo lo más objetivo posible, valga la redundancia.

***MESURABLE* (Medible):**

Se debe poder medir para saber si se ha logrado o no. A ser posible, se deben poder hacer también mediciones parciales para saber si estás acercándote al objetivo durante el proceso. Si tu objetivo es ahorrar 10.000 euros entre enero y diciembre de un año y al llegar a julio sólo has ahorrado 1.000, eso te ayudará a ver que no vas a buen ritmo y te invitará a tomar medidas correctoras. Tal vez no es del todo cuantificable, pero sí ofrece hitos concretos que permiten saber si se está avanzando o no. Por ejemplo, para el objetivo "quiero trabajar en Pixar como animador antes de final de año", podemos fijar hitos como contactar con el Departamento de RR. HH. de Pixar, realizar una entrevista de selección y firmar el contrato. **Busca siempre elementos de control** para certificar la evolución de tu estrategia hacia tu objetivo.

***ATTAINABLE* (Alcanzable):**

No nos podemos plantear objetivos demasiado alejados de nuestras posibilidades, pero tampoco demasiado fáciles. Hay que buscar un punto medio. Si partes de una vida sedentaria y te planteas correr la maratón de Nueva York, es improbable que la puedas correr este mismo año (y sería muy imprudente intentarlo). El objetivo alcanzable para el primer año podría ser correr cinco carreras de 10 km, para el segundo correr dos medias maratones y para el tercero correr la maratón.

***REALISTIC* (Realista):**

El objetivo tiene que poderse alcanzar con los recursos disponibles, tanto internos (capacidades, habilidades, etc.) como externos (dinero, contactos, etc.), pero a la vez debe ser retador, o sea, representar un reto, obligarnos a hacer un esfuerzo, un cambio de hábitos, etc. Como vimos al principio del capítulo, no puedes confundir una tarea con un objetivo. Algo que hacías habitualmente y que ahora no haces por pereza o por procastinación no es un objetivo retador. Algo que no te supone un cambio de prioridades y rutinas, ni un gasto energético mental o físico, tampoco es retador.

***TIME-BOUND* (concreto en el tiempo):**

El objetivo debe estar delimitado en el tiempo, con una fecha de inicio y una de finalización. Si es a largo plazo, hay que establecer algunos objetivos intermedios, como veremos en la siguiente herramienta, la Escalera de Klaüss, con la que acabaremos este primer capítulo sobre el QUÉ. En el apartado del CUÁNDO entraremos de nuevo en el

tema de la calendarización, pero aquí ya debes añadir cierta concreción temporal a tu objetivo: “Voy a leer 35 libros antes de las próximas Navidades”; “Voy a pedir matrimonio a mi pareja antes de terminar nuestro viaje por EE. UU. en agosto”; “Voy a ganar 400 euros más al mes desde junio hasta diciembre”, etc.

***ECOLOGICAL* (Ecológico):**

Debe ser sano para ti, física, emocional e intelectualmente. Y que no entre en conflicto con tus valores, porque en ese caso no será sostenible. Para identificar si un objetivo es ecológico debes ser capaz de entender cómo afectará su consecución y las acciones que debes tomar para conjugarlo con tu vida. Por ejemplo, imagina que te has planteado escribir un libro sobre tu vida y que eso te obliga a narrar secretos de tu familia ¿Lo harías? O que quieres ascender en tu empresa pero eso pasa por conseguir que despidan a alguien para que te den su puesto ¿Cómo te haría sentir? **Todos somos consecuencia de nuestras decisiones.** Las tuyas ¿van a sumarte energía, motivación y plenitud o por el contrario van a hacerte daño?

***RETURN* (Recompensa):**

Tienes que poder visualizar al final del proceso una recompensa concreta, una mejora evidente para tu vida. En muchas ocasiones nos planteamos objetivos sin determinar el “para qué” de dicho reto. Parece obvio, pero créeme si te digo que no lo es tanto. Por ejemplo, alguien puede querer cambiar de trabajo. Su recompensa inicial puede ser tener mayor reconocimiento. No obstante, cuando le pasa el filtro de “los tres para qué” se da cuenta de que su recompensa es otra, por ejemplo:

¿Para qué quieres cambiar de trabajo? Para tener más reconocimiento profesional.

¿Para qué quieres tener más reconocimiento profesional? Para que mis jefes me valoren más y me den el aumento de sueldo que merezco.

¿Para qué quieres el aumento? Para dejar de vivir con mis padres y tener más independencia.

Stefano Scarpa lo había sido absolutamente todo en IKEA. Había tenido responsabilidades en el sector de ventas y logístico, con alcance local, nacional y mundial. Todo un peso pesado en la dirección de la empresa sueca. Un día, **tras 24 años allí, sintió que la compañía de muebles no le daba la felicidad que él ansiaba**, y las partes acordaron su salida. Fue una batalla interna tremenda entre su lealtad y la necesidad de encontrar su plenitud. Seguro que puedes entenderlo. Dudas, ilusión, esperanza, frustración… **En esos días llegó a dudar de todo.** Sin embargo cuando trabajé con él me apasionó su determinación, su pasión y su clarividencia a la hora de fijar metas. **De lo único que no dudaba era de aquello que quería para él y su familia.** Todo el mundo sabe que nuestro mayor enemigo está en nuestros pensamientos tóxicos, así que sólo el foco y la definición clara de objetivos puede conseguir que pongas luz entre tanta oscuridad. En los años siguientes llegó a recorrer tres países buscando la oportunidad que le hiciesen de nuevo brillar los ojos. **Pudo haberse conformado con menos**, aceptar puestos de menor categoría, traicionar sus sueños y apostar por lo seguro… Pero ninguna de esas opciones le habría convertido en el **director mundial de Excelencia Operacional de Flying Tiger Copenhagen**.

La recompensa final, como ves, es tener más independencia, algo mucho más tangible y por lo que probablemente te apetecerá más luchar que el reconocimiento profesional. Lo mismo pasa, por ejemplo, si te planteas como objetivo “sacarme la carrera de medicina”. La recompensa, desde luego, no es tener un título que colgar en la pared, sino

la satisfacción de curar gente, tener un buen sueldo, tener un cierto estatus social… O una mezcla de todas estas cosas.

Llegados aquí, pregúntate: **¿Mi objetivo cumple a rajatabla estos requisitos? ¿Es, por tanto, un objetivo SMARTER?**

Si tu respuesta es sí, ¡te felicito! Has dado ya un gran primer paso.

Si tu respuesta es no, tienes que redefinirlo, ajustarlo o pulirlo hasta que lo sea. Si te resulta especialmente difícil hacerlo, tal vez debas tomarte un poco más de tiempo o incluso solicitar ayuda a un profesional para que te acompañe, te confronte, te guíe y te ayude a clarificar ideas. **Por si te puede resultar de ayuda, aquí tienes una lista de objetivos NO SMARTER y SMARTER:**

NO SMARTER	SMARTER
• Montar un negocio	• Crear una empresa de software en los próximos 6 meses y facturar 50.000 euros el primer año.
• Adelgazar	• Adelgazar 10 kilos en los próximos 3 meses con un plan de dieta y ejercicios.
• Estar mejor con mi pareja	• Mejorar la relación con mi pareja en los próximos 6 meses acudiendo a terapia conjunta y haciendo unas vacaciones de una semana a ese lugar que nos encanta.
• Cambiar de trabajo	• Conseguir antes de acabar el año un nuevo trabajo que me motive más que el actual y donde me paguen un 20 % más.
• Hablar bien en público	• Ser capaz antes de 6 meses de hablar ante 500 personas durante 30 minutos sin perder el control.
• Ser bombero	• Superar el examen para ingresar en el cuerpo de bomberos que tendrá lugar en tal fecha y conseguir así una plaza.

Cuando tengas claro tu objetivo SMARTER, vuelve a formularlo y escríbelo en un cuaderno.

Para tenerlo todavía más presente, **te sugiero que dibujes el resultado final**, es decir, la recompensa que obtendrás cuando alcances ese objetivo, o que busques una imagen que lo represente. A continuación, colócala en algún lugar donde la veas a menudo: el fondo de pantalla de tu ordenador o tu móvil, una pared de tu casa, el espejo del recibidor, tu mesa de trabajo, etc.

Cuando ves y recuerdas tu recompensa es más fácil pasar de la motivación a la determinación, de la idealización a la voluntad real de consecución.

Si una persona hubiese inventado el cinematógrafo tres años antes que los hermanos Lumière sin duda habría pasado a la historia. Si además hubiese descubierto una **máquina para recoger la voz humana** y convertirla en escritura (logautógrafo), **un aparato capaz de transmitir imágenes** de un lugar a otro (iconoscopio), **una máquina para conservar el vino**, un lenguaje o incluso un reloj que se pudiera accionar y mantener en funcionamiento con la voz, habría sido encumbrado al olimpo de los genios, a la misma altura de personajes célebres como Da Vinci, Edison o Galileo. Pues bien, **Mariano Díez, un señor de Tardajos** (Burgos) que vivió a finales del XIX, **hizo todo esto y mucho más**. ¿Por qué no lo conocemos entonces? Porque pertenecía a la orden eclesiástica de los paúles, que veneraban el silencio, el recogimiento y el rechazo de la soberbia en cualquiera de sus expresiones. En vida lo investigaron por herejía y desaprobaban sus conferencias públicas (donde cedía todos sus descubrimientos para el uso de terceros). Una vez muerto, quemaron todos sus documentos y sólo el estudio posterior ha conseguido recuperar la figura de este insigne inventor. **El SMARTER de Mariano se fundamentaba en aumentar el conocimiento humano y desarrollar sus virtudes**, no en el reconocimiento personal, el beneficio económico o la fama. Se basaba en **dar sin esperar nada a cambio**. De haber vivido en otro entorno, quizás hoy se considerara a este español el precursor del cine, de la televisión… e incluso de Siri.

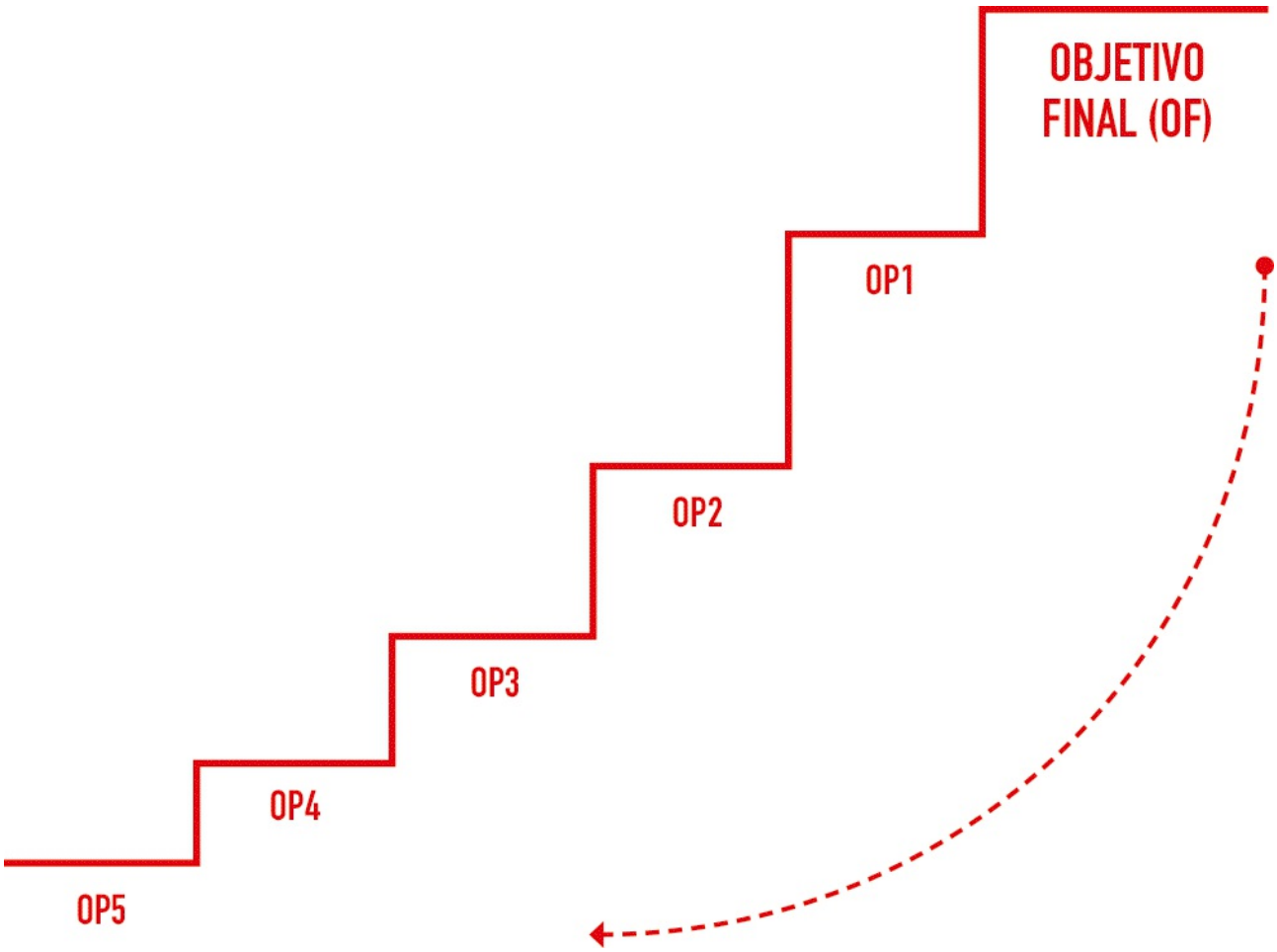
ESCALERA DE KLAÜSS

Para acabar el apartado del QUÉ, vamos a ver qué hacer cuando el recorrido hasta tu meta es muy largo o muy complejo. En ese caso, tienes que dividirlo en objetivos parciales, en "metas volantes", como las llaman en ciclismo. O en peldaños, como sugiere la herramienta que te presento a continuación: la Escalera de Klaüss. **Se trata de un potenciador estratégico especialmente creado para no perder la motivación.** Es también sencilla y consiste en identificar los pasos mínimos necesarios para alcanzar tu objetivo.

Para desarrollarla es necesario que dibujes una escalera con varios peldaños (inicialmente cuatro, aunque si lo necesitas puedes añadir un par más). **Comienza a trabajar por el último peldaño, el más alto.** Ahí debes escribir tu **Objetivo Final** (OF). Asegúrate de que sea exactamente el reto que deseas conseguir. A continuación rellena el peldaño inferior. A éste lo denominaremos OP1, o sea, **Objetivo Previo 1**. Para ello necesitas preguntarte ¿qué reto más accesible me facilita alcanzar el siguiente peldaño? Cuando lo identifiques, escríbelo sobre el peldaño OP1.

Una vez que lo tengas, hazte una segunda pregunta: ¿puedo conseguir esto actualmente? Si la respuesta es afirmativa, ya tienes tu escalera de objetivos, en este caso con sólo dos peldaños. Si aún no lo es, **continúa creando un OP2, un OP3 y así consecutivamente hasta llegar a tu reto alcanzable más próximo**. Procura, no obstante, que no sean más de 5, pues si lo fragmentas demasiado corres el riesgo de perder de vista el OF.

Cuidado, la Escalera de Klaüss no es un retroplanning, o sea, un listado de tareas que tienes que realizar para la consecución de un objetivo en una fecha determinada. Se parece, pero en realidad **es una forma de fragmentar un gran objetivo en otros más pequeños para mantener la motivación** y aumentar así las posibilidades de conseguirlo. No se divide en tareas, sino en grandes hitos que se pueden abordar como objetivos en sí mismos y que aquí representamos como peldaños de una escalera.



Toda escalera comienza por un peldaño. Si somos consecuencia de nuestras decisiones y logros, planifica bien qué retos ocupará cada escalón de tu ascenso vital.

Cuando hayas completado tu escalera, **céntrate en el peldaño más bajo**. Aplica el método que te estoy explicando a ese primer objetivo (por supuesto, debe ser SMARTER) y sólo cuando lo hayas alcanzado vuelve a aplicarlo al siguiente. No siempre todo será tan lineal, claro, pues la vida tiene a veces caminos de formas caprichosas y poco previsibles. Puede suceder que estés trabajando el OP4 y de pronto te pase algo que te sitúe de golpe en el OP2 (conocer a alguien, ganar un premio, recibir una herencia, etc.). O al revés: que hayas sido demasiado optimista y sean necesarios más escalones de los que pensabas. En cualquier caso, **es necesario planificarse y luego, si lo requieres, reajustar el plan**.

Es posible que identifiques diferentes "escaleras" para llegar al mismo OF, es decir, diferentes caminos o formas de conseguirlo. Mi consejo es que elijas sólo una. No es necesario que descartes para siempre el resto, pero de entrada es útil poner "foco" en una ruta de ascenso en lugar de trabajar varias a la vez.

Lo curioso de la Escalera de Klaüss es que siempre podemos añadirle un nuevo peldaño en nuestro ascenso hacia la plenitud. Quien desea tocar el cielo, nunca deja de subir peldaños.

Mi amigo Gerardo Martínez tiene un oficio bastante original: es mago. Todavía no es tan conocido como David Copperfield, pero está en ello. **Su sueño es tener una sala propia donde ofrecer sus espectáculos de magia**. No se conforma con poco: su referente es ni más ni menos que el Castillo Mágico de Hollywood, lugar de encuentro de los mejores magos del mundo y de los fanáticos de la magia desde 1928. **Cuando se planteó este objetivo se puso un plazo que le pareció razonable, dados sus recursos actuales: 8 años.** Se trata de mucho tiempo, así que pensó en varios pasos -objetivos previos. **Hizo la Escalera de Klaüss** y puso como OP1 conseguir inversores antes de 5 años, como OP2 conocer a las personas adecuadas para acompañarlo en el proyecto antes de 3 años y como OP3 ser más conocido entre el público español y conseguir que la mayoría de personas que vayan a sus espectáculos sean "público nuevo", es decir, que nunca lo haya visto actuar antes. Con una gran motivación, empezó a abordar su OP3 inmediatamente y no tardó en cosechar sus primeros éxitos: el 9 y el 16 de marzo de 2019 actuó en la sala Houdini de Madrid y colgó el cartel de "entradas agotadas". El 80 % del público asistente lo vio actuar por primera vez. Y a juzgar por los aplausos, ¡seguro que no será la última!

MARCA LAS CASILLAS EN TU CUADERNO SI HAS COMPLETADO LOS EJERCICIOS PARA DEFINIR TU

QUÉ

- Rueda de la Vida
- Cuadrante del tengo y quiero
- Filtro SMARTER
- Escalera de Klaüss

POR QUÉ

Identifica tu motivo y propósito

«Quien tiene un porqué para vivir puede soportar casi cualquier cómo» .

Friedrich Nietzsche (1844-1900)
Filósofo, poeta, músico y filólogo

CREANDO UN MUNDO MEJOR

Hay tres cosas con las que no puedo: el hambre en el mundo, la violencia de género y la falta de oportunidades masivas por el lugar en el que has nacido. Grandes lacras mundiales que me llegan muy adentro y me provocan indignación, frustración y rabia.

Denphumi Jaisue

Tuve la gran suerte de colaborar durante seis meses en Guatemala con Rigoberta Menchú, premio Nobel de la Paz, y ahí aprendí realmente lo que es el activismo social. Desde que trabajé con ella, lo de dar dinero a las ONG (muy loable, por supuesto) dejó de ser suficiente para mí. **Sentí la necesidad profunda de hacer más cosas y de actuar sobre el terreno.** Desde entonces he llevado a cabo, solo o en colaboración con otras personas, numerosas acciones solidarias, sobre todo para denunciar el maltrato a las mujeres o para recoger fondos contra el hambre. Algunas han estado a punto de costarme un disgusto serio, como cuando estuve dos días detenido en Tel Aviv por el ejército de Israel por defender a una chica palestina que abogaba por la supresión del muro; o cuando unos narcos tirotearon en México el autocar en el que viajaba por defender los derechos de las mujeres de Juárez; o cuando me retuvieron en el aeropuerto de Caracas porque había hablado en términos poco elogiosos de Hugo Chávez en un medio de comunicación venezolano y tuve que inventarme que era mago en lugar de consultor…

Hace unos años me planteé un desafío. **¿Y si cada día de mi vida ayudase a que una persona pudiese tener tres raciones de comida?** Era una manera poderosa de contabilizar mi devolución al mundo e intentar minimizar la desigualdad social con la

que cada día convivimos, aunque a veces no nos demos cuenta. Hice un cálculo sencillo: si mi esperanza de vida son unos 90 años y tomo 3 comidas al día, comeré unas 100.000 veces a lo largo de mi existencia. ¿Por qué no conseguir donar el mismo número de raciones de comida a las personas que más lo necesitan? Sería como invitar a comer a una persona por cada vez que yo comiera. Me pareció un reto justo, apasionante y con el que dejar un legado del que me sintiera orgulloso. Es decir, **encontré un PORQUÉ poderoso, capaz de motivarme a buscar los recursos necesarios** con esfuerzo e imaginación.

Te explicaré en el *training* online gratuito exactamente cómo lo conseguí, aunque ya te avanzo que fue sorprendente hacerlo realidad en apenas unos meses.

Ahora, con este libro, me he propuesto algo todavía más grande. Quiero abandonar el sistema asistencialista de mis acciones solidarias y profundizar en la raíz que reúne los tres elementos que me generan dolor (violencia, hambre y oportunidades). Deseo profundamente ayudar al mundo en proyectos de educación para aquellas personas que el contexto les ha arrebatado todo. Ciento setenta y un millones de personas en el mundo podrían salir de la pobreza si todos los niños en países en desarrollo terminaran la escuela habiendo adquirido habilidades de lectura básicas. Algo tan sencillo como eso.

Salvador Alvarenga y Ezequiel Córdoba salieron a pescar tiburones sin saber que una fuerte tormenta azotaría su bote durante siete días seguidos. Cuando la tormenta pasó, con el motor averiado, sabían que se habían alejado mucho de México. Podían ver aviones que volaban sobre ellos. Pero debido a que no tenían

mástil ni bengalas, el pequeño bote era invisible en el inmenso océano. Pronto la sed y el hambre los llevó al límite y Córdoba murió, no sin antes pedirle a Salvador que fuese a ver a su madre y le transmitiera el amor que sentía por ella. Aquellas palabras alimentaron la fe y el compromiso de Alvarenga, que se agarró a ellas como su más valioso PORQUÉ. **Sin agua dulce ni alimento sobrevivió a la deriva durante más de 9.600 km**. Una gesta increíble llena de anécdotas impresionantes que él mismo relata en un libro titulado con la cifra exacta de su desamparo: 438 días. **Según la ciencia, era imposible que hubiese sobrevivido y, sin embargo, lo hizo**. Y, lo más importante para él, **pudo cumplir su palabra**.

Gracias a ACNUR, la Agencia de la ONU para los Refugiados, **y a través de este libro, conseguiremos escolarizar a personas** y darles una educación de calidad, proteger de la violencia a personas de lugares como Honduras, Guatemala o México; y, por supuesto, ayudar a generar nuevos contextos sin hambre, violencia ni escasez de oportunidades y llenos de ilusión, esperanza y calidad de vida. El objetivo concreto es apoyar la educación de 100.000 niños y niñas a través de la dotación de libros de texto. **Por cada ejemplar vendido de "Haz que suceda", regalaremos un libro de texto a un niño víctima de la violencia y protegeremos tanto a estudiantes como a profesores de patrones de persecución, amenazas, desplazamiento y violencia.**

Te doy las gracias por tu acción, aunque no haya sido tu motivación original. Y te pido, si consideras que esta es una buena causa con la que vale la pena colaborar, que regales a alguien cercano otro ejemplar y logres así que otro niño o niña tenga en su mano su futuro. Y si quieres ir un poquito más allá y no te molesta hacer un poco de proselitismo por una buena causa, entra en *www.educacionparaunmundomejor.com* y conoce en más detalle cómo puedes colaborar en una educación de calidad para los refugiados. ¿Imaginas que llegamos a un millón de personas?

No existen los libros solidarios, existen las personas solidarias. Con tu compra, mi donación y la acción directa de ACNUR, multiplicamos las opciones de miles de personas ¡Gracias!

TU VERDADERO PORQUÉ

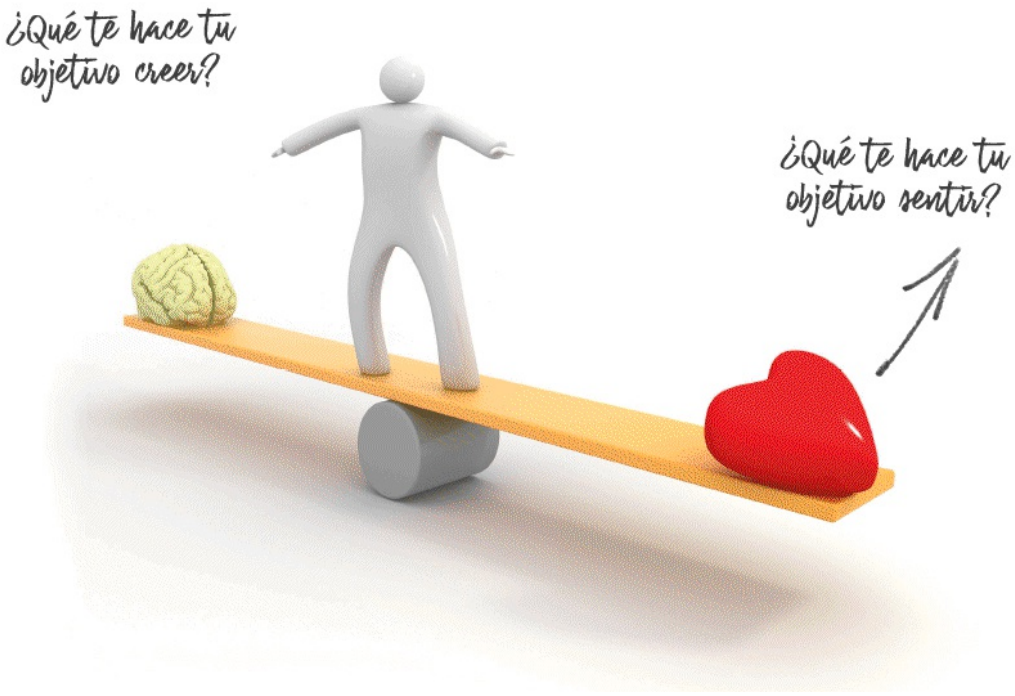
Con lo anterior no te estoy diciendo que tu objetivo siempre deba tener una finalidad altruista. **Puedes aplicar este sistema a cualquier reto que te plantees.** Lo que sí es importante es que cumpla los siguientes 4 requisitos:

1. Tener detrás un **porqué**, una motivación clara.
2. Ser coherente con tu **perfil motivacional**.
3. Responder a tus verdaderas **necesidades**.
4. Estar alineado con tus **valores**.

Esto no es un capricho mío, sino el fruto de diferentes teorías sobre la motivación humana, muchas de las cuales ya expliqué en mi obra *El pequeño libro de la motivación* y que, por tanto, no repetiré aquí para no ser reiterativo. Lo que vienen a decir la mayoría de estudiosos de este tema es que **si no tienes una buena motivación que sea motor de tu propósito no lucharás por un objetivo**, menos aún por un reto difícil de alcanzar que requiere una determinación sostenida en el tiempo. Algo que sintetiza muy bien la cita del inicio del capítulo: si tienes un porqué (una motivación poderosa), puedes superar casi cualquier cómo; si no tienes un porqué, al primer obstáculo te rendirás.

Quizás te conozcas muy bien y seas una persona de una coherencia sin fisuras; quizás tengas muy claro tu porqué, tus necesidades, tus valores y tus motivaciones. Pero aun así te recomiendo que hagas los siguientes 4 ejercicios, uno para cada requisito de la lista anterior. Son sencillos y a la vez profundos.

Empecemos por "Tu verdadero PORQUÉ". Se trata simplemente de **aclarar qué hay detrás de tu objetivo**, qué te empuja desde tu pasado, qué motivación te mueve a plantearte ese reto. El porqué se enraíza en tus acciones pretéritas y empuja hacia delante, a diferencia del para qué (del que hemos hablado en el capítulo anterior), que se enfoca en el futuro, en el logro y en la recompensa. Este ejercicio tiene dos partes. La primera consiste simplemente en o**bservar tu objetivo, mirar en tu interior y detectar** (con el corazón y el cerebro) **lo que te empuja hacia ese reto.** Es, como verás representado gráficamente a continuación, un gran espacio para pensar y sentir sobre lo que te mueve y otro para escribir brevemente aquello que te activa, te excita, te inspira o te ilusiona, de tu objetivo.



Anton Sokolov

La segunda parte es para ir un poco más lejos con un protocolo de identificación de motivadores. Es un sencillo cuadro que tienes que rellenar. Tras comenzar en un escenario plausible, debes **reconocer las activaciones motivacionales que provocan tu objetivo y de esa forma, al conseguirlo**, encontrar un propósito satisfactorio. Te pongo un ejemplo de cómo quedaría:

CUANDO…	**SIENTO…**	**POR ESO QUIERO… (OBJETIVO)**	**Y CON ELLO…**
Mi familia no puede ir de vacaciones donde realmente nos gustaría	Frustración, desilusión, pena y rabia	**Un aumento de sueldo de 300 euros al mes antes del próximo verano gracias a incrementar el precio de mi hora, no el número de horas en el trabajo**	Que mi familia sienta orgullo, protección e igualdad de oportunidades
Me he tenido que borrar del gimnasio porque tenía que priorizar pagos	Decepción, abatimiento y malestar físico		Recuperar mis hábitos de ocio, cuidado personal y salud
He dejado de tener tiempo para ver a mi pareja con momentos de calidad	Tristeza, estrés y un constante sentimiento de culpa		Tener tiempo de calidad para nosotros y reparar las fisuras actuales

Ahora te propongo que rellenes tu propia tabla. **En la primera columna identifica situaciones que te generen malestar** o confrontación, es decir, aquello que realmente provoca que desees alcanzar tu objetivo. **En la segunda columna explica cómo te hacen sentir esas situaciones** que acabas de describir. Hazlo con atención y mimo por los detalles y no lo reduzcas todo a un "me hace sentir mal". Explora bien las emociones que te afligen. **En la tercera columna pon el objetivo redactado** de manera SMARTER y **en la última expresa lo que provocará en ese apartado alcanzar tu objetivo**, lo que te mueve.

Es tu turno. Identifica tus verdaderos motivos:

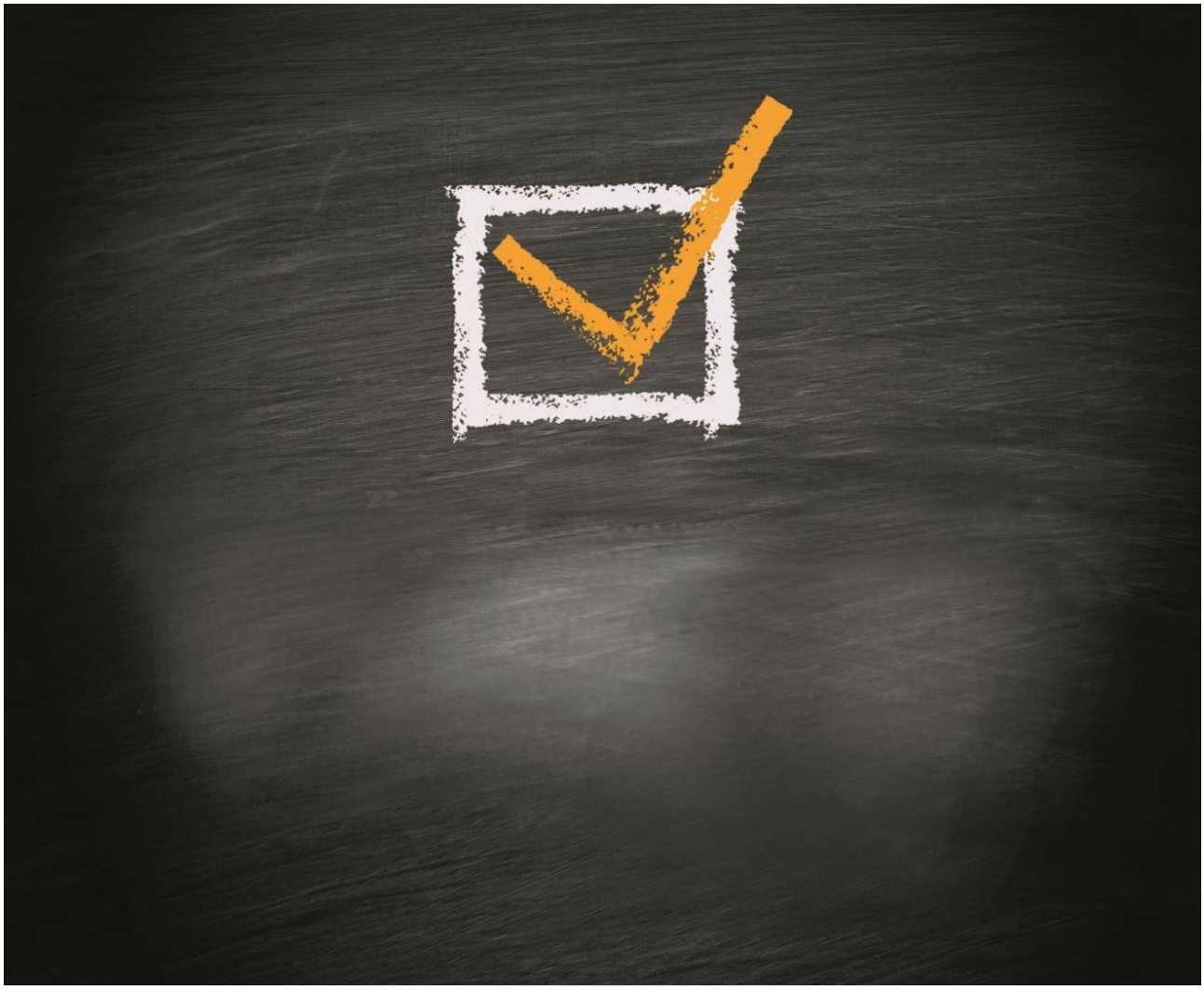
CUANDO…	SIENTO…	POR ESO QUIERO… (OBJETIVO)	Y CON ELLO…

Es importante que tu objetivo sea significativo en el conjunto de tu vida. Si no va a cambiar nada importante en tu día a día, si va a seguir siendo todo igual tanto si lo consigues como si no, ¿crees que encontrarás la motivación para esforzarte, luchar y superar las dificultades y adversidades? Te sugiero que dediques unos minutos a visualizar cómo será tu vida dentro de un tiempo tanto si alcanzas el objetivo como si no. ¿Qué cambia en ti? ¿Qué sientes? ¿Cómo está la gente a tu alrededor?

Cuando Míriam Gutiérrez, conocida pugilísticamente como La Reina, empezó a trabajar en su objetivo, lo tenía claro: **“Quiero ser campeona del mundo de boxeo antes de final de año”**, proclamó en una sala llena de gente. Ella, campeona de España de peso ligero, afirmó que quería luchar por ese objetivo “por mis hijos y por mi actual pareja”. Tras profundizar un poco más sobre su “porqué”, descubrió que quería **“ganar para enviar un mensaje a todas las mujeres, especialmente aquellas que están sufriendo malos tratos, para que crean más en ellas y se atrevan a luchar por sus vidas”**. Míriam estaba destapando la verdadera esencia de su reto: ayudar a superarse a las miles de mujeres que, como ella en el pasado, sufren malos tratos por parte de su pareja. Una motivación fuerte e inspiradora para entrenarse duro y aguantar los golpes sólo dentro del ring, ¿no crees? Apenas dos meses después de esa conversación había ganado el campeonato de Europa y en el momento de escribir este libro va camino de conquistar el cinturón mundial. Por ella. Y por todas.

La desmotivación suele llegar por la frustración ante la falta de cumplimiento de las expectativas depositadas en una acción. Por ejemplo, cuando quienes quieren aprender a hablar un idioma y tras un mes de ir a clase, utilizar una aplicación en el móvil y ver series subtituladas en su plataforma de televisión, se encuentran a alguien por la calle que les pregunta en ese idioma y… no saben responder. Seguramente saben más que un mes antes, pero como no han conseguido los resultados inmediatos, abandonan el proyecto. **Sé realista a la hora**

de asignar consecuencias a cada acción. El motivo más poderoso no resistirá el envite de tu frustración continuada.



convisum

ES IMPORTANTE QUE TU OBJETIVO SEA SIGNIFICATIVO EN EL CONJUNTO DE TU VIDA.

PERFIL MOTIVACIONAL

El segundo ejercicio requiere más atención. Se trata de tomar conciencia del tipo de motivación que te empuja hacia tu objetivo. Porque hay diferentes perfiles motivacionales y cada uno de ellos tiene una forma diferente de afrontar la vida:

EL PEACEMAKER (el pacificador) es una persona cuya motivación principal es que las cosas se mantengan como están. Lo que más le motiva, por tanto, es que no haya cambios. Los cambios le generan estrés y, por tanto, no le motivan nada. Es una persona más de reflexión que de acción y piensa más en el día a día (la táctica) que en el largo plazo (la estrategia). Siempre intenta pasar desapercibida, salvo para defender el *statu quo.* No se muestra belicista ni tiene grandes planes de futuro. Su única proyección futura está construida en base a que todo siga igual o a una evolución progresiva de baja velocidad. **Lo que más valora es tener paz y su arma principal es el diálogo y las cesiones controladas.**

EL FIGHTER (el luchador) comparte con el anterior su enfoque en el día a día, en lo táctico, pero en cambio **es más de actuar que de pensar**. Es una persona que está todo el día peleándose con la realidad y con el entorno, a la que le motiva el conflicto, el movimiento, el cambio, aunque no se plantea mucho hacia dónde va ese cambio. Es inquieta, de acción, pero está en el hoy, no pensando en lo que va a pasar mañana. Se le reconoce fácilmente porque siempre tiene una batalla que está librando, y aunque afrontan los problemas, de primeras prefieren confrontarlos. Es leal y noble, no hay que confundir su belicosidad con desconfianza. **Lo que más valora es tener razón y su arma principal es el enfrentamiento.**

EL WARRIOR (el guerrero) también está enfocado principalmente a la acción, pero con un **perfil más estratégico.** No hace las cosas para tapar agujeros hoy, sino para crear un mejor mañana. Está dispuesto a transformar sus hábitos para mejorar su entorno. **Este perfil es capaz de sacrificar su situación por un bien mayor.** No combate en batallas que no le son interesantes o incluso propias. Es una persona capaz de tener varios planes

en la cabeza. Actúa con determinación y está enfocada en su éxito. **Lo que más valora es tener éxito en sus planes y su arma principal es la transformación.**

EL WIZARD (el mago), a diferencia del resto, **es un pensador, un filósofo**, un gran creador de modelos, de fórmulas. Es una **persona eminentemente reflexiva**. Le gusta más pensar en la transformación que ejecutarla. Analiza siempre las consecuencias de las acciones y se siente cómodo con el uso de la información. Sólo defenderá un cambio si considera que con la nueva situación el futuro será mejor para todas las partes. Le gusta descubrir nuevos matices en los conocimientos que ya posee y profundizar en aquello que le es desconocido. **Lo que más valora es tener sabiduría y su arma principal es la curiosidad.**

Como ya debes suponer, **todos somos todos**. O sea, en algún momento de nuestra vida todos nos comportamos como peacemakers (no queremos que las cosas cambien) o fighters (luchamos con las circunstancias del día a día) o warriors (trabajamos para lograr algo siguiendo una estrategia) o wizards (reflexionamos sobre grandes cuestiones de la vida), pero cada uno tenemos un perfil predominante.

El ejercicio que viene a continuación es muy sencillo: **consiste en preguntarte si eres más de reflexión o de acción, de táctica o de estrategia**. Y situarte en el siguiente esquema. Para darte un ejemplo, he puesto un punto rojo para situarme a mí, que sería un perfil entre wizard y warrior, o sea, una persona bastante enfocada a la estrategia que reflexiona mucho antes de pasar a la acción y que me aburro cuando no hay cambios. ¿Mis carencias? No siempre presto demasiada atención a los detalles (algo que haría un fighter) ni dedico tiempo a disfrutar de la estabilidad y los logros obtenidos (como haría un peacemaker).

¿Dónde te situarías tú?

Una vez te has situado en el cuadrante anterior, ahora viene la pregunta importante: **¿qué perfil motivacional necesita tu objetivo?** Si es un objetivo a largo plazo que requiere más reflexión que acción (por ejemplo, tener una jubilación acomodada), necesitarás un perfil más wizard. Si es un objetivo a corto encaminado a cambiar algo de tu día a día (por ejemplo, adelgazar 5 kilos en un mes), un perfil más fighter. Etc. Es importante que tomes conciencia de cómo eres para evitar el fracaso, ya sea por un exceso de análisis (parálisis por análisis) o por una actuación descontrolada (acción sin planificación).

Marca ahora con otro punto en el cuadrante el perfil motivacional que necesitas para alcanzar el objetivo que te has planteado. Si es un objetivo que pasa por una

transformación de tu contexto (por ejemplo, salir de una relación que ya no te da felicidad), necesitarás un perfil warrior. Si se trata de mejorar algunos aspectos de tu vida mientras otros pilares esenciales permanecen fuertes (por ejemplo, mejorar tus condiciones laborales manteniendo el mismo puesto de trabajo en la misma compañía), deberás apoyarte en un perfil peacemaker. Etc.

Hecho esto, viene el momento de analizar y tomar decisiones. Si los dos puntos están cerca uno del otro significa que el perfil motivacional con el que sientes más identificación actualmente se corresponde con el tipo de motivación que necesitas para lograr tu objetivo. En ese caso, ¡adelante!

Dicen que debes ser tú y no cambiar por nada. También dicen que no te arrepientas de nada porque todo te ha conducido a ser quien eres. Pues bien, seguro que conoces a Mahatma Gandhi, un activista hindú ejemplo de virtud, compromiso, entrega, altruismo que llevó a la India hasta la independencia… Y, sin embargo, como han relatado decenas de historiadores como Patrick French, Deshai o Vahed, durante sus años de juventud en Sudáfrica dejó por escrito cartas de amistad a Hitler, artículos racistas o acciones que rozaban la violencia de género. Él decidió trascender dejando atrás unos años de odio y errores en la búsqueda de un propósito mayor. Decidió cambiar a mejor y ser una versión mejorada de su persona. **Está bien ser tú mismo, pero si puedes ser mejor, ¿por qué no intentarlo?** Como decía un meme que circulaba por internet: "Sé tú mismo…. salvo que puedas ser Batman. Entonces conviértete en Batman".

Estás en el buen camino. En cambio, si los puntos están alejados, por ejemplo en cuadrantes diferentes, te va a costar mucho alcanzarlo, o incluso te vas a autosabotear permanentemente sin darte cuenta, porque lo que te motiva no se corresponde con lo que necesitas para lograr tu propósito. Si éste es el caso, sólo hay dos caminos posibles, como dicta el sentido común:

1. **Modificar el objetivo** para que se ajuste más a tu perfil motivacional.
2. **Cambiar tu perfil motivacional** para acercarlo más al que requiere tu objetivo.

Tu pasado no decide quién serás en el futuro. Elije quién vas a ser desde hoy, le pese a quien el pese.

LAS SEIS NECESIDADES

Todos nos movemos para satisfacer una serie de necesidades, desde las más básicas, como comer o resguardarnos del frío, hasta las más sofisticadas, como sentirnos realizados o contribuir a mejorar el mundo. Para ser prácticos, **vamos a utilizar aquí una clasificación sencilla de las necesidades humanas**, la que proponen Robbins y Madanes. Ellos defienden que el comportamiento de toda persona responde, de manera consciente o inconsciente, a las siguientes necesidades:

1 SEGURIDAD

Todos necesitamos en la vida cierta dosis de seguridad, que a veces adopta la forma de protección, control, orden, comodidad, etc. Necesitamos ciertas certezas, como que tenemos un techo bajo el que dormir, comida (o la seguridad de conseguirla) y otros recursos materiales básicos. Es una necesidad que dura toda la vida, desde que nacemos hasta que morimos. En medio, **cada persona siente esta necesidad en un grado diferente**. Hay quien gestiona mejor la incertidumbre consustancial a la vida y quien la lleva fatal. Estas últimas personas necesitan tenerlo todo controlado porque les da un miedo terrible sentirse desprotegidas, fuera de eso que llamamos la "zona de confort". Para las primeras, en cambio, la estabilidad, la seguridad, la certeza o la protección se pueden convertir en una auténtica prisión. Éstas necesitan más lo que veremos a continuación:

2 VARIEDAD

Incluso las personas que buscan a toda costa la seguridad **necesitan ciertas dosis de variedad, sorpresa, aventura e incertidumbre**. Si todo es previsible y responde a pautas establecidas, nos aburrimos. A nadie le gusta, por más que busque estabilidad, hacer cada día lo mismo, comer la misma comida, vestirse con la misma ropa, ver a la misma gente, hacer el mismo trabajo, etc. **La rutina, en dosis elevadas, es un veneno: ¡mata!**

3 RELEVANCIA

Todos hacemos cosas para sentirnos importantes, es decir, para sentir que "importamos", que alguien nos quiere, nos necesita, nos valora, incluso nos desea. Éste es en realidad el **motor principal de muchas personas y de muchas acciones**, por ejemplo, de muchos políticos y muchos artistas: buscar el reconocimiento de los demás, el aplauso o incluso la admiración. Esto puede dar lugar a grandes logros, pero también a grandes desgracias, incluidas muchas guerras. Algunos mandatarios mundiales son poco más que bebés que toman decisiones supertrascendentes para países enteros sólo para llamar la atención y que les aplaudan. O incluso, en un sentido psicológico más profundo, para que mamá y papá se sientan orgullosos. Afortunadamente, hay más personas que buscan la relevancia construyendo algo que destruyéndolo. **La búsqueda de relevancia, bien llevada, puede conducirnos a mejorar como personas** y a sentir más empatía; mal llevada sólo sirve para alimentar el ego y desconectarse de los demás.

A lo largo de la historia **se han realizado numerosas clasificaciones de las necesidades humanas**. La más conocida probablemente es la pirámide de **Abraham Maslow**, formulada por este psicólogo americano en 1943, en su obra A Theory of Human Motivation. Como es ya muy conocida, no entraré en ella, pero si no la conoces te sugiero que la busques por internet: es muy clarificadora de lo que nos mueve. Otra clasificación, con un enfoque diferente, es la de **Henry Murray**, uno de los autores básicos en el desarrollo de las teorías motivacionales. Murray realizó en 1938 una investigación y concluyó que **los seres humanos actuamos en base a 20 tipos de necesidad**: humillación, logro, afiliación, agresión, autonomía,

oposición, defensa, deferencia, dominio, exhibición, evitación del daño, evitación del oprobio, cuidado, orden, juego, rechazo, receptividad, sexo, ayuda y comprensión. También es una teoría muy interesante y si tienes tiempo y curiosidad te sugiero que profundices en ella.

4 AMOR Y CONEXIÓN

Se trata de la necesidad de sentirnos conectados de una manera íntima a otras personas. De experimentar amor y conexión. Es una necesidad que se mantiene a lo largo de toda la vida y que se manifiesta a menudo en una relación de pareja, aunque también en el amor hacia uno mismo o una misma (la autoestima), hacia los hijos, hacia la familia, hacia los amigos o incluso hacia el conjunto de los seres humanos, de los seres vivos o, en un plano más espiritual, de la vida o del universo (o para algunos de Dios). **La necesidad de amar y ser amado es común a todos los seres humanos** y puede manifestarse con sentimientos de unidad, pasión, afecto, ternura, deseo, etc.

5 DESARROLLO

Consiste en la necesidad de crecer, de desarrollarse, de mejorar en todos los sentidos: a nivel físico, emocional, intelectual y espiritual. En la naturaleza, todo lo que no crece, muere. Como seres humanos necesitamos aprender constantemente. Somos curiosos. Nos gusta tener experiencias nuevas para desarrollar nuevas habilidades intelectuales, emocionales, sensitivas, relacionales, artísticas, etc. Para ello, buscamos actividades como el deporte, la lectura, la investigación, la exploración, los viajes, la relación con personas nuevas, etc.

6 CONTRIBUCIÓN

Por último, Robbins y Madane nos hablan de **la necesidad de contribuir, que se manifiesta en el dar, el cuidar, el servir, el enseñar, etc. Es probablemente la necesidad humana más elevada**, porque para satisfacerla es necesario satisfacer las necesidades de otras personas. La mayor parte de las personas sentimos, algunos con más intensidad y otros con menos, que nuestra vida está incompleta si no nos entregamos a una causa. Tiene que ver con el legado, con la necesidad de dejar algo bueno de nuestro paso por el mundo. A nivel práctico puede adoptar diferentes formas, desde la más común, como es cuidar a los hijos o a otros seres cercanos, hasta donar

dinero a diferentes causas, pasando por cuidar la naturaleza, escribir un libro o crear cualquier cosa que nos trascienda.

Tus necesidades son el motivo de casi todo lo que te sucede.
Conócelas, acéptalas y libéralas.

De las seis necesidades, **las cuatro primeras son básicas** y en alguna medida tenemos que cubrirlas. **Las dos últimas**, DESARROLLO y CONTRIBUCIÓN, se **corresponderían con la parte alta de la pirámide de Maslow**, es decir, con eso que llamamos **sentido de la vida**, **autorrealización** o **espiritualidad**. No quiere decir que sean menos importantes, pero por lo general se sienten cuando las otras cuatro están bien cubiertas.

Mónica Galán es la creadora del Método Bravo, un sistema para hablar en público en cinco pasos. Su éxito es arrollador, siendo en la actualidad la mejor ponente de comunicación que existe gracias a la mezcla de conocimiento, humor, cercanía y rapidez para adaptar la conversación con la audiencia. Tal es su éxito que trabaja con las empresas más importantes del mundo y no es difícil verla dando formación en España, Perú, México, Marruecos o Islandia. Sin embargo, **un día me llamó para trabajar en un cambio radical: transformar su modelo a un sistema más online y menos presencial**. Toda la energía que mostraba sobre el escenario le estaba pasando factura en su salud, su estado de ánimo y su equilibrio

vital, así que **necesitaba más tiempo libre para descansar, disfrutar y crear**. Cuando consiguió disfrutar de unas vacaciones de 60 días seguidos o tuvo tiempo para irse a estudiar a Estados Unidos supo que estaba en el camino correcto. ¿Y sabes qué? Como ofrecía menos sesiones presenciales gracias a sus productos online, los clientes comenzaron a pagar un precio superior por ella. Una warrior de libro que centró su objetivo en la CONTRIBUCIÓN y en el AMOR (entre otras personas, a ella misma)

Bien, y hecha la explicación, ahora viene el ejercicio. Como seguramente ya habrás adivinado, debes analizar si tu objetivo responde a alguna (o varias) de las necesidades descritas. O, de una forma más sencilla, tienes que hacerte las siguientes preguntas y rodear con un círculo las respuestas correctas:

- **¿Mi objetivo está encaminado a satisfacer alguna de estas necesidades?**
  SÍ / NO

- **¿Son necesidades propias o impuestas desde fuera (por personas cercanas, por la sociedad, etc.)?**
  PROPIAS / IMPUESTAS

- **¿Qué necesidad o necesidades cubrirá tu objetivo cuando lo consigas? (Puedes marcar más de una.)**
  SEGURIDAD / VARIEDAD / RELEVANCIA / AMOR Y CONEXIÓN / DESARROLLO / CONTRIBUCIÓN

Lo correcto para seguir avanzando es que, efectivamente, tu objetivo responda claramente a una o varias de las seis necesidades y que sientas realmente esa necesidad como propia, no como impuesta. Si tu objetivo responde a más de una de esas seis necesidades, miel sobre hojuelas.

COHERENCIA DE VALORES

Para acabar este apartado sobre tu PORQUÉ, sobre lo que te mueve y te motiva a perseguir tu objetivo, me parece importante que hagas un cuarto y último ejercicio, también muy sencillo, en este caso destinado a comprobar si tu objetivo está alineado con tus principales valores. En el capítulo anterior ya tuviste que preguntarte si tu objetivo es "ecológico" para comprobar si es SMARTER, ¿recuerdas? Ahora se trata de ver más en concreto **cuáles son tus principales valores y asegurarnos de que las acciones que harás para alcanzar tu objetivo no van a entrar en conflicto con ellos**.

Este ejercicio podría ir, de hecho, en el siguiente capítulo, el que habla del QUIÉN, o sea, de tus recursos internos y externos, pues un valor puede ser un poderoso recurso interno. Pero lo adelanto aquí porque **si tu objetivo no está alineado con tus valores, de nada te servirá** tener todos los recursos del mundo. Tu PORQUÉ estará cojo y tu motivación decaerá en algún momento porque sentirás que te estás traicionando a ti mismo.

En 1853 una mujer sólo debía preocuparse de su casa. O eso pensaba el padre conservador de una viuda de veintidós años y madre de una pequeña en el condado de Niágara, Nueva York. Sin embargo, ella apostó por estudiar en la universidad. Creía que sólo su desarrollo intelectual podía sacar adelante a su familia. No fue fácil; sus padres se llevaron a su hija a 100 km de distancia (dos días de viaje en la

época), la jefa de estudios femeninos intentó anular la plaza que Belva Lockwood reservó para estudios científicos por ser "poco femeninos" y sus compañeros y profesores la trataron siempre con desdén e incluso con burlas. Años después consiguió acabar derecho, pero el Colegio de Abogados de Boston le impidió retirar su título y realizar prácticas. Pero no se rindió. **Tras años de lucha, Belva se convirtió en la primera mujer en ejercer la abogacía ante la Corte Suprema de los Estados Unidos.** Utilizando su conocimiento de la ley, trabajó para asegurar el sufragio femenino, las reformas a la ley de propiedad, la igualdad de remuneración por igual trabajo y la paz mundial. Quizá con sus valores descuidaba su casa, pero forjaba un mundo mejor en el que vivir. **Nadie puede parar a quien está en sintonía con sus valores, su pasión y su objetivo.**

Completar este ejercicio, como te decía, es muy sencillo. Tienes que hacer sólo dos cosas. La primera es escoger, de la siguiente lista de valores, tan sólo tres, los que consideres que te definen mejor y que para ti son irrenunciables e innegociables.
Es vital que no pongas aquellos que te suenan bien y desearías tener (no es una carta a Papá Noel) sino los que realmente son una demostración de tu día a día (es más mirarse al espejo y reconocer lo que nadie ve). La segunda acción que te pido es responder con sinceridad a las siguientes preguntas.

Igor Zakharevich

Alegría

Amistad

Amor

Armonía

Coherencia

Compromiso

Conexión

Creatividad

Curiosidad

Desarrollo

Empatía

Espiritualidad

Diversión

Familia

Fe

Felicidad

Fortaleza

Gratitud

Honestidad

Humildad

Humor

Igualdad

Innovación

Independencia

Justicia

Pasión

Paciencia

Paz

Perseverancia

Reputación

Respeto

Responsabilidad

Riqueza

Sabiduría

Salud

Seguridad

Sencillez

Sinceridad

Tolerancia

Valentía

1. ¿Tu objetivo está alineado con los tres valores esenciales que has elegido (es decir, te ayuda a reforzarlos) o entra en contradicción con alguno de ellos?
ALINEADO / EN CONTRADICCIÓN

2. Si está en contradicción, ¿en qué sentido?

3. ¿Puedes modificar tu objetivo para que esté alineado con tus valores?
SÍ / NO

4. En caso afirmativo, reformúlalo a continuación:

Como puedes suponer, si está alineado, o al menos no entra en contradicción, puedes seguir adelante. De lo contrario, revísalo, modifícalo o directamente cámbialo, porque difícilmente te vas a sentir motivación para luchar por algo si va en contra de tu esencia.

Puedes tener herramientas muy buenas a tu alcance, pero si no tienes claro tu FOCO (tu qué, tu porqué, tu para qué e incluso tu para quién) de nada te servirán. Por eso **es importante que hagas todos los ejercicios que te propongo, en especial en estos primeros capítulos**, pues te permitirán clarificar ideas y centrar tu foco.

MARCA LAS CASILLAS EN TU CUADERNO SI HAS COMPLETADO LOS EJERCICIOS PARA DEFINIR TU

PORQUÉ

- Tu verdadero PORQUÉ
- Perfil motivacional
- Las seis necesidades
- Coherencia de valores

QUIÉN

Identifica tus recursos

«No necesitamos magia para cambiar el mundo: tenemos el poder de imaginarnos mejor».

J. K. Rowling (1965)
Escritora y creadora del universo Harry Potter

LOS ZAPATOS DE MANOLO BLAHNIK

En 2014 publiqué *Los tacones de Dorothy*, una novela sobre la ilusión, el liderazgo femenino y la perseverancia donde usé la metáfora de los zapatos mágicos de Dorothy, la protagonista de *El mago de Oz*. En mi versión, Dorothy era una joven creativa de una agencia publicitaria llamada Oz y los zapatos que llevaba eran unos Manolo Blahnik. **Se me ocurrió, para apoyar la campaña de lanzamiento del libro, una de esas ideas locas** que de entrada a todo el mundo le parecen imposibles: **sortear entre los compradores del libro unos zapatos escarlata de Manolo Blahnik** como los de la protagonista de la historia. Así que, inocente de mí, me fui a la tienda de Manolo Blahnik de la calle Serrano de Madrid y se los pedí a una amable dependienta. Cuando vi el precio casi me da un infarto: ¡695 euros! ¡Y estaban en oferta!

Lo razonable en aquel momento habría sido descartar la idea y resignarme. No me podía gastar tanto dinero en unos zapatos, ni siquiera para promocionar un libro. Pero rara vez me rindo de primeras. Soy bastante tenaz y allí donde no me llegan los recursos procuro que llegue mi imaginación (como mi madre con aquellas J'Hayber desparejadas cuando se inventó que eran un modelo exclusivo y me lo creí). Así que **pensé en una estrategia diferente para conseguirlos**. Entré en Linkedln y busqué trabajadoras de Manolo Blahnik inscritas en esa red social, en concreto mujeres jóvenes que estuviesen en las oficinas centrales de Londres. Mi idea era dar con una joven que se identificase con la protagonista y pedirle una dirección donde enviarle dos ejemplares de mi libro, uno para ella y otro para el famoso diseñador. **En el libro hablaba muy bien de su marca, así que si conseguía que lo leyeran, tal vez podría pedirles que me regalaran los zapatos.** Después de aplicar una serie de filtros di con ella. Sabía su nombre y apellido, pero no tenía su correo electrónico, así que empecé a probar con todas las combinaciones posibles seguidas de @manoloblahnik.com: nombre.apellido@, nombre_apellido@, inicial+apellido@, apellido+inicial@, etc. Todos los correos me llegaron devueltos… menos uno. La joven, cuyo nombre no revelaré por discreción, me contestó que estarían encantados de recibir los libros y que la dirección del señor Blahnik en Londres era tal. **La primera parte del plan se había cumplido con éxito.**

Al cabo de un mes contacté de nuevo con ella para preguntarle si habían leído el libro. Me dijo que sí y que les había encantado. Entonces **me atreví a pedirle que me enviaran una foto del diseñador sosteniendo mi libro**, ya que aquello me ayudaría mucho con la promoción. Era una petición delicada, pues Blahnik ha sido siempre muy reacio a que le hagan fotos, pero aun así lo probé. **Su respuesta fue que no, pero a cambio, teniendo en cuenta lo bien que les había dejado en el libro, me regalaban unos zapatos.** Al leerlo me salió un grito espontáneo: ¡¡Sí!! Ya sólo faltaba una cosa:

pregunté si podían ser exactamente el modelo que lucía la protagonista del libro, unos Hangisi, a ser posible firmados por el señor Blahnik. ¡Y su respuesta fue que sí!

Los zapatos llegaron demasiado tarde y no fue posible sortearlos entre los compradores del libro, así que los guardé como recuerdo. Al cabo del tiempo pasó algo increíble. Conocí a mi pareja, le conté la historia de los "manolos" y tras recuperarlos del fondo del trastero se los probó... **¡Y le encajaban a la perfección! .**

Cada día más empresas utilizan el **marketing de guerrilla**. Se trata, explicado de una forma sencilla, de estrujarse el cerebro para **encontrar formas de hacer publicidad creativas, no convencionales, con bajo presupuesto pero alto impacto**. O sea, en lugar de gastar grandes presupuestos de publicidad en medios convencionales, cosa que sólo se pueden permitir las grandes empresas, la idea es buscar medios, canales y formas originales de llegar a los posibles clientes e impactarles con tu mensaje. Un ejemplo es el ingenioso video con el que un joven cantante desconocido, Xuxo Jones, grabó con sus amigos en un MacAuto. La letra pegadiza, una melodía reconocible y un tono refrescante le consiguieron diez millones de visionados y lo catapultaron a la fama con grabación de discos, programas de televisión, e incluso ser telonero de Justin Bieber, Selena Gómez o Jessie J. Esto te demuestra que **con pocos medios** (en este caso un móvil, un poco de imaginación y grandes dosis de sentido del humor) **se pueden hacer grandes cosas**.

ENCANTADOS DE RE-CONOCERNOS

Sería iluso (además de irresponsable y deshonesto por mi parte) decirte que puedes conseguir cualquier cosa que te propongas. Lo que sí puedo y quiero decirte es que **puedes conseguir muchas más cosas de las que ahora crees que puedes conseguir**. En el ejemplo anterior, si me hubiera resignado cuando me dijeron el precio de los Manolo Blahnik jamás los habría conseguido. Lo que quiero decirte es que podemos hacer mucho más de lo que inicialmente creemos. **Dependerá de nuestros recursos, tanto de los internos como de los externos** (ahora los veremos), pero si actúas con optimismo y creatividad seguro que puedes lograr cosas que de entrada te parecen imposibles. **A menudo los obstáculos están más en nuestra cabeza**, en nuestras creencias, que en nuestra realidad. Si crees que puedes, seguramente podrás; si crees que no puedes, seguramente no podrás. O sea, tanto si crees una cosa como otra, acabarás teniendo razón.

El contexto de cada persona (su entorno familiar, social, económico, etc.) indudablemente influye en sus posibilidades, pero no tanto como a veces creemos. En estudios científicos sobre la felicidad, por ejemplo, se ha determinado que **la felicidad de una persona depende sólo en un 10 % de sus circunstancias, mientras que otro 40 % depende de cómo afronte esas circunstancias** (el 50 % restante, puestos a completar la suma, depende de la genética). Dos personas con las mismas circunstancias adversas pueden tener actitudes totalmente opuestas: empujar con más fuerza o venirse abajo. Y sus realidades resultantes serán totalmente distintas. Hay millones de ejemplos: personas con la misma enfermedad que la afrontan de manera totalmente diferente, emprendedores con problemas económicos que se atascan y otros que logran superarlos y llegan a triunfar en los negocios, etc. En definitiva, **la actitud, el decirse a uno mismo o una misma "¿y por qué no?", cuenta mucho para el resultado final**. Puede ser, al menos en las fases iniciales, lo que marque la diferencia entre los que alcanzan su objetivo y los que se quedan en el camino.

Tienes la vida que toleras. Sin quejas y autocomplacencia descubrirás todas tus posibilidades.

Para saber con qué contamos para alcanzar nuestros retos tenemos que saber quiénes somos. A menudo nos desdibujamos y somos más lo que otros dicen que somos que lo que somos de verdad. Y conviene volvernos a dibujar. Eso es justo lo que te propongo ahora en un ejercicio que he bautizado como: **"Encantados de re-conocernos"**. Es muy sencillo. **Consiste en recordar entre seis y ocho logros que hayas alcanzado en tu vida** de los que te sientas especialmente orgulloso/a y que consideres que dicen mucho de cómo eres, y a continuación ilustrarlos con una fotografía. Te pongo mi propio ejemplo, para que veas exactamente a qué me refiero.

Jordi Colom es un joven ingeniero ibicenco al que conozco desde hace años. Tras intentar buscarse la vida en varias ciudades españolas fue despedido y tuvo que volver a la isla. **Estaba deprimido y bastante hastiado de todo al verse de nuevo trabajando como camarero** en una de las innumerables discotecas ibicencas. Una noche, volviendo a casa, **encontró un perro en el arcén. Lo habían atropellado** y le habían roto la cadera. Decidió llevarlo al veterinario y asumir los costes de la operación y los analgésicos, pero después le dijeron que **tenía que comprar una silla de ruedas canina que costaba… ¡550 euros!** Jordi me llamó desesperado diciendo que aquella era la prueba definitiva de que todo le iba mal. Hablamos sobre opciones, planteamientos y enfoques, y **llegamos a la conclusión de que él fabricaría una silla con materiales reciclados**. Así *Bronco*, que es como se llama el perro, pudo volver a caminar. Aquella aparente desgracia se convirtió en un golpe de suerte: **en sólo un año, Jordi estaba exportando sus**

sillas caninas de bajo precio a veterinarios de cinco países diferentes. Desde su pequeña isla, ésa que había despreciado porque no ofrecía opciones a un ingeniero como él. Ahora, obviamente, no quiere irse de allí por nada del mundo y sus sillas, apenas valen una cuarta parte. Gracias Jordi.

En el collage he reunido fotos que representan momentos o logros que me hacen sentir bien. Son:

Liubou Yasiukovich

1 Trabajar durante seis meses con Rigoberta Menchú, como te explicaba en el capítulo anterior. Fue un honor y aprendí mucho de ella y de la experiencia.

2 He tenido más de 14 fracturas de huesos, un accidente que me dejó en silla de ruedas y decenas de problemas físicos. Siempre tuve a mi familia cerca y una cosa clara: el problema es siempre circunstancial.

3 Haber conseguido conquistar a jurados de Madrid, Caracas, Nueva York o Washington y ser galardonado con una decena de premios

4 Publicar una docena de libros, algunos de ellos traducidos a otros idiomas.

5 Haber cambiado de profesión en varias ocasiones. Dar conferencias diferentes, originales, impactantes. Desde introducir cócteles, hasta una llamada de la policía, repartidores de pizza o el humor. La creatividad por bandera allá donde vaya.

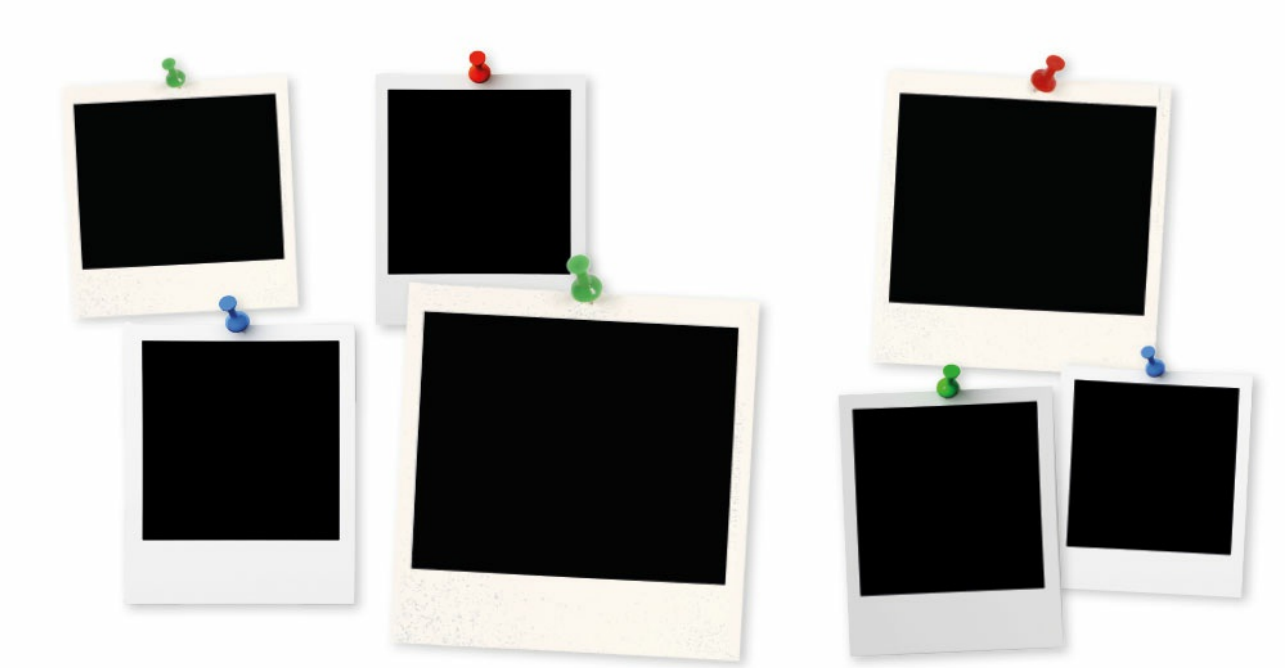
6 Organizar talleres de dibujo para niñas huérfanas de la guerra en Irak, algo que podría sumar a otras acciones solidarias y de ayuda social de las que me siento muy orgulloso.

7 Recorrer en 2011 Europa en moto. Este viaje en solitario de más de 10.000 km me enseñó mucho sobre mi manera de enfrentarme a los inconvenientes.

8 Impartir la clase de liderazgo más concurrida de Latinoamérica: más de 6.000 personas acudieron a verme en exclusiva a un estadio de Tegucigalpa.

Bien, ahora te toca a ti. **Te propongo que en un cuaderno hagas tu propio *collage* de momentos memorables, a continuación verás un ejemplo.** Haz el esfuerzo de buscar las imágenes, imprimirlas y pegarlas en el cuaderno. Es importante. También podrías hacerlo dibujando, escribiendo o visualizando mentalmente, pero el ejercicio tiene mucha más fuerza si lo haces como te digo. Ah, y ten presente que este ejercicio te servirá para tres cosas:

- **recordar quién eres;**
- **recordar de lo que eres capaz, y**
- **volver a poner en valor tus recursos internos y tus capacidades.**



Galina Peshkova, David Franklin

Toda esta buena energía que has reunido recordando algunos de tus hitos vitales más importantes tienes que enfocarla ahora en tu nuevo objetivo. **Recuerda el poder que tiene un estado emocional positivo mantenido en el tiempo.** Eso te dará la fuerza que, sin duda, necesitarás para superar los obstáculos en el camino hacia tu objetivo. **Para mantener el ánimo en alto puedes hacer muchas cosas, pero la principal es el deporte. O la actividad física en general.** La práctica de actividad física libera endorfinas, unas hormonas que nos dan sensación de bienestar y estabilidad emocional. Disminuyen la ansiedad y nos ayudan al control

y la gestión de las emociones. Y, por si esto fuera poco, aumentan la autoestima. Para mejorar el estado anímico **basta con hacer algún tipo de actividad física un poco intensa durante 30 minutos entre 3 y 5 veces a la semana**. Si eres de los/las que ponen la excusa del "no tengo tiempo" es porque todavía no lo has probado: en realidad ganarás mucho tiempo, pues el deporte te dará confianza y claridad mental. Y, en contra de lo que podría parecer, ¡mucha más energía!

No se puede negar que **las circunstancias de cada persona condicionan sus posibilidades de alcanzar logros**. Es fácil de entender: no es lo mismo ponerte como objetivo ganar un millón de euros cuando has nacido en una familia humilde, que a duras penas ha conseguido pagarte unos estudios, que cuando vienes de una familia adinerada y puedes estudiar en la mejor escuela de negocios del país. Esto es incuestionable, aunque la abundante literatura new age que nos ha llegado en los últimos años se empeñe en transmitirnos el mensaje de "todo el mundo puede conseguirlo todo", "basta querer para poder" o "si lo visualizas, lo atraes". **Creo que la mejor actitud ante la vida es atreverse, lanzarse, desafiar la realidad con un "y ¿por qué no?"**, pero estoy en total desacuerdo con esas afirmaciones generalistas. No sólo porque son imprecisas y a menudo falaces, sino porque pueden ser contraproducentes: si confías en los que te dicen eso y luego no puedes, te frustrarás y dejarás de confiar en ti, en los demás y en la vida. Por eso, aunque sea menos popular y menos impactante, prefiero matizar: la suerte existe y las circunstancias influyen. Es cierto que ambos elementos podemos reducirlos al

mínimo, pero nunca podremos ignorarlos. **“Si quieres, puede que puedas, pero también puede que no. Lo único seguro es que no podrás si no lo intentas.”**

CHECKING DE RIQUEZAS

No todo el mundo puede conseguirlo todo. Es cierto que la ilusión mueve montañas, pero ni todas las montañas se pueden mover ni todas las ilusiones son suficientes para moverlas. Prefiero pecar de realista en esto y que no se me acuse de generar falsas expectativas. Es cierto que tengo clientes que se han transformado en empresarios de éxito, han ganado millones de euros, premios internacionales o el puesto de sus sueños. También los hay que han cambiado su vida 180º y viven en plenitud absoluta. O los hay incluso que han conseguido vivir trabajando sólo un día a la semana. Pero todos ellos tenían algo en común: no bastaba con su ilusión, sino que pusieron toda la pasión y entrega personal en conquistar esa montaña. A ninguno de ellos le ha regalado nadie nada.

Dicho esto, **¿de qué depende que puedas o no? Pues principalmente de dos factores: tus riquezas (internas y externas) y tu entorno**. Vamos a analizar ambos aspectos, el primero ahora y el segundo en el siguiente capítulo, titulado "La carrera de obstáculos".

Las riquezas son todo aquello que posees y que puedes utilizar para conseguir tu objetivo. Aquí puedes incluir cosas muy variadas, desde tener el carnet de conducir a ser una persona alegre, pasando por tener una buena agenda de contactos, formar parte de una comunidad, tener cierta cantidad de dinero ahorrada, etc. Dicho de otra forma, **son el conjunto de habilidades, posesiones, conocimientos, contactos o cualquier otro recurso que te pueda ayudar a alcanzar tu objetivo**. Es importante que los enumeres y los valores antes de lanzarte a un plan de acción (al CÓMO, que veremos en el siguiente apartado). En primer lugar, para tenerlos presentes y a mano. Es como cuando vas a hacer algún arreglo en casa (colgar una cortina, montar un mueble, reparar un enchufe, etc.) y lo primero que haces es abrir la caja de herramientas y asegurarte de que tienes lo necesario. En segundo lugar, para evitar caer en generalizaciones negativas del tipo "Yo no valgo para eso", "No puedo hacerlo" o "No seré capaz", producto a menudo de una falta de autoestima o de un ánimo poco emprendedor. Y en tercer lugar, para tomar conciencia de aquellos recursos que vas a necesitar y todavía no tienes.

En la siguiente herramienta deberás invertir una parte importante de tu tiempo. Observa primero el siguiente cuadro a modo de ejemplo. Por cierto, es el que yo mismo me hice recientemente, cuando me planteé el objetivo de adelgazar 15 kilos:

Rudolf Umans

Creer que no puedes es la manera más ridícula de rendirte sin intentarlo.

CHECKING DE RIQUEZAS			
Objetivo SMARTER: “Perder 15 kilos en los próximos 6 meses”			
	Definición	**¿Lo tengo?**	**¿Cómo puedo usarlo (si lo tengo) o conseguirlo (si no lo tengo)?**

RECURSOS			
Tiempo	1 hora/día para hacer ejercicio	NO	Introduciré el ejercicio durante la mañana, ya que estoy menos creativo para mi trabajo, y así aprovecharé mejor mis horarios
Dinero	50 €/mes gimnasio y 30 €/mes para suplementos alimenticios	SÍ	Aun así, eliminaré la suscripción a una revista, bajaré la suscripción de Netflix a la cuota básica y prescindiré de una comida y cena fuera de casa al mes
Conocimiento	Conocimientos sobre dietética y deporte	NO	Buscaré un profesional de estos ámbitos que me asesore y me de información fiable en internet
PERSONAS			
Nutricionista	Profesional que me elabore una dieta y haga un seguimiento de mi peso	SÍ	Mi amiga Pilar Cuesta, nutricionista, se ha ofrecido a ayudarme. Ella me explicará qué debo hacer y qué no. Además, me hará un buen seguimiento
Entrenador personal	Profesional que cree un entrenamiento personalizado y adaptado a mi realidad	NO	He descubierto una app y un canal de YouTube que me permitirán comenzar en progresión con una serie de ejercicios adaptados a mi situación, por lo que de momento puedo prescindir del entrenador
Amigos	Comprensión y apoyo por parte de mis amigos en eventos sociales	NO	Escribiré en el grupo que tenemos de amigos y explicaré lo importante que es para mí que me ayuden a perder peso y que eviten tentaciones de comidas o citas que sólo giren en torno a la comida
HABILIDADES			
Determinación	Compromiso con el plan y con su cumplimiento diario	NO	Me descargaré una app para el móvil que te avisa del cumplimiento de las rutinas marcadas. Además, le pediré a mi pareja que me haga refuerzo y apoyo
Exigencia	Intentar alcanzar un poco más y no acomodarme según pasen las semanas	SÍ	Cada quince días haré un repaso de mis avances y reajustaré mis acciones para ir incorporando elementos que potencien el proceso
Esfuerzo	Capacidad de resistir la pereza y la procastinación	SÍ	Cuando haga ejercicio desconectaré las alarmas del móvil para no tener la tentación de parar. Veré películas, pero no series a las que me pueda "enganchar".
RUTINAS DE REFUERZO			
Despertarme temprano	Ser capaz de despertarme a las 7.30 para hacer ejercicio por la mañana	NO	Me pondré el despertador y lo colocaré en un lugar de difícil acceso
Hacer la compra	Comprar al menos dos días en semana para	SÍ	Los martes y los viernes, al salir del trabajo, haré la compra antes de llegar a casa

regularmente	potenciar el consumo de productos frescos		
Beber más agua	Acostumbrarme a beber al menos un vaso de agua cada dos horas	NO	Eliminaré las bebidas gaseosas y meteré cada mañana en mi mochila una botella de agua para utilizarla cuando la necesite

Bien, ahora te toca a ti hacer tu checking de riquezas. Ya sabes, **empieza por consignar arriba tu objetivo** formulado de manera SMARTER. **Piensa en todo aquello que te servirá para alcanzar tu objetivo,** es importante que seas capaz de visualizar la que será "tu caja de herramientas".

CHECKING DE RIQUEZAS		
Objetivo SMARTER: "Perder 15 kilos en los próximos 6 meses"		
Definición	**¿Lo tengo?**	**¿Cómo puedo usarlo (si lo tengo) o conseguirlo (si no lo tengo)?**
RECURSOS		
PERSONAS		
HABILIDADES		
RUTINAS DE REFUERZO		

El entorno en el que nacemos o en el que vivimos tiene su importancia, como te decía antes. Sin embargo, también lo tiene la actitud. **Hay muchos casos de personas con medios muy escasos o con grandes limitaciones que han logrado hitos importantes.** Personas, por ejemplo, que partiendo de la miseria absoluta han logrado hacerse millonarias o que surgiendo de un entorno de violencia se han convertido en líderes pacifistas e incluso han logrado el premio Nobel de la Paz. **O personas con limitaciones físicas o psíquicas que han logrado ir más allá de sus aparente falta de recursos.** Como Helen Keller, que a los diecinueve meses contrajo una enfermedad que la dejó ciega, sorda y muda, lo que no le impidió, sin embargo, aprender francés, alemán, griego y latín en Braille, ni graduarse cum laude en el Radcliffe College y convertirse en la primera persona con discapacidad auditiva en graduarse en una universidad. O el caso del joven español Pablo Pineda. Pablo tiene en el momento de escribir esto cuarenta y cuatro años y es diplomado en Magisterio, actor, conferenciante y escritor. Pero sobre todo es conocido por ser la primera persona en Europa con síndrome de Down capaz de terminar una carrera universitaria. No contento con eso, se interpretó a sí mismo en la película española Yo, también (2009), que explicaba su historia de superación personal… ¡y obtuvo la Concha de Plata al mejor actor en el Festival Internacional de Cine de San Sebastián! **Con una actitud adecuada, una buena estrategia, un buen plan y mucha perseverancia se puede relativizar el impacto de la suerte y alcanzar grandes logros.**

Hay una guerra y **la gente oscura va ganando**. No por que sean más, ni porque sean mejores, sino porque hacen más ruido y siempre están preparados para hacer daño. Los encontrarás en las redes sociales, en los comentarios de las noticias de los periódicos, en las tribunas profesionales… Pero que no te engañen, **sólo quieren que la mediocridad triunfe** para proclamar así que ellos tenían razón y nada merecía la pena. Hay quien te dirá que los pesimistas son los que cambian el mundo, pero no es cierto. Ellos sólo lo envuelven en críticas para darse por vencidos. **El mundo es de las personas valientes, inconformistas y optimistas** que se atreven a enfrentarse con luz y éxitos a estas almas oscuras. ¿Crees que exagero? ¿Que es demasiado épico para ser cierto? Cuenta públicamente tu objetivo y escribe por qué crees que lo mereces y los verás aparecer. Algunos de frente. Otros tejerán críticas y trampas a tus espaldas. Por eso **es momento de crear un equipo de personas que te ayuden y protejan a seguir apostando por La Luz**.

TIENES MÁS HERRAMIENTAS, CAPACIDADES, CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES DE LAS QUE TE

PERMITES CREER. DEJA DE JUZGARTE Y COMIENZA A HONRARTE. ¡ES TU MOMENTO!

EL OPTIMISTA, EL PESIMISTA, EL CONFIADO Y EL ENVIDIOSO

Te hablaba antes de los perfiles motivacionales. Bien, pues me gustaría insistir en un aspecto: **cada perfil de personalidad tiene sus cosas positivas**. A diferencia de otros métodos, aquí **no te pido que cambies tu forma de ser, sino que aproveches tus virtudes y tus recursos personales** para lograr tu objetivo.

La Universidad Carlos III de Madrid, con la colaboración de la Universidad de Zaragoza y de la Rovira i Virgili de Barcelona, publicó en 2016 en la revista *Science Advances* un estudio muy interesante sobre la personalidad de los españoles. Utilizando la teoría de juegos descubrieron que el 90 % de la población se clasificaba en **cuatro tipos básicos de personalidad: optimista, pesimista, confiado y envidioso** (el 10 % restante resultó inclasificable por sus respuestas caóticas). La persona optimista es abierta, ilusionada, creativa y siempre espera lo mejor de las demás. La pesimista es temerosa, desconfiada, y considera que es mejor ser conservador ante aquello que no es suyo. La confiada es generosa, crédula y bonachona, y siempre ayuda a los demás entendiendo que es la mejor manera de convivir. Y la persona envidiosa aspira en lo más profundo a estar por encima de otras personas.

¿A qué personalidad perteneces? En un primer acercamiento **es improbable que te identifiques con un perfil de los socialmente menos aceptados** (el envidioso y el pesimista), ya que todos queremos ser "de los buenos". Pero vayamos a la teoría de juegos y pongamos un ejemplo donde espero que tu respuesta sea sincera. Supongamos que estás encerrado/a en una habitación sin salida que llamaremos A. Tienes un código que se renueva cada 24 horas y deja de funcionar una vez utilizado. Con él puedes abrir una caja A que te da acceso a un bol de arroz con brócoli. En la habitación B hay otra persona con otro código con el que puede abrir una caja B que le da acceso a un bol de arroz con brócoli. Pero existe una caja C que une ambas habitaciones. Se abre por el lado de la habitación A, pero el panel de códigos está en la habitación B. En ella hay una carta de comida con la que puedes pedir todos aquellos alimentos que desees. Para abrirla debéis unir los números de los dos códigos en el orden correcto y sólo tenéis una

posibilidad antes de que dejen de funcionar. Obviamente si fallan os quedaríais sin comer ese día. ¿Cuál sería tu comportamiento?

Piénsalo bien. Ponte en la situación y analiza las ventajas e inconvenientes de cada acción. Responde con honestidad con aquello que mejor se adapte a tu comportamiento real. Si utilizas el código en tu caja aseguras tu comida de arroz con brócoli. Si pasas el código a la otra habitación, puede suceder que:

- Te quedes sin comer porque **la otra persona decide introducir su código en su caja**.
- Te quedes sin comer porque **la otra persona mete el código de manera errónea**.
- Te quedes sin comer porque **la otra persona no accede a compartir su código** porque no confía en que le vayas a pasar su parte de comida, ya que el acceso de la caja C está en tu habitación.

Bien, ¿tienes ya tu respuesta? Está claro que si compartes tu código para que ambos tengáis más comida, estás demostrando un comportamiento optimista y confiado, y en caso contrario pesimista e incluso envidioso. **Lo bueno de este ejercicio es que no importa lo que hayas contestado**: ¡lo importante es que hayas sido sincero/a contigo! No te engañes. **Engañarse no sólo es una estupidez, sino la manera más rápida de fracasar**, ya que si no reconoces cómo eres no podrás aprovechar tus cualidades.

picsfive

Jenn Svenson era una diseñadora sueca de VOLVO con una personalidad muy fuerte. En nuestras sesiones siempre había unos minutos iniciales en los que debía trabajar para ganar su confianza y derribar su muro de justificaciones y creencias. **Tenía mala prensa entre algunos de sus compañeros por su manera de expresarse: directa y crítica**. Evidentemente no encajaba en una multinacional con unos valores de comunidad, diálogo y concordia, y en la que huían del conflicto de manera sistemática. Y aunque era realmente brillante y su manera de trabajar exigente y elegante, todo indicaba que esa colaboración tendía al fracaso más absoluto. Pero **¿y si se pudiese estar y no estar al mismo tiempo?** ¿Y si ella se desligase de la marca para crear su propia empresa y a su vez Volvo se convirtiese en su cliente principal? Lo que sonaba inicialmente a un malabarismo funcionó a la perfección. **Ambas partes ganaron con creces.** Ella ganó reconocimiento, la empresa tranquilidad. Ella se sentía respetada y segura, pues no dependía de nadie más. La organización obtenía equilibrio, energía e ilusión. En ocasiones la respuesta a nuestro dolor y frustración está delante de nuestros ojos, pero **sólo si decidimos conocer nuestro perfil motivacional y actuar con valentía y creatividad encontraremos la respuesta adecuada**.

Supongamos que en el juego anterior has decidido no compartir tu código y asegurarte tu ración de arroz con brócoli. Éticamente hablando, este comportamiento no dice cosas muy buenas de ti, pero como te digo, aquí de lo que se trata es de ayudarte a conseguir tu objetivo, así que te sugiero que aproveches ciertas virtudes que seguramente tendrás: capacidad de ver oportunidades con rapidez, astucia para encontrar soluciones originales, predisposición natural a la competición, etc.

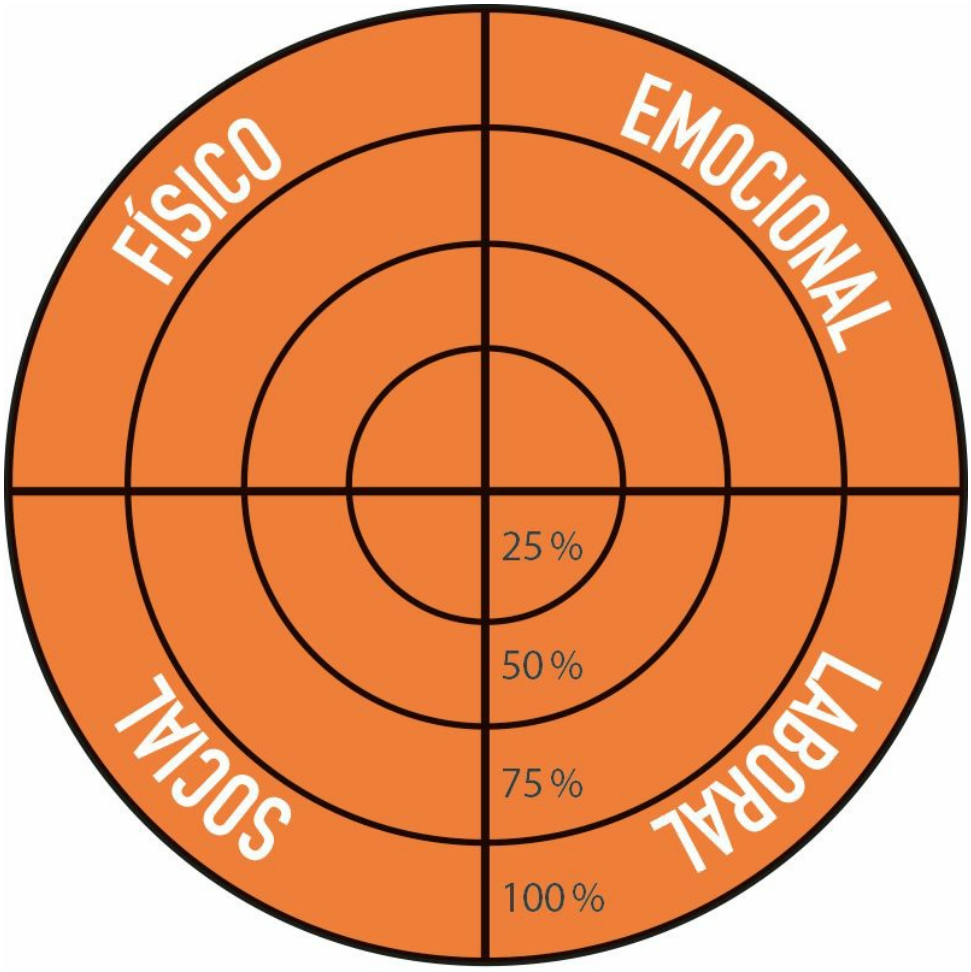
Sólo si defines bien tu forma de ser y la aceptas podrás exprimir al máximo tus capacidades. Dedica unos minutos a observar el siguiente cuadro y analizarlo. Rodea con un círculo aquellos aspectos de los cuatro perfiles con los que sientes más identificación. Antes de rodear una u otra, busca en tu experiencia vital episodios reales que justifiquen esa elección. Al menos tres. Ésta es la forma definitiva de comprobar con qué perfil estás más en consonancia.

	OPTIMISTA	**PESIMISTA**	**CONFIADA**	**ENVIDIOSA**
MOTIVADOR	Recompensa	Huida del dolor	Legado	Poder

PUNTO FUERTE	Valentía y visualización	Análisis global y del detalle	Socialización y equilibrio	Persistencia y eficacia
PUNTO DÉBIL	Atención en los detalles	Inmovilismo	Falta de foco en sus necesidades	Ira comparativa
NECESITAN SER…	Inspirados	Tranquilizados	Agradecidos	Reconocidos
SENTIMIENTOS QUE POTENCIAN SU ÉXITO	Felicidad Alegría Libertad Curiosidad Esperanza	Sorpresa Entusiasmo Equilibrio Energía Ilusión	Amor Confianza Utilidad Serenidad Reciprocidad	Respeto Seguridad Orgullo Admiración Riesgo
SENTIMIENTOS QUE LASTRAN SU ÉXITO	Tristeza Abandono Aburrimiento Apatía Dependencia	Miedo Inseguridad Conformismo Inferioridad Preocupación	Remordimiento Culpabilidad Vergüenza Vulnerabilidad Aislamiento	Asco Ira Agresividad Decepción Frustración
BÚSQUEDAS DE ÉXITO	Satisfacción y disfrute	Solución de conflictos	Mejoras colectivas	Mejoras estratégicas

LADRONES DE ENERGÍA

Tal vez hayas experimentado alguna vez una situación como ésta: te vas un fin de semana a una casa rural y asistes a un taller de crecimiento personal. Sales de allí con la motivación por las nubes y con energía suficiente como para transformar de arriba abajo tu vida y hasta la del vecino. Sin embargo, **esa energía y esa determinación desaparecen en cuanto vuelves a tus rutinas y hábitos de siempre**. ¿Qué ha pasado? Pues que no has sido capaz de mantener viva la llama (o sea, la energía) del cambio. Por un lado, porque tus hábitos no te ayudan. Por otro, porque tu energía circula por una tubería llena de agujeros y se te escapa sin darte cuenta.



Para alcanzar tu objetivo necesitarás un nivel de energía alto y sostenido en el tiempo, al menos mientras dure tu reto. Y para conseguirlo **tendrás que evitar que la**

energía se te vaya en cosas que te desenfoquen, que te aparten de tu objetivo. A estas actividades, personas, pensamientos, etc. que te anclan cuando quieres volar los llamo **"ladrones de energía"**.

A continuación te propongo que te preguntes **por dónde se te esfuma la energía que necesitas** para luchar por tu objetivo. Es decir, "quiénes" son tus ladrones de energía. Es importante que lo hagas porque en algún momento llegarán los problemas y es mejor estar preparados.

Normalmente la energía se nos escapa en cuatro ámbitos, como señalan Jim Loehr y Tony Schwartz en *The Power of Full Engagement:* **desgaste físico, desgaste emocional, desgaste social y desgaste laboral**. ¿Serías capaz de marcar en el gráfico amarillo qué porcentaje de la energía que necesitas para luchar por tu objetivo se te va en cada uno de estos ámbitos. Puntúa desde 0 % (ninguna) a 100 % (toda).

Responde ahora a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué/quién me está restando más energía?

2. ¿Cómo puedo cambiar esta situación?

3. ¿Cómo voy a asegurarme la energía que necesito durante el tiempo en que estaré luchando por mi objetivo?

Hemos hablado anteriormente del equilibrio corporal, al que puedes contribuir con ciertas dosis de actividad física, un sueño verdaderamente reparador, etc. Pero

mucha de **nuestra energía se nos va en conflictos emocionales**. Muchos buenos propósitos fracasan por falta de un equilibrio emocional. No hay una fórmula única para todo el mundo, por lo que **debes buscar qué te equilibra y qué te desequilibra a ti emocionalmente**. Una discusión con tu superior o con la pareja puede ser para algunas personas una fuente de desequilibrio durante unos minutos y para otras durante días. Obsérvate para saber qué te equilibra y qué te desequilibra y, como es lógico, procura acercarte a lo primero y alejarte de lo segundo. Unas emociones demasiado teñidas de rabia, tristeza, frustración o miedo te alejarán de tu objetivo.

MARCA LAS CASILLAS EN TU CUADERNO SI HAS COMPLETADO LOS EJERCICIOS PARA DEFINIR TU

QUIÉN

- Encantados de re-conocernos
- Checking de riquezas
- El optimista, el pesimista, el confiado y el envidioso
- Ladrones de energía

CON QUIÉN

Busca aliados

«Nadie puede silbar sólo una sinfonía».

Halford Edward Luccock (1885-1960)
Profesor de la Yale Divinity School

ERES TAN FUERTE COMO TU TRIBU

Un día de 2010, **hablando con un grupo de personas sobre el conflicto entre Israel y Palestina, me explicaron los abusos de autoridad y otras barbaridades que** se cometían en la zona del tristemente conocido como "muro de la vergüenza". También me contaron que había muchos casos de **violencia de género**, tanto en Israel como en Palestina, un tema que como ya te he comentado me afecta especialmente. Yo ya había viajado a Egipto y a Irak para promover acciones culturales en favor de la igualdad de género y pensé que tenía que hacer algo también en Palestina. Coincidió además que **en julio de aquel año el ejército israelí detuvo en Ramallah a dos activistas del Movimiento de Solidaridad Internacional**, una de ellas española, violando los acuerdos de Oslo. A la activista española la juzgaron acusada de terrorismo y fue noticia en casi todos los medios. Y por si aquello fuera poco, **por las mismas fechas el ejército israelí hundió una flotilla de seis barcos que llevaban 10.000 toneladas de ayuda humanitaria**, principalmente alimentos, a la franja de Gaza.

Aunque nunca me he considerado un activista beligerante en sentido estricto, **aquellas injusticias encendieron en mí una chispa, mejor dicho, ¡un incendio!** Sentí que tenía que actuar para denunciar aquellas injusticias y otras que se cometían en la zona. Dándole vueltas **se me ocurrió que el muro podía ser un lienzo maravilloso para denunciar el conflicto y reivindicar la paz**. Así fue como nació el I Certamen Internacional de Mujeres Graffiteras por la Paz, que tuvo lugar en diciembre de 2010 en Belén.

Después de planificar la idea me moví para encontrar cómplices que me acompañaran en la aventura y encontré varios apoyos. **El principal fue la ONG Plataforma de Mujeres Artistas contra la Violencia de Género**, presidida por la cantante Cristina del Valle, que conocía muy bien el conflicto entre Israel y Palestina y viajaba allí a menudo. **Gracias a esta organización pudimos organizar el certamen**. Contacté con las artistas Musa, Den, Makoh, Yubia y Mamba, y tras explicarles el proyecto se involucraron al instante. **También conseguimos el apoyo de una marca de pinturas, Montana**, que aportó 500 botes de spray para hacer grafiti (un tipo de pintura muy cara) **y del Ayuntamiento de Fuenlabrada**, que contribuyó a financiar la iniciativa. A todos les

expliqué la misma historia para implicarlos: **“Se calcula que dos millones de personas hacen turismo en Palestina y todas van a ver el muro**. ¿No sería impresionante que en ese momento de tristeza, asombro e indignación viesen que tú (artista, ayuntamiento, asociación, empresa, etc.) estás luchando contra la desigualdad y por la paz a través de la cultura?”.

mearicon

Mi trabajo principal consistió en convencer a personas e instituciones para que se sumaran a la iniciativa y luego coordinarla. Bueno, también dibujé mi primer grafiti. Artísticamente y como grafitero, no tenía mucha calidad, pero creo que la idea era simpática: **dibujé unos fantasmas del famoso videojuego Pac-Man**, que simbolizaban la persecución y la represión, **y un texto con el lema “Eat your ghost” (“Cómete a tu fantasma”)**.

La delegación estuvo formada finalmente por 80 personas y fue una experiencia maravillosa. Eso sí, tuvimos que sortear infinidad de problemas. El principal se produjo el 22 de diciembre de aquel año, cuando **el ejército israelí intentó detener a las cinco artistas de la plataforma mientras pintaban en la puerta de Belén** la imagen de una mujer de setenta años para denunciar la larga duración del conflicto entre Israel y Palestina. No les dejaron acabar el dibujo. Los soldados les reclamaban los pasaportes y todo el material de trabajo. **Al intentar mediar y alejar al equipo del ejército, me detuvieron a mí también.** Estuve retenido en una sala de detención mientras que los soldados me preguntaban disparates como “¿Por qué ha venido usted a atentar contra el

Estado de Israel?" o "¿Si usted no es judío, por qué sus padres le han llamado Rubén?". Según pasaron las horas el episodio se transformó cada vez en algo más siniestro y confuso, hasta que al final, y gracias a la insistencia del equipo artístico, **tuvo que intervenir la embajada española para sacarme**. Pasé miedo, ya que era una situación de absoluto descontrol en el que nadie parecía estar interesado en comprender nada y las consecuencias de aquello que se me acusaba podían incluso llevarme a la cárcel. Pero **aunque fue una experiencia realmente desagradable, en todo momento me sentí apoyado por el grupo y aquello me dio fuerzas**.

Nada de lo que he logrado hubiese sido posible sin personas dispuestas a sumarse al proyecto. Esos miembros de la tribu son quienes hacen que todo brille realmente. ¡Gracias!

Nuestra iniciativa tuvo mucha repercusión internacional, especialmente en el mundo del grafiti y del arte en general, y muchas personas decidieron sumarse en los años siguientes. **Desde entonces se han añadido más de 35.000 grafitis al muro, la mayoría con mensajes a favor de la paz y de la libertad de expresión**, con piezas de artistas muy reconocidos, entre ellos el popular **Banksy**. Por desgracia, las pinturas más recientes son más radicales y a mi juicio separan más que unen, pero ésa ya es otra historia…

Lo importante de esta experiencia para mí fue sentir la fuerza de una acción reivindicativa en grupo. O sea, la fuerza de la tribu. Como dice la cita que abre esta parte del libro, una sola persona no puede interpretar una sinfonía. **Para interpretar una gran obra hacen falta muchas manos y muchos corazones**.

Tal vez tu objetivo dependa sólo de ti, pero me atrevo a aventurar que o bien harán falta más personas para hacerlo realidad o seguro que lo conseguirás más rápidamente si cuentas con un equipo de apoyo. **Si has tenido ambición y te has marcado un reto transformador para tu vida, necesitarás aliados y aliadas**, personas que colaboren contigo, que te guíen, que inviertan en tu proyecto o sencillamente que te acompañen. En las siguientes páginas vamos a ver cómo identificarlas y conseguir que te apoyen.

Es muy posible que en algún momento del proceso aparezca el miedo: al fracaso, a perder algo importante, etc. **El miedo es una emoción natural, incluso necesaria, pues nos advierte de peligros.** Eso sí, a veces el peligro está sólo en nuestra cabeza y no ayuda. En cualquier caso, compartir tus miedos con personas cercanas y de tu confianza te ayudará a darles la justa medida. O sea, a afrontar con más facilidad los miedos reales y a disolver los imaginarios.

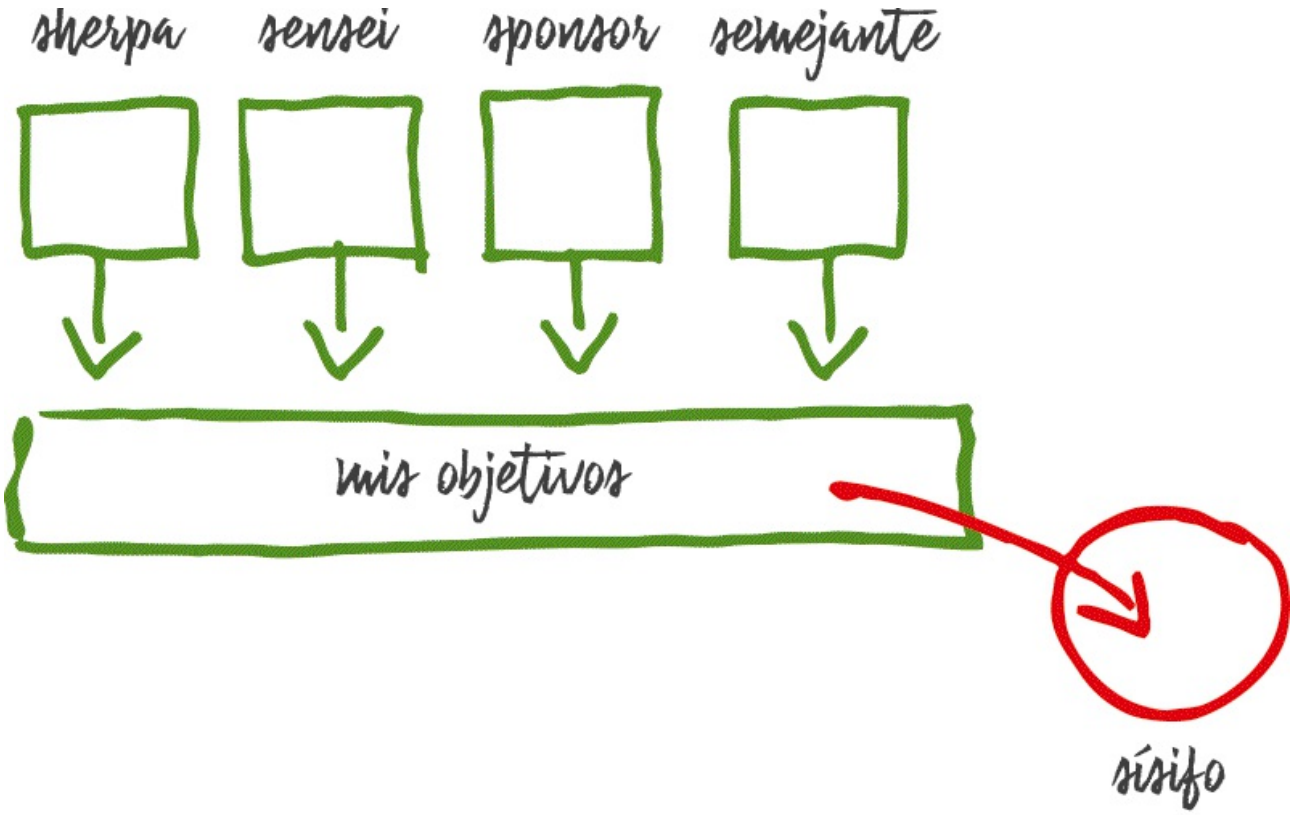
PERFILES DE ACOMPAÑAMIENTO

Las personas que nos rodean son determinantes para nuestro bienestar, para sentirnos conectados o no a la vida, para sentirnos protegidos o desprotegidos. Está demostrado que la soledad lleva al miedo y el miedo lleva a la soledad, en un círculo vicioso que acaba con la salud y, en última instancia, con la vida de las personas. Tan grave es que **eminentes psiquiatras han empezado a considerar la soledad como una enfermedad en sí misma**, diferenciada de la depresión o la ansiedad, con las que comparte bastantes síntomas.

Te explicaré algo que ilustra muy bien esto. En la isla de Okinawa, en Japón, que "curiosamente" es uno de los lugares del mundo donde hay más personas centenarias, **cuando nace una nueva criatura le asignan lo que llaman un *moai*, es decir, un grupo de "compañeros de viaje" para la vida**. Esos compañeros estarán ahí a las duras y a las maduras, acompañándolo en la celebración y en el duelo. Además, la mayoría de las personas forman parte durante toda su vida de algo así como "peñas". Pagan una cuota que sirve para organizar celebraciones, pero también para crear una bolsa de dinero que una vez al año se entrega a una persona que está pasando por una situación económica difícil. No se le "presta" ese dinero, se le "da". Aunque la mayoría nunca necesitan esa ayuda, saber que pueden contar con ella, así como con sus compañeros y compañeras de *moai*, les da una tranquilidad y una confianza que se traduce en menos enfermedades coronarias y del sistema nervioso, así como en una mayor esperanza de vida. **No en vano Japón es el país con la esperanza de vida más alta del mundo**, como seguro que habrás oído. Puede deberse a varios factores, como la dieta o el estilo de vida en general, pero estoy convencido de que también se debe a la confianza y la seguridad de sentirse apoyados por su comunidad. **Vivir con menos estrés y más confianza alarga la vida y la calidad de la misma** (si quieres saber más sobre este tema, consulta los videos y los libros del periodista e investigador Dan Buettner).

slasny

No todas las personas que nos rodean pueden apoyarnos, está claro, pero seguro que en tu red social puedes encontrar gran parte de la ayuda que necesitas. De hecho, lo que te propongo a continuación es que identifiques entre tus contactos aquellos que pueden ayudarte a conseguir tu objetivo. Estas personas deben responder a alguno de los siguientes cuatro perfiles:



SHERPA

Es alguien que ya ha conseguido sus objetivos y sabe cómo llegar hasta la cima de la montaña. Conoce la ruta y puede, por tanto, guiarte. Idealmente debería ser alguien que haya conseguido el mismo objetivo que tú persigues. Por ejemplo, si quieres escribir un libro, tu sherpa ideal sería alguien que ya haya escrito y publicado uno. También podría ser alguien que haya hecho algo parecido, como lanzar un producto, pero lo ideal sería que fuera otro autor.

SENSEI

Es una persona que no ha conseguido el mismo objetivo que tú, pero que tiene los conocimientos que necesitas para conseguirlo. Siguiendo con el ejemplo anterior, podría ser un/a editor/a o un/a agente editorial. Incluso un/a coach que conozca el sector editorial. En definitiva, alguien que tenga un conocimiento específico que necesites para conseguir tu objetivo.

SPONSOR

Es alguien que posiblemente no ha conseguido nunca lo que tú quieres, incluso que ni sabe cómo ni quiere conseguirlo, **pero que tiene los medios para ayudarte a conseguirlo** (dinero, contactos, medios materiales, etc.).

El valor neto operativo de tus contactos es la capacidad de los mismos de acercarte a la consecución de tu objetivo.

SEMEJANTE

Es alguien como tú, o sea, alguien que está en proceso de alcanzar su objetivo. Puede tener un objetivo parecido al tuyo o muy diferente, eso no importa. Lo importante es que esté en el proceso. **¿Cuál puede ser su función? Pues de apoyo mutuo, de referencia, de consulta, de ánimo, incluso de consuelo o consejo en momentos complicados.** Aquí me gustaría contarte algo: para la escritura de este libro, y en concreto para pulir algunos detalles del método, formé en Madrid un grupo con una docena de personas a las que les propuse trabajar conjuntamente en sus objetivos. De hecho, algunos de los testimonios o casos reales que te explico para ilustrar los diferentes apartados, con nombre verdadero o inventado por discreción, corresponden a las personas de ese grupo, que estuvieron trabajando durante tres meses para definir sus objetivos, crear un plan de acción y en algunos casos ponerlo en práctica. En ese breve período de tiempo la mayoría consiguieron ya su objetivo, mientras que el resto sigue trabajando en ello en el momento de cerrar esta edición. Lo más importante, más allá del resultado concreto, es que se estableció una relación de confianza y apoyo mutuos que a muchos miembros del grupo les sirvió de inspiración, ejemplo o ánimo. Este apoyo fue durante la mayor parte del tiempo a distancia, a través de un grupo de WhatsApp, ya que sólo celebramos tres reuniones presenciales, pero resultó muy útil. Y por si esto fuera poco, algunos encontraron en el mismo grupo no sólo a semejantes, sino también a algún que otro sensei. **Mi sugerencia, por tanto, es que te unas a otras personas que estén luchando por sus objetivos y compartas con ellas ideas y experiencias, avances y retrocesos, palancas y obstáculos.** No es necesario que os reunáis a menudo, pero sí que tengáis un sistema de comunicación grupal donde ir compartiendo todo esto y apoyándoos, cada uno y cada una en la medida de sus posibilidades.

SÍSIFO

Por si llevas la cuenta del número de perfiles, te diré que no me he equivocado. Los perfiles de apoyo son cuatro, como te digo más arriba. Este último, Sísifo, no es en realidad de ayuda, sino todo lo contrario: es un estorbo (¡y por eso lo pongo en negro!). El nombre viene del mito de Sísifo, que fue castigado a empujar una enorme piedra montaña arriba eternamente, pues cada vez que estaba llegando a la cima la piedra volvía a rodar hacia abajo, haciendo inútil su esfuerzo. A este perfil lo identificarás fácilmente: es una persona negativa que se queja a menudo y casi siempre del mismo problema, un problema que nunca soluciona por más que le des buenos consejos y le facilites la solución. En el fondo no quiere deshacerse de él, porque es lo que le sirve para atraer la atención de los demás y justificar su inacción. Nunca se culpará ni se hará responsable de su situación sino que encontrará explicaciones como que "Tiene mala suerte", "no está preparada para este mundo" o "es una persona incomprendida". Recuerda que no importa lo que le apoyes, nunca actuará en consecuencia y siempre repetirá sus patrones de fracaso. Dicha falta de acción la ha integrado como parte de su identidad y lo tiene tan profundamente enraizado que nada de lo que le digas servirá para erradicarlo. Un Sísifo no sólo no te ayuda, sino que te obstaculiza, te distrae del objetivo, te absorbe e incluso te agota. Es importante identificarlo, pero no para tenerlo cerca, como te puedes imaginar, sino para distanciarte y disponer de más tiempo y energía. Esto no te convierte en mala persona. No te castigues por ello. En este aspecto tienes que actuar con determinación. Por más que aprecies a esa persona, recuerda que si sientes que te está quitando foco, si no te aporta, ¡apártala!

ifh

Éstos son, por tanto, los perfiles de acompañamiento o de ayuda. Ahora debes hacer algo muy sencillo: abre tu agenda de contactos e **identifica al menos dos personas de cada perfil**: dos sherpas, dos senseis, dos espónsors, dos semejantes y dos sísifos (aunque éstos los tendrás identificados rápidamente). Es decir, personas de tu entorno que tengan este perfil pensando en tu objetivo actual. **Esto es importante y por eso lo remarco: PARA TU OBJETIVO ACTUAL.** Dicho de otra forma, una amiga que entienda mucho de moda o que trabaje en una tienda de ropa puede ser una buena sherpa si tu objetivo es renovar tu armario o cambiar tu imagen, pero tal vez no lo sea si tu objetivo es dar la vuelta al mundo en bicicleta o crear un negocio. No porque no te aporte algo, sino porque seguramente encontrarás personas con más experiencia en estos objetivos concretos.

El ejercicio siguiente consiste en identificar a dos personas de cada perfil que ya tengas en tu agenda. Más adelante veremos qué hacer con ellas. De momento, identifícalas y pon en el siguiente cuadro sus datos de contacto para tenerlos más a mano.

Si en alguna categoría sólo logras identificar a una, no importa. De todos modos, te sugiero que no te rindas a la primera y que le des algunas vueltas a tu agenda. Quizá conozcas a alguien que es amigo de algún contacto tuyo y que puede ser un buen sherpa, sensei o sponsor. Dale algunas vueltas. **Es importante que dediques tiempo a trabajar las diferentes herramientas.** Todo lo que hagas ahora es tiempo ganado: te allanará el camino y te acercará a tu objetivo.

Aparta a quien no aporte. Al menos mientras dure tu reto. Sé firme en tu decisión y claro en tu explicación: "Perdona, en estos momentos necesito toda mi energía para el proyecto que tengo entre manos. Más adelante podemos volver a llamarnos o vernos y te escucharé con toda mi atención y cariño. Ahora, como sé que comprenderás, debo estar para mí". Intentarán hacerte chantaje emocional. Aguanta. Mantén la cabeza fría. **La compasión es un sentimiento muy noble, pero no podemos dejar que nadie se "cuelgue" de nosotros. Cada persona debe asumir la responsabilidad de su propia vida.** Si necesitas más indicaciones sobre cómo abordar este tipo de situaciones, las encontrarás unas páginas más adelante.

PERFIL	NOMBRE	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO
SHERPA			
1.			
2.			
SENSEI			

1.			
2.			
SPONSOR			
1.			
2.			
SEMEJANTE			
1.			
2.			
SÍSIFO			
1.			
2.			

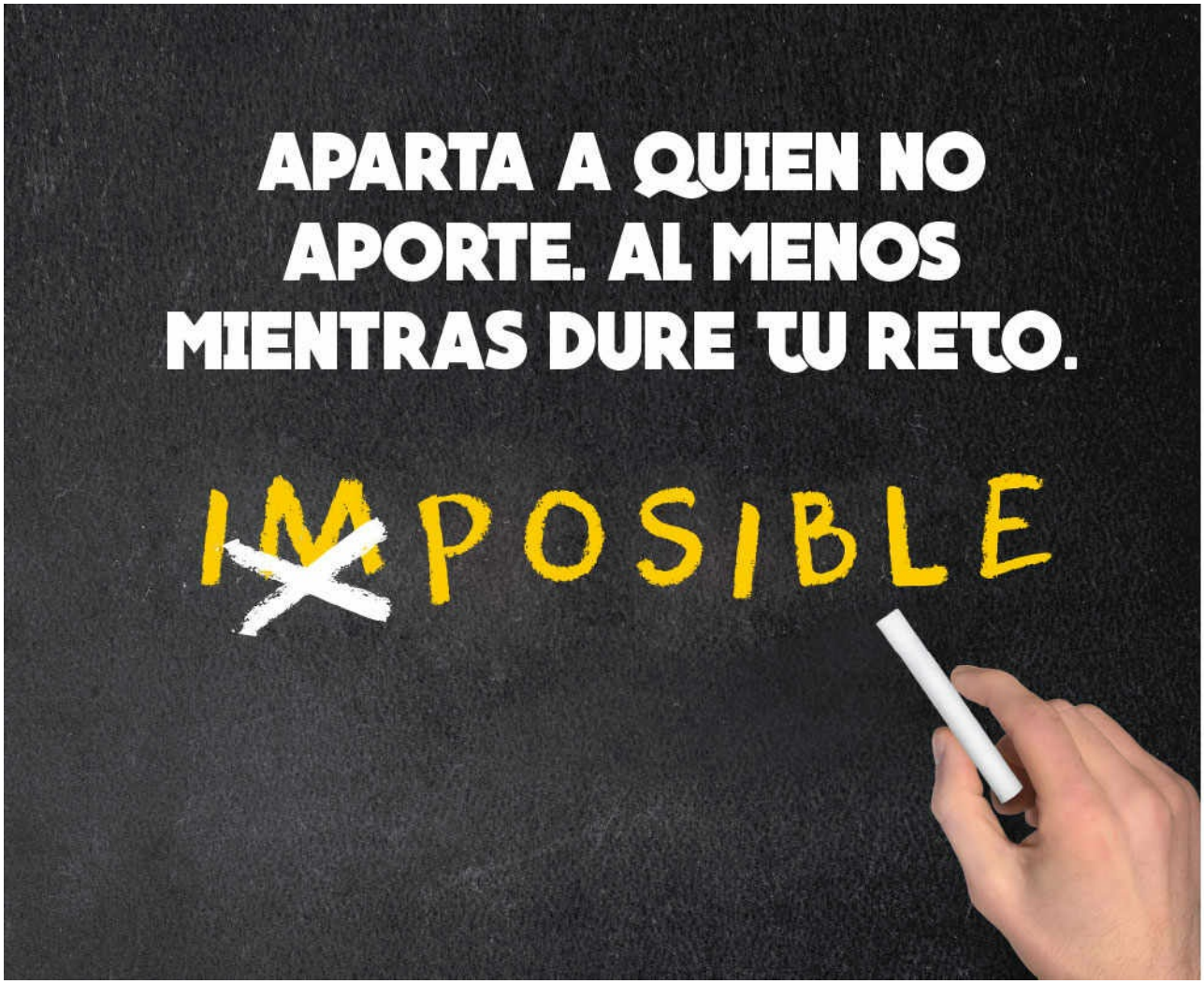
Ahora tienes que dedicar un tiempo a contactar con estas personas, explicarles tu objetivo y tratar de implicarlas (en el caso de las sísifos, explicarles que no van a poder contar contigo, al menos durante un tiempo). Cuando lo hagas, pueden suceder dos cosas:

1. **Que accedan a ayudarte, bien desinteresadamente o a cambio de algo que tú les puedas ofrecer** (dinero, servicios, prestigio, contactos, satisfacción personal, experiencia, etc.).

2. **Que no quieran o no puedan ayudarte, o sea, que no estén dispuestas o disponibles.** En este caso deberás buscar otras personas de su perfil.

Una negativa siempre es positiva. Es mejor saber con quién cuentas realmente que perder tu energía en callejones sin salida.

Uno de mis retos recientes, como te comenté en la parte del QUIÉN, **fue perder 15 kilos**. No fue tanto por una cuestión estética (aunque también quería verme más delgado) como por salud: tengo frecuentes dolores de espalda y el sobrepeso, lejos de ayudar, los agrava. Me puse en marcha y **enseguida me di cuenta de que iba a necesitar ayuda de mi entorno**. Contacté con una **amiga nutricionista** que me hizo una dieta y me descubrió que mi relación con la comida no era sana del todo (le estoy tremendamente agradecido por ello). **Pedí algunos consejos a un entrenador personal** que me mostró el camino para cuidar mi cuerpo y descubrir músculos que ni sabía que tenía. También **involucré a mi mujer y a mi madre**, a la que pedí que las comilonas que suele preparar cuando voy a visitarla no tuvieran mucha grasa ni mucho dulce. Con todo, **la medida más importante fue mantenerme alejado de aquellas personas que no se mostraban dispuestas a apoyarme cien por cien en mi reto** (las que dicen aquello de "un día es un día, no pasa nada"). Yo deseaba cumplir este objetivo y necesitaba que se cumpliera. En un grupo de WhatsApp de amigos pedí que durante un tiempo no me invitasen a salir a cenar y que me disculparan si no asistía a cenas o fiestas. Algunos lo entendieron y para no perder el contacto me propusieron quedar de vez en cuando para caminar o hacer deporte juntos. Otros no lo entendieron y decidí no quedar con ellos unilateralemente. Como ves, si conformas un CON QUIÉN poderoso todo es mucho más sencillo, aunque a veces hay **que ser estricto con uno mismo y con los demás para no desviarse del objetivo**.


APARTA A QUIEN NO
APORTE. AL MENOS
MIENTRAS DURE TU RETO.
IMPOSIBLE

fuzzbones

DECISOR, ENLACE Y PROMOTOR

A diferencia de las anteriores, éstas son personas que puede que no conozcas todavía (o al menos no tanto como para tenerlas en tu agenda), pero que te interesa conocer para lograr tu meta. Pueden responder a diferentes perfiles, pero nos fijaremos en tres:

DECISOR/A

Es una persona que con su decisión puede hacer que consigas tu objetivo o no. O sea, es quien decide, quien tiene la última palabra. En el caso que mencionaba antes, el de publicar un libro, la persona que decide es probablemente un editor o una editora. Otro ejemplo: si el objetivo es acceder a un cargo en una empresa determinada, la persona que decide es la responsable del departamento en el que queremos trabajar o la de Recursos Humanos. O puede que la dirección general de la compañía. **Es importante identificar a esta persona y buscar de qué forma puedes acceder a ella.**

ENLACE

Es alguien que no decide pero que tiene contacto directo con quien va a tomar la decisión. Es decir, tiene un acceso que tú no tienes y muy difícilmente puedes tener. El enlace puede hablar bien de ti al decisor. **Es una forma indirecta de llegar a quien te interesa.**

PROMOTOR/A

Una variante del anterior **es aquella persona que puede hablar bien de ti en general, aunque de entrada no conozca a la persona que decide**. Puede que incluso sea tu contacto con alguien del perfil enlace.

Con las personas de cada uno de estos perfiles deberás llevar a cabo una serie de acciones, diferentes en cada caso: búsquedas en Google o Linkedln, envío de correos, llamadas, asistencia a eventos donde puedas coincidir con ellas, etc. Puedes adelantar ya estas acciones si las tienes muy claras o esperarte a leer los siguientes capítulos, el CÓMO y el CUÁNDO, donde concretaremos el plan de acción.

Si ya tienes identificados algunos decisores, enlaces o promotores que te interesan, completa el siguiente cuadro, poniendo a la izquierda el nombre de la persona

y marcando con un check (√) la casilla correspondiente a las acciones quieres llevar a cabo:

PERFIL	Stalkear RRSS	Teléfono	Contactar por RRSS	Contactar por e-mail	Contactar por teléfono	Asistir a un evento	Tener una reunión
Decisor 1 _____-							
Decisor 2 _____-							
Enlace 1 _____-							
Enlace 2 _____-							
Promotor 1 _____-							
Promotor 2 _____-							

Tal vez te parezca difícil acceder a algunas de estas personas, pero hoy día, gracias a la tecnología, es mucho más fácil que hace unos años. ¿Recuerdas mi experiencia con Manolo Blahnik y sus zapatos? Muchas otras veces a lo largo de mi vida, cuando he necesitado contactar con alguien, he utilizado recursos parecidos. Y he descubierto que, gracias a Google y a las redes sociales, no es tan difícil como parece. Estamos más cerca unos de otros de lo que creemos.

Antes de seguir, déjame hablarte de **la *obnosis***, un concepto que en la Antigua Grecia **se utilizaba para señalar aquellos elementos que por obvios, acababan por ser obviados**. Es algo que nos pasa todo el tiempo: obviamos lo obvio. Podrá sucederte con algunas de las afirmaciones de este libro, e incluso con alguna herramienta. Puedes pensar "esto ya lo sabía" o "esto es lógico". Pero la experiencia me demuestra que no solemos prestar atención a aquello que nos parece evidente y caemos en la obnosis. Ahora ya lo sabes, pero tienes que aplicarlo. Conocimiento es saber algo, sabiduría es aplicarlo. Reflexiona sobre ello. Y pregúntate: tras leer este libro, **¿quieres ser una persona más sabia o te conformarás con tener más conocimientos?**

La teoría de los "seis grados de separación" se popularizó en 1993 gracias a la película del mismo título (*Six degrees of separation* en el original), protagonizada por Will Smith y dirigida por Fred Schepisi. **Explica que entre tú y cualquier persona del planeta Tierra** (incluidos Messi, Rihanna, el papa Francisco o Trump) **como mucho hay cinco personas interpuestas**. Es decir, que con unos pocos pasos intermedios podemos llegar a conocer a cualquier ser humano. Esta idea, a diferencia de otras extendidas en el mundo del crecimiento personal, tiene una base científica: los experimentos llevados a cabo por el psicólogo social Stanley Milgram sobre las redes sociales en Estados Unidos, agrupados bajo lo que se conoce como "experimento del pequeño mundo". Aunque Milgram nunca habló en concreto de "seis grados de separación", reveló que estamos más conectados de lo que parece a simple vista. O, como reza un conocido dicho popular, que **"el mundo es un pañuelo"**.

CUADRANTE DEL BENEFICIO

Tu estrategia social, tu CON QUIÉN, consiste principalmente en hacer estas dos cosas:

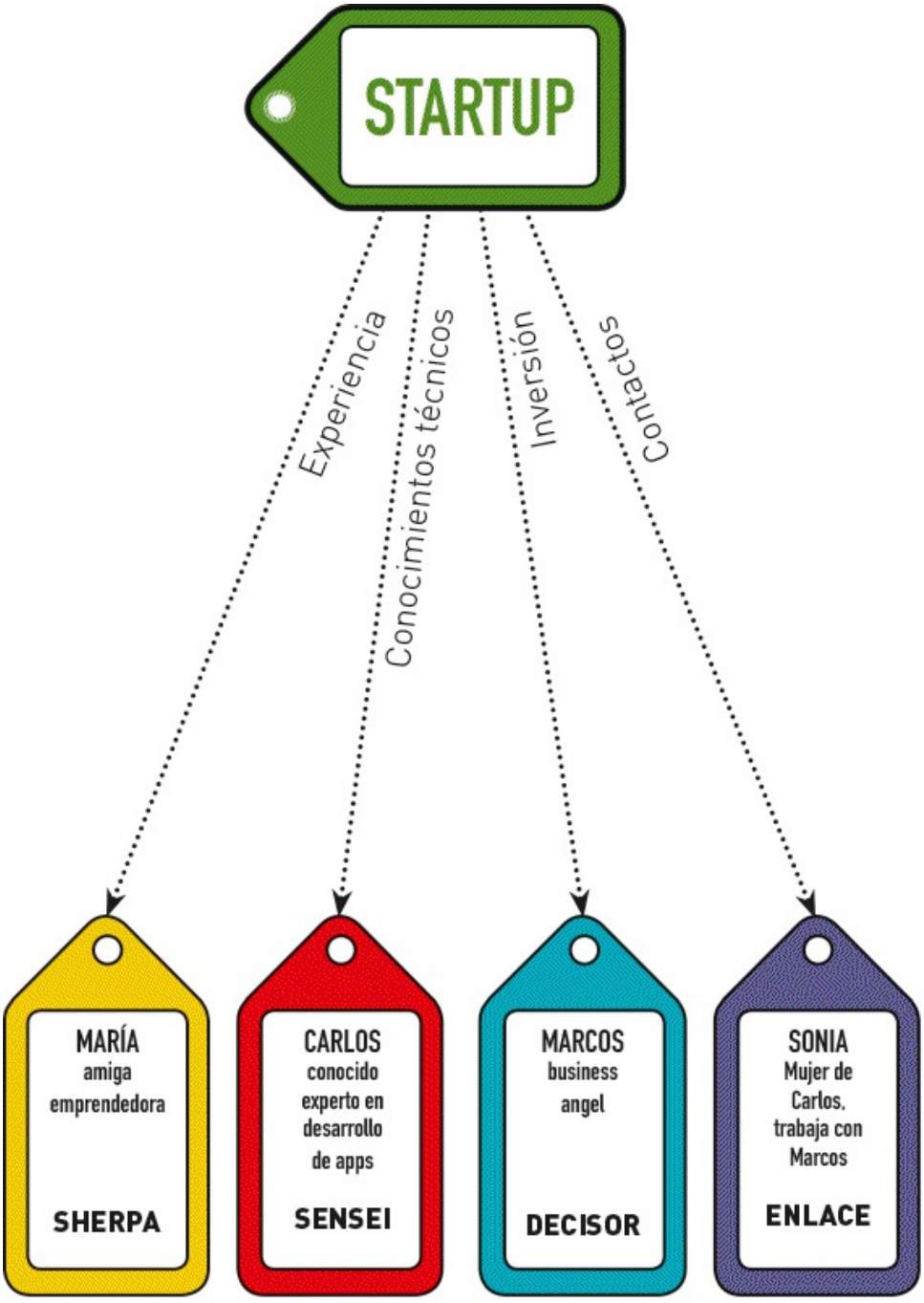
1. **Elegir de entre tus conocidos aquellos que pueden acompañarte** gracias a su experiencia, sus conocimientos o sus medios. Explicarles tu proyecto y pedirles ayuda.

2. Identificar y **buscar a aquellas personas que no conoces pero que pueden ser importantes para el éxito de tu misión**. Tratar de llegar a ellas y lograr su implicación o colaboración.

Esto es, en definitiva, lo que hemos hecho en los dos capítulos anteriores.

Bien, ahora vamos a focalizarnos en una serie de contactos para no dispersar la energía. Si has completado los dos ejercicios anteriores tendrás una lista de 16 personas (14 si descontamos los sísifos), lo cual es mucha gente para poder gestionarla eficazmente. El tiempo es limitado y normalmente no podemos dejarlo todo para perseguir un objetivo, sino que tenemos que hacerlo en paralelo a muchas otras actividades cotidianas. **Te sugiero, por tanto, que te centres en relacionarte, al menos inicialmente, con las cuatro personas que consideres más importantes** de cara a la consecución de tu objetivo. A ser posible, **deben tener perfiles diferentes y aportarte cosas diferentes y complementarias**. Imaginemos, por ejemplo, que tu objetivo consiste en montar una startup tecnológica. En este caso, tu estrategia social (o Plan Estratégico Social) se podría representar resumidamente así:

Cuando tienes un problema llamas a una persona en concreto porque sabes que te ayudará, escuchará o motivará ¿Qué te impide hacerlo para tus objetivos?


STARTUP
Experiencia
Conocimientos técnicos
Inversión
Contactos
MARÍA
amiga
emprendedora
SHERPA
CARLOS
conocido
experto en
desarrollo
de apps
SENSEI
MARCOS
business
angel
DECISOR
SONIA
Mujer de
Carlos,
trabaja con
Marcos
ENLACE

Quiero subrayar que cuando hablo de estrategia social no me refiero a hacer *networking* en general. No se trata de conocer gente por conocerla o pensando que tal vez en el futuro puedan ser buenos contactos, sino de **buscar de forma específica relaciones que nos ayuden a alcanzar el objetivo concreto** que tenemos entre manos. Se podría decir que es un *networking ad hoc*, o sea, a la medida de un objetivo. Esto **no es incompatible con la generosidad o incluso el altruismo**: nada nos impide, mientras buscamos ayuda para lograr nuestro objetivo, ofrecérsela a otros para que logren el suyo. Pedir no es incompatible con dar. Además, una vez implementado este sistema en tu vida tú serás una figura importante para otras personas. Será una espiral en la que todos los que forméis parte creceréis en armonía. **La mayor generosidad que existe es el éxito masivo y compartido**.

Normalmente necesitarás invertir tiempo en buscarlas, llamarlas, reunirte con ellas, asistir a eventos, ofrecerles algo a cambio, negociar, etc. Puede llegar un momento en que tendrás que valorar si el tiempo invertido en cada una de esas personas te resulta rentable o no y decidir si sigues invirtiendo tiempo en ellas. ¿Cómo tomar esta decisión? Gracias al **Cuadrante del beneficio, una herramienta de gestión relacional que te muestra de forma visual y muy clara si tu inversión está siendo rentable o no**. Puede parecer una forma muy fría de plantearlo, pero es que no estamos hablado de relaciones en general ni de si una persona es buena o mala, sino simplemente de si nos resulta útil para el reto que perseguimos. El hecho de que no lo sea no quiere decir que no podamos

dedicarle tiempo, pero debemos tener claro que no será un tiempo enfocado al objetivo, sino simplemente a relacionarnos.

El Cuadrante del beneficio, como verás en la siguiente imagen, **relaciona el tiempo invertido en la persona (+/-) y el resultado obtenido (+/-)**. En función de esto, los contactos pueden ser:

IMPRODUCTIVOS: les has dedicado **mucho tiempo** y te han dado **poco resultado**.

PRODUCTIVOS: les has dedicado mucho tiempo y **te han dado resultados**.

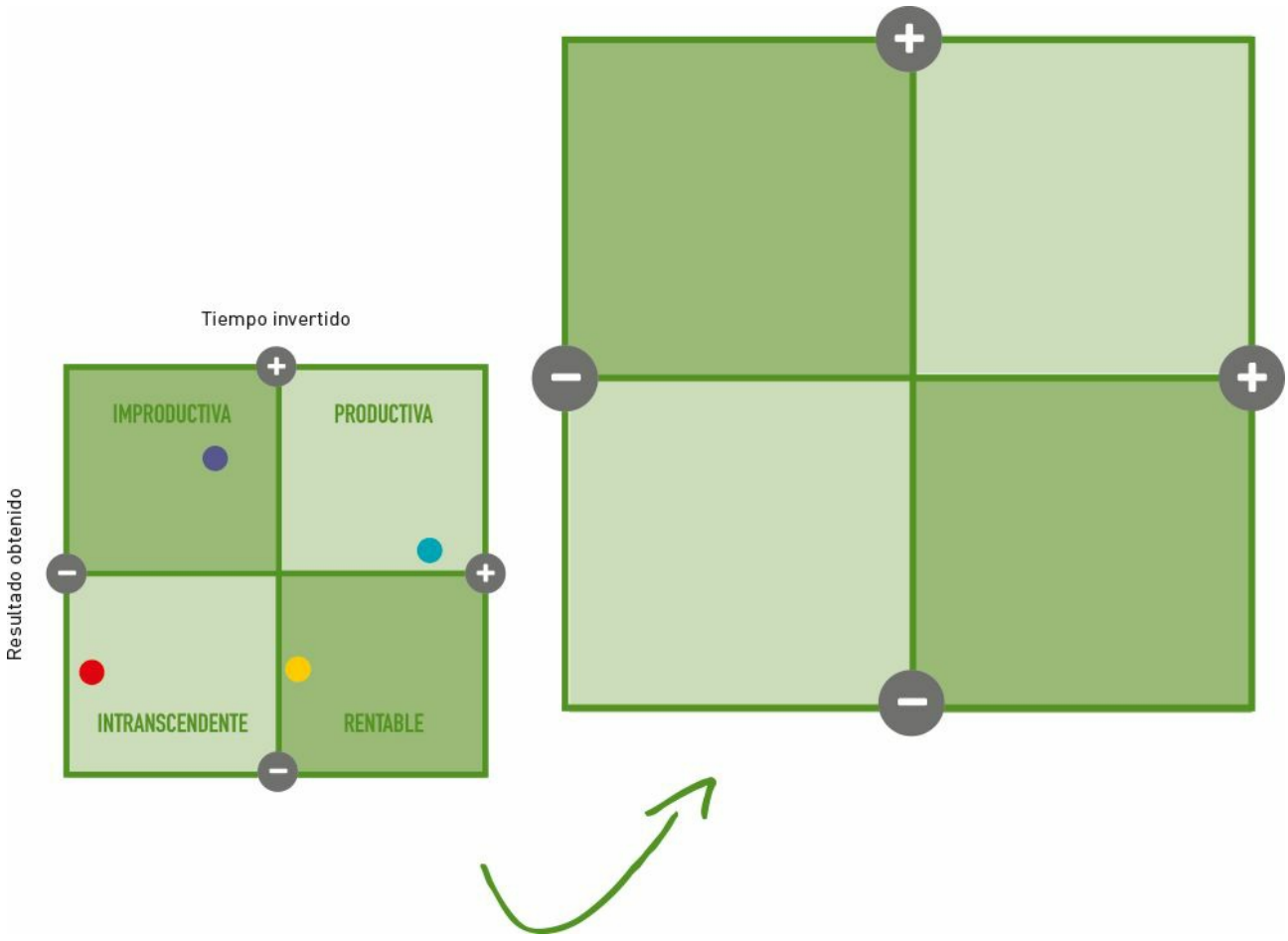
INTRASCENDENTES: **no les has dedicado tiempo** ni tampoco has obtenido resultados.

RENTABLES: les has dedicado **poco tiempo** y, sin embargo, **te han dado mucho resultado**.

Agatha Christie consiguió situarse con cuatro mil millones de copias como la persona que más libros ha vendido de la historia. La literatura infantil de Dr. Seuss, o la adolescente de J. K. Rowling, han vendido 500 millones de copias cada una. Y sin embargo, sus nombres nunca los verás al lado de Cervantes, Shakespeare o García Márquez. **Siempre hay alguien que marcará la diferencia entre calidad y cantidad**, para así, denostar el éxito económico o comercial de una idea. Pero ¿quién ha conseguido más trascendencia real? ¿Quién ha impactado en más vidas? **Hay personas que intentarán menospreciar a quienes generan productos**

masivos o de éxito social. Si tu camino no pretende otra cosa que ganar dinero, no te sientas mal por ello y recuerda las palabras de Ken Follet cuando le preguntaron acerca del menosprecio que suelen hacerle en los premios académicos **"Que otros tengan el Nobel, yo me quedo con el Maserati"**.

Todo esto, claro, admite diferentes gradaciones, como puedes ver en el siguiente ejemplo, donde he situado hipotéticamente a los contactos mencionados en el ejemplo anterior (María-sherpa en amarillo, Carlos-sensei en rojo, Marcos-decisor en azul y Sonia-enlace en violeta):



Aplica ahora esta herramienta a los cuatro contactos prioritarios que has elegido:

Una recomendación es que las relaciones **INTRASCENDENTES** sean corregidas, ya que deberás adivinar si dedicándoles más tiempo podrían convertirse en generadoras de resultados. **Dedica un 10% de tu estrategia social a sembrar nuevas posibilidades en este cuadrante**. Puede que te sorprendas.

Respecto a los **IMPRODUCTIVOS**, **debes afrontar que no tienes tiempo que perder** y, por lo tanto, tomar una posición reactiva y algo desapegada de estos vínculos. Algo similar a lo que veíamos con los sísifos anteriormente.

Las relaciones **PRODUCTIVAS** se **deben llevar el 40% de tu tiempo**, ya que son aquellas que te generan muchos resultados. Eso sí, analiza cómo optimizar dicho tiempo y decide en qué interacciones vas a invertir tu presencia y energía.

Por último, **la mitad de tu estrategia social debe estar enfocada en tus nexos RENTABLES**. Son tus pepitas de oro, ya que con poco tiempo te generan muchos resultados. Explora todas las posibilidades y descubre cuánto resultado pueden generarte si les dedicas más de ti.

Revisa este cuadrante cada semana para saber si tus "compañeros/as" de viaje siguen siendo los más adecuados para ti o tienes que invertir en otras personas. En caso de que no lo sean (es decir, que sean improductivos o intrascendentes), busca nuevas relaciones que te ayuden más y mejor a lograr tu objetivo.

La frase "eres la media de las cinco personas con las que pasas más tiempo", del empresario y orador motivacional Jim Rohn, **ha hecho fortuna**. Es de esas frases simpáticas y fáciles de recordar. **También es, por supuesto, una simplificación**. Nadie ha demostrado científicamente que eso sea cierto. Por otra parte, hay personas con las que pasas mucho tiempo a las que no te pareces nada (pasa a menudo entre hermanos, o entre compañeros de trabajo). Finalmente, ¿alguien puede decir cómo se calcula la media entre cinco personas? Por tanto,

aunque es una creencia extendida, como tantas otras del mundo del crecimiento personal, **es imprecisa y nada fiable**. Eso sí, la podemos usar para ilustrar, metafóricamente hablando, que las personas con las que tenemos más relación influyen mucho en nuestros valores y en nuestro comportamiento. O dicho de otra forma: **elige bien con quién te relacionas, pues eso determinará en buena medida lo que eres capaz de hacer en la vida**.

NETWORKING ESTRATÉGICO

Como hemos visto, casi siempre necesitamos relacionarnos con determinadas personas para lograr nuestro reto. Ahora bien, ¿sabemos cómo hacerlo de la mejor manera posible para nuestros intereses? **¿Tenemos claro cómo ejecutar ese "*networking* operativo"**, cómo explicarnos, cómo pedir ayuda, cómo detectar beneficios mutuos o cómo resolver conflictos? En definitiva, **¿sabemos cómo comunicarnos de la forma más eficaz para resultar persuasivos y lograr lo que queremos?**

Para ayudarte en este sentido te propongo a continuación algunos recursos o herramientas. Si quieres profundizar en este aspecto, **encontrarás mucha más información en mi libro *Carisma Complex.* 150 píldoras para enriquecer tu magnetismo personal y profesional**.

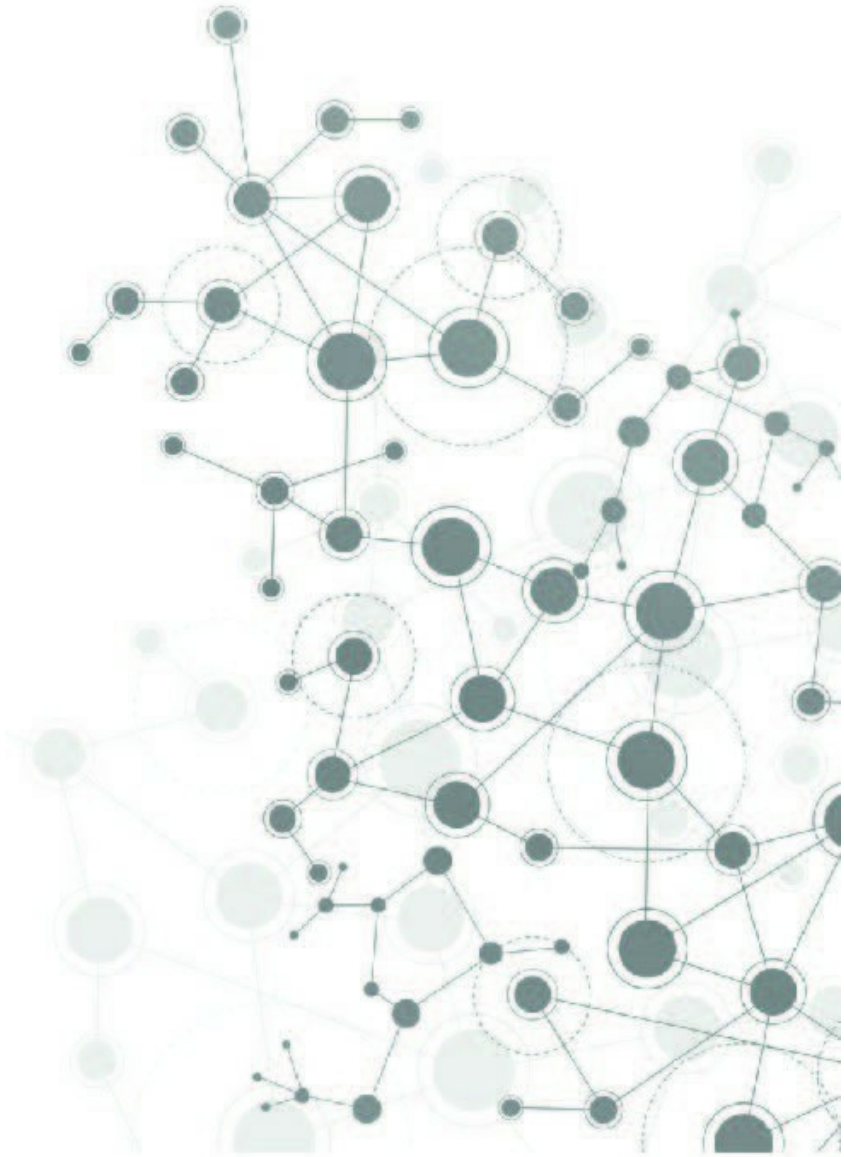
Antes de ver esas herramientas para mejorar tu *networking* estratégico, debes tener en cuenta una cosa: **sólo funcionan si previamente cumples cinco preceptos básicos, que son:**

1 INVESTIGACIÓN PREVIA

Antes de contactar con una persona que no conoces pero que puede ser importante para tu objetivo, **investígala**. Busca su nombre en Google, curiosea sus redes sociales, mira las fotos que publica en Instagram, su web y/o su blog, noticias suyas o de su empresa, etc. Asegúrate de que la información que encuentras es actual para no meter la pata. Y si ya conoces a la persona, mira su estado o su foto en el WhatsApp, sus últimas publicaciones en redes sociales, etc. Esto te dará pistas de cómo se encuentra y de lo que ha hecho últimamente, lo cual facilitará establecer una comunicación más fluida con ella.

2 TRANSPARENCIA

Debes ser hipertransparente en las relaciones de *networking* estratégico. No se trata de forjar una amistad para luego, de una manera sibilina, lograr algo de la otra persona, sino de explicar claramente cuáles son nuestras intenciones, qué vamos a pedir y qué podemos ofrecer. Utilizaremos las herramientas que veremos más adelante para aumentar la eficacia en las relaciones sociales, pero siempre con franqueza, sin engaños ni subterfugios.



Rachael Arnott

3 ÉTICA Y CONFIDENCIALIDAD

Nunca haremos algo que esté fuera de los patrones socialmente aceptados en nuestro entorno. Por ejemplo, no pediremos a nadie que se salte la ley para ayudarnos ni que ponga en peligro su posición en una empresa o con otras personas. **Toda petición que hagamos tiene que ser también confidencial.** No debemos hacer pública la ayuda

de otra persona a menos que nos lo autorice, ya que puede generarle algún tipo de problema con terceros o ponerla en un compromiso.

Intentarán hacerte creer que esta forma de relacionarse es utilitarista y deshumanizada, pero realmente es la más honesta, transparente y constructiva.

4 SOLUCIONES, NO QUEJAS

Todas nuestras relaciones de *networking* estratégico se tienen que basar en aportar soluciones, no en formular quejas. No hay que poner el foco en los obstáculos, sino en lo que podemos hacer para eliminarlos o sortearlos.

5 AGRADECIMIENTO

Aunque en la última parte del libro hablaremos más ampliamente de su importancia en las relaciones y en la vida en general, te adelanto que un aspecto básico del *networking* estratégico es el agradecimiento. **Una persona que nos ayuda a avanzar hacia nuestro éxito merece como mínimo este reconocimiento.** Además, por supuesto, hay que cumplir con lo acordado puntualmente y mantener el contacto por si en algún momento podemos corresponder a esa ayuda. Porque la ayuda tiene mucha memoria y todo el que da espera en el fondo algo a cambio, aunque sean cosas inmateriales como afecto, cercanía, reconocimiento o respeto.

BENEFICIOS CRUZADOS

La primera de las tres herramientas que te ofrezco para mejorar tu *networking* (en caso de que necesites mejorarlo, por supuesto) es la que llamo “beneficios cruzados”. Se trata de ir un paso más allá del Cuadrante del beneficio, que hemos visto unas páginas atrás.

Lo podríamos representar gráficamente así:

En realidad no tiene mucho secreto: **se trata de buscar siempre un beneficio mutuo, un *win-win***. Para ello, te sugiero que trates de reunir información en las primeras conversaciones sobre las necesidades de la otra persona para ver si le puedes ofrecer algo que necesite. O sea, **empieza por preguntar y ofrecer, no por exponer y pedir**. Y si en la conversación no surge espontáneamente la información que necesitas, pregunta directamente: **"¿Qué puedo hacer yo por ti?"**.

A falta de conocer "lo que el otro necesita", debes ir inicialmente al encuentro de la otra persona teniendo claros al menos los otros tres cuadrantes: qué necesitas de esa persona, qué te puede ofrecer y qué le puedes ofrecer tú. Y, por supuesto, **estar abierto a ofrecer una compensación por la ayuda**, o incluso autoimponerte un plazo para devolver o compensar de algún modo esa ayuda.

Para tenerlo lo más claro posible, te sugiero que antes de contactar con tus personas clave respondas brevemente a estas preguntas:

¿Qué deseo para mí?

¿Qué deseo para la otra persona?

¿Qué deseo para la relación?

¿Actúo en consecuencia?

¿Cómo debería comportarme para que lo que deseo se convierta en realidad?

PETICIONES EFICACES

Lo importante, más allá de las herramientas en sí, es que entiendas que a la hora de hacer *networking* estratégico **vas a tener que relacionarte con una serie de personas y pensar en cómo lograr que todo el mundo gane** (beneficios cruzados), que tus peticiones sean bien recibidas (peticiones eficaces) y que no surjan conflictos o se puedan resolver fácilmente si surgen (resolución de conflictos).

Antes de formular cualquier petición debes tener claro, como es lógico, qué deseas y qué esperas de la otra persona. Además, para que la petición sea eficaz, debe cumplir con lo que se llama **MECHA**, acróstico de:

M: Momento: debe hacerse en un **momento adecuado** para ti y para la otra persona.

E: Específica: debe formularse de **manera concreta**.

C: Canal: debe emplearse el **canal adecuado**: una llamada, un chat, una reunión presencial, etc.

H: Hechos: se deben **hablar de hechos**, no de interpretaciones.

A: Ánimo: debe formularse de una **manera positiva**, sin juicios, reproches, dogmas, quejas, excusas, etc.

Además, es importante formularla de manera que no violente a la otra persona y le deje la posibilidad de decir que no. Debemos estar preparados para que nos diga que no, para que rechace nuestra propuesta o incluso para que nos haga una contrapropuesta. Incluso, si queremos tener todavía más posibilidades de éxito, contemplar diferentes respuestas para diferentes escenarios. **Como actitud general debemos esperar lo mejor pero estar preparados para lo peor.**

Si no necesitas pedir nada, por supuesto no lo hagas. Ahora bien, **comparte con otras personas tu reto**. Aunque sea tuyo y dependa fundamentalmente de ti, **no lo hagas en soledad**. Comparte tus avances y tus retrocesos, tus éxitos y tus decepciones, tus alegrías y tus tristezas. No hemos venido a este mundo para estar en soledad.

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

En algún momento **puede aparecer un conflicto en tus relaciones de *networking*** estratégico. Conflictos que pueden tener que ver con la intolerancia, la competitividad, la mala comunicación, etc. Es importante que no pierdas mucho tiempo ni mucha energía en ese tipo de situaciones. Por eso, puede serte útil alguna técnica de resolución de conflictos.

Como en el caso de la comunicación, la gestión de conflictos ha dado lugar a numerosa bibliografía (por cierto, al final del libro encontrarás un listado de títulos para profundizar en aquellos aspectos en que creas que necesitas mejorar), pero no es este el lugar para entrar en profundidad en el tema. Tan sólo te proporcionaré unas pautas generales para que puedas resolver conflictos de la forma más rápida y satisfactoria posible, de modo que no te desvíe del foco de tu objetivo.

Los conflictos al final siempre se resuelven de la misma forma: con comunicación, tolerancia, respeto y afecto. Pero no siempre tenemos el equilibrio

emocional necesario para relacionarnos desde una posición de comprensión y compasión. Por eso, no está de más tener algunas claves.

La emotividad nunca es buena para resolver conflictos. Por eso, cualquier mediación siempre empieza apaciguando las emociones y reduciendo las tensiones. No se debe seguir con el proceso hasta que las dos partes estén calmadas y predispuestas a resolver el conflicto. Posteriormente se buscará un canal de comunicación que genere confianza en ambas partes y se analizarán, de la forma más objetiva posible, los distintos caminos para solucionar el problema.

Existen básicamente **cuatro enfoques para la resolución de conflictos**, en función de la predisposición que tengamos a colaborar con la otra persona para resolverlos:

- **MUY PREDISPUESTO:** Te importa mucho el otro y la relación, por lo que optas por la **CESIÓN**.
- **BASTANTE PREDISPUESTO:** Te importa el otro y la relación, pero no tanto como para ceder y renunciar a tu punto de vista o tus intereses, así que optas por la **COLABORACIÓN** (el *win-win*).
- **POCO PREDISPUESTO:** Te importan poco el otro y el resultado de la relación, por lo que optas por la **EVASIÓN** (o sea, por dejar las cosas como están).

- **NADA PREDISPUESTO:** Lo que te importa por encima de todo son tus intereses, así que optas por la **COMPETENCIA**.

Pero también hay un enfoque intermedio, que sería el de perder un poco y ganar un poco. O sea, ceder un poco, pero no del todo. Es lo que podemos llamar **COMPROMISO**.

Todo esto se puede ver representado en el gráfico de la derecha:

En última instancia, si las dos personas en conflicto no pueden solucionarlo por sí mismas, deben recurrir a algún tipo de mediación o arbitraje. En cualquier caso, no te estanques ahí ni dejes que un conflicto con alguien te absorba como un agujero negro. Todavía te queda mucho que hacer para llegar a tu objetivo. Lo veremos a continuación, primero en el CÓMO y finalmente en el CUÁNDO.

MARCA LAS CASILLAS EN TU CUADERNO SI HAS COMPLETADO LOS EJERCICIOS PARA DEFINIR TU

CON QUIÉN

- Perfiles de acompañamiento
- Decisor, enlace y promotor
- Cuadrante del beneficio
- *Networking* estratégico*

*Marca la casilla si has comprendido las diferentes herramientas y has puesto en práctica al menos una.

CÓMO

Dibuja tu plan de acción

«Locura es hacer lo mismo una y otra vez esperando obtener resultados diferentes». (*)

(*) Mucha gente atribuye esta frase a Albert Einstein, pero no hay constancia de que la dijera él. Ni Mark Twain. Ni siquiera Benjamin Franklin. El rastro real se pierde en la novela Sudden Death, que Rita Mae Brown escribió en 1983. Así que no hagas caso de todo lo que digan o leas por ahí. Experimenta. Haz tus propias reflexiones y llega a tus propias conclusiones. El camino del éxito será tu propio camino o no será.

NADIE LEVANTA UNA CATEDRAL REZANDO

Hemos pasado ya el ecuador del libro, así que es momento de hacer un breve balance. Hemos visto ya el QUÉ, el PORQUÉ, el QUIÉN y el CON QUIÉN, por tanto hemos hecho importantes avances. Debemos tener ya un objetivo (SMARTER, por supuesto), una motivación clara para avanzar hacia ese objetivo, conciencia de nuestros recursos actuales y del entorno en el que nos movemos, y un listado de personas que nos pueden ayudar a conseguirlo. Hemos observado, reflexionado y analizado. **Ahora es el momento de actuar de verdad, de elaborar una estrategia y ejecutarla**, de arremangarse y ponerse manos a la obra. Porque está bien tener fe, pero que yo sepa nadie ha levantado nunca una catedral sólo rezando.

En la segunda parte del libro veremos la parte más ejecutiva: el CÓMO (planificación táctica operativa) y el CUÁNDO (estrategia temporal). Vamos a establecer un plan táctico, a enumerar las acciones, a marcar prioridades, a elaborar una calendarización, a ejecutarla y a darle un seguimiento.

Justo Gallego Martínez tiene en el momento de escribir esto noventa y tres años. Fue labrador hasta los veintisiete y luego estuvo 8 años en un convento, donde enfermó de tuberculosis y no llegó a hacer los votos. Fue entonces cuando decidió empezar su gran obra: una catedral hecha mayoritariamente con materiales reciclados. Sin estudios de arquitectura ni conocimientos de albañilería, **ha**

conseguido levantar con sus propias manos una catedral muy especial en Mejorada del Campo, su pueblo natal. El edificio, que posee una cúpula de 40 metros de alto, ha ido creciendo de la mano de Justo **¡¡durante más de 50 años!!** Lo ha hecho casi todo él, con sólo alguna ayuda puntual de voluntarios. No sé si será su fe en Dios lo que le da la energía, pero el caso es que a su edad todavía se sube al tejado de la catedral para echar a las cigüeñas y seguir con la obra…

En el siguiente cuadro puedes ver en resumen lo que hemos hecho y lo que nos queda por hacer:

En realidad ya has visto algunos CÓMOS, pues mientras definías tu objetivo (QUÉ), identificabas tu motivación (POR QUÉ), analizabas tus recursos y tu entorno (QUIÉN) y pensabas en quién te podía acompañar en el proceso (CON QUIÉN) has empezado a ver bastantes cosas que puedes o incluso debes hacer para alcanzar tu objetivo. Es decir, **has empezado a vislumbrar parte del plan de acción**. Por ejemplo, cuando has analizado tus riquezas y has pensado en cómo aplicarlas, **has empezado a anticipar una serie de accione**s, aunque todavía sin un orden ni una estrategia temporal (que veremos en el CUÁNDO). Incluso es muy posible, si eres una persona activa y con iniciativa, que **hayas empezado a dar algunos pasos hacia tu objetivo**. Ahora vamos a profundizar en lo que tienes que hacer para alcanzarlo y en cómo poner todas esas acciones en un plan estratégico y táctico. La idea es tener, al acabar esta parte del CÓMO, una planificación y una serie de acciones priorizadas que finalmente pondremos en un calendario para ejecutarlas de forma ordenada. Para ello te ofreceré herramientas de diferentes tipos:

para superar obstáculos (**Carrera de obstáculos**), para encontrar la mejor estrategia (**CAME**), para desbloquearte cuando no sepas cómo avanzar (**Técnicas de desbloqueo**) y para encontrar soluciones creativas (**Rainbow**). Y acabaremos con una herramienta de listado y priorización de acciones (**MoSCoW**).

Wang Tom

Aquí, **en el CÓMO, es donde muchas personas se encallan o se bloquean**. A veces es por falta de recursos materiales (dinero principalmente) o inmateriales (tiempo, ánimo…); otras veces es por falta de ideas (creatividad); y otras por ambas cosas. **Ante la escasez de recursos tienes que usar la creatividad y la perseverancia**. Una, la otra o ambas a la vez. Te contaré algo que me pasó hace unos años y que tiene que ver con esto. **En 2008 organicé la primera presentación de uno de mis libros**. Le puse mucha ilusión y conseguí que actuara un mago, que viniese un actor de renombre y que la persona más importante del coaching español apadrinase el libro en una sala mágica de Madrid. **¿Sabes cuántas personas asistieron? Siete… ¡Y dos eran de la editorial!** Después de este fracaso, me prometí que no organizaría nunca más una presentación de un libro mío. Sin embargo, cuando en 2012 salió a la venta *Carisma Complex*, ya me había olvidado de mi promesa. Además, estaba muy satisfecho con el libro y quería compartir aquella alegría con el mundo. Eso sí, **decidí que no iba a hacer una presentación al uso**. El 90 % de las presentaciones de libros que se organizaban en aquella época consistían en una simple mesa redonda con el autor, el editor y un presentador más o menos mediático sentados detrás de una mesa frente al público y hablando durante una hora (¡a veces más, qué aburrido!). En algunos casos, como gran

exceso, se abría un turno de preguntas y al final se servía una copa de vino o de cava. La puesta en escena, como ves, ya invitaba al bostezo, y el desarrollo del acto era totalmente previsible, por lo que la asistencia rara vez superaba las 30 o 40 personas (salvo casos excepcionales, como cuando el autor era Mario Vargas Llosa o algún otro de su categoría).

Así que decidí que tenía que hacer algo diferente. Siguiendo mi filosofía del "¿y por qué no?", **me propuse organizar una gran fiesta** con música en directo, un espectáculo con un mago y un monologuista y algo de bebida, y además en un entorno poco convencional (o sea, ni una librería ni una biblioteca ni la sala de actos de alguna institución casposa). **El objetivo era congregar a unas 300 personas**, bastantes más que las que solían asistir a las presentaciones al uso. Lograr esto sin ser una *celebrity* era un reto más que considerable, pero todavía lo era más teniendo en cuenta que no podía gastarme los ocho o diez mil euros que podía costar un evento como aquel. Esto podía haberme desanimado, por supuesto. Tenía la idea y la motivación, pero los recursos eran escasos. A menos que, en lugar de pensar en recursos materiales (o sea, el dinero que no tenía), pensase en lo que sí tenía: imaginación, capacidad de persuasión y…
¡AGIBÍLIBUS! ¿Recuerdas lo que significa esta palabreja? Efectivamente, **la habilidad de buscarnos la vida con ingenio y picardía**. Todos la tenemos, lo que pasa es que algunos la hemos desarrollado un poco más por las circunstancias y el carácter. En aquella ocasión la utilicé para lograr que la fiesta me saliese a coste cero. Te explicaré cómo, pero no para alardear de listo, sino por si te puede servir de inspiración para empezar a diseñar tu CÓMO.

Uno de los "neuromitos" que todos repetimos como si fuera una verdad absoluta **es que las personas sólo usamos el 10% de nuestro cerebro**. **¡Es mentira!** Los últimos avances en neurociencias lo demuestran. En realidad lo utilizamos todo, lo que pasa es que no siempre lo utilizamos todo lo bien que podríamos hacerlo. Por cierto, tal vez te preguntes por qué no uso aquí el icono del dedo hacia abajo (o sea, unlike), ya que estoy hablando de un falso mito. Pues porque **lo que más me importa llegados a este punto del libro es que reflexiones sobre si estás usando tu cerebro adecuadamente**. O sea, si le estás sacando todo el provecho que podrías. ¿No te parece que trabajando un poco el músculo de la imaginación podrías sacarle más partido a este órgano vital (que, por cierto, no siempre pesa kilo y medio, como dicen simplificando)? Te invito a que lo hagas, porque, como veremos a continuación, a veces necesitamos en la vida toda nuestra capacidad para superar los obstáculos que nos salen al paso.

En primer lugar, **busqué un espacio adecuado para el evento**. Hablé con el propietario de una discoteca, Chesterfield Café, y lo convencí de que no me cobrara el alquiler del local a cambio de llevarle 300 personas que, sin duda, consumirían durante el acto. Eso sí, **tuve que comprometerme a comprarle 300 consumiciones para los invitados**, lo que en total eran unos 600 euros. Conseguí este dinero de una empresa de selección de personal a la que le ofrecí poner un pequeño *stand* en la discoteca con el argumento de que asistirían bastantes directivos y empresarios y que podrían aprovechar para publicitar sus servicios.

La tozudez tiene mala prensa, pero hay cosas que sólo se consiguen a base de tozudez. Ahora lo llaman "iteración", pero no es otra cosa que insistir e insistir, repetir y repetir algo hasta que te salga bien. **El esfuerzo no te garantiza el éxito** (sobre todo si haces lo mismo una y otra vez, recuerda la frase con que arrancamos el CÓMO), **pero sí te asegura la satisfacción de no haberte rendido a la primera ni a la segunda ni a la tercera**. Y tal vez no consigas tu objetivo, pero es probable que consigas algo que se le parece mucho.

Por otra parte, **necesitaba un grupo de música que amenizara el acto**, así como un mago y un monologuista (uno bueno, a ser posible de Paramount Comedy). Quería hacer algo que animara a la gente a venir y que luego recordaran y les indujera a recomendar el libro (y a mí como consultor o coach). **Como no podía pagarles, se me ocurrió organizar un *talent show***: pedí a la gente que subieran un video suyo de una actuación a la web del libro (<carismacomplex.com>) y allí se someterían a votación. Los que ganaran tendrían la oportunidad de actuar ante 300 personas, lo cual para muchos artistas que empiezan es una gran oportunidad. Se presentaron muchos. Todos ellos, además, votaron y animaron a votar a sus conocidos, con lo que de entrada conseguí hacer mucho ruido. **Los ganadores fueron el Mago Gerardo y el grupo musical Plastic Frostic Machine** (en su día nombrado por la MTV "grupo español de mayor proyección internacional"). Para terminar el evento, no pude conseguir a ningún monologuista (algo que sí hice en libros posteriores), pero otro de los participantes en el *talent show*, el Doctor Resaca, realizó una actuación musical humorística con participación del público.

Sólo faltaba una cosa: **quería dar un libro gratis a cada asistente**, pero tenía que comprar los ejemplares a la editorial. Y 300 libros son muchos libros… A unos 15 euros cada uno, más o menos, ya puedes hacer números. Sin embargo, **conseguí convencer a una empresa de que los comprara a cambio de darles una conferencia gratis a sus empleados**. Fue en realidad un intercambio, lo cual es un recurso muy socorrido y que está al alcance de cualquiera, pues todos tenemos alguna habilidad o conocimiento que podemos ofrecer a cambio de otra cosa.

En resumen: discoteca, cervezas, espectáculo con grupo de música, humor y magia, y encima un libro gratis. **Los invitados se lo pasaron genial y todo sin invertir ni un euro por mi parte**. ¿No está mal para un chico de barrio, verdad? Aunque te diré que lo mejor de todo vino después: a partir de aquel momento empezaron a frecuentar las fiestas de presentación de libros en Madrid, con lo que tuve la satisfacción extra de haber innovado en el sector.

El poder de las conexiones reside en encontrar la cura al dolor de la otra persona. Quizá no existe la panacea universal, pero sí soluciones concretas que tú debes encontrar.

CARRERA DE OBSTÁCULOS

En la práctica, el CÓMO consiste principalmente en dos cosas:

1. **Encontrar caminos creativos para llegar a tu meta.**

2. **Superar los obstáculos entre tú y tu objetivo.**

Anna Mae Bullock, más conocida como **Tina Turner**, es una cantante, compositora, actriz, bailarina y coreógrafa que **lleva décadas bebiendo el néctar del éxito** y el reconocimiento. En sus inicios **acompañaba a Ike Turner**, un extraordinario guitarrista con el que se casó y que lamentablemente se desveló como un horrible maltratador. **Además de las palizas físicas, Ike la anulaba sobre el escenario y no la dejaba brillar**. Años después, en su biografía, Tina Turner explicó que se divorció de él con un único objetivo: **ser tan grande que nunca la pudiera alcanzar**. Cualquiera diría que la motivación de Tina le vino a través de los golpes, pero no, ella ya destacaba con su voz y sus maneras en el escenario cuando Ike intentó apagarla. Que no te engañen, no todo lo que nos sucede es bueno o aleccionador.

Vamos primero con las dificultades. **No siempre es fácil superar los obstáculos**, en especial para las personas que cuentan con menos medios. Quien diga lo contrario te miente. Como también **te miente quien te diga que todos atraemos a nuestra vida aquello que nos pasa, tanto lo bueno como lo malo**. Siento rabia cuando escucho a algunos supuestos terapeutas o líderes espirituales afirmar alegremente y generalizando que nos buscamos nuestros problemas. ¿Acaso una mujer maltratada o un niño acosado atraen eso a su vida? No, estoy seguro de que no. Y si al final logran superarlo y aprender algo de la experiencia (los que lo logran, que no son todos) es porque **las personas tenemos una sorprendente capacidad de superación**, pero no porque todo lo que nos sucede sea "por algo".

Está claro que si decides no salir de casa nada malo te pasará, pero tampoco nada bueno. **La vida pone constantemente a prueba a los que se aventuran a vivirla**, pero también les premia con éxitos, el menor de los cuales es haberlo intentado.

Como persona aventurera que seguramente eres (de lo contrario no estarías planteándote cambiar algo importante en tu vida), **sabes que para llegar a algún sitio siempre hay que superar obstáculos**. ¿Recuerdas el gráfico que te mostraba al principio del libro sobre el camino entre el deseo y el resultado?

Pues bien, para alcanzar tu resultado, un resultado que realmente merezca la pena, tendrás que superar, sin duda, una serie de obstáculos:

Cuando hablo aquí de obstáculos me refiero a todo aquello que se interponga entre tu realidad actual y tu realidad deseada, o sea, entre tú y tu objetivo: falta de recursos materiales, creencias limitantes, personas-obstáculo, circunstancias ajenas a tu control (sociales, políticas, económicas, climatológicas…), enfermedades, limitaciones físicas, etc. Puedes llamarles obstáculos, problemas, dificultades, etc.

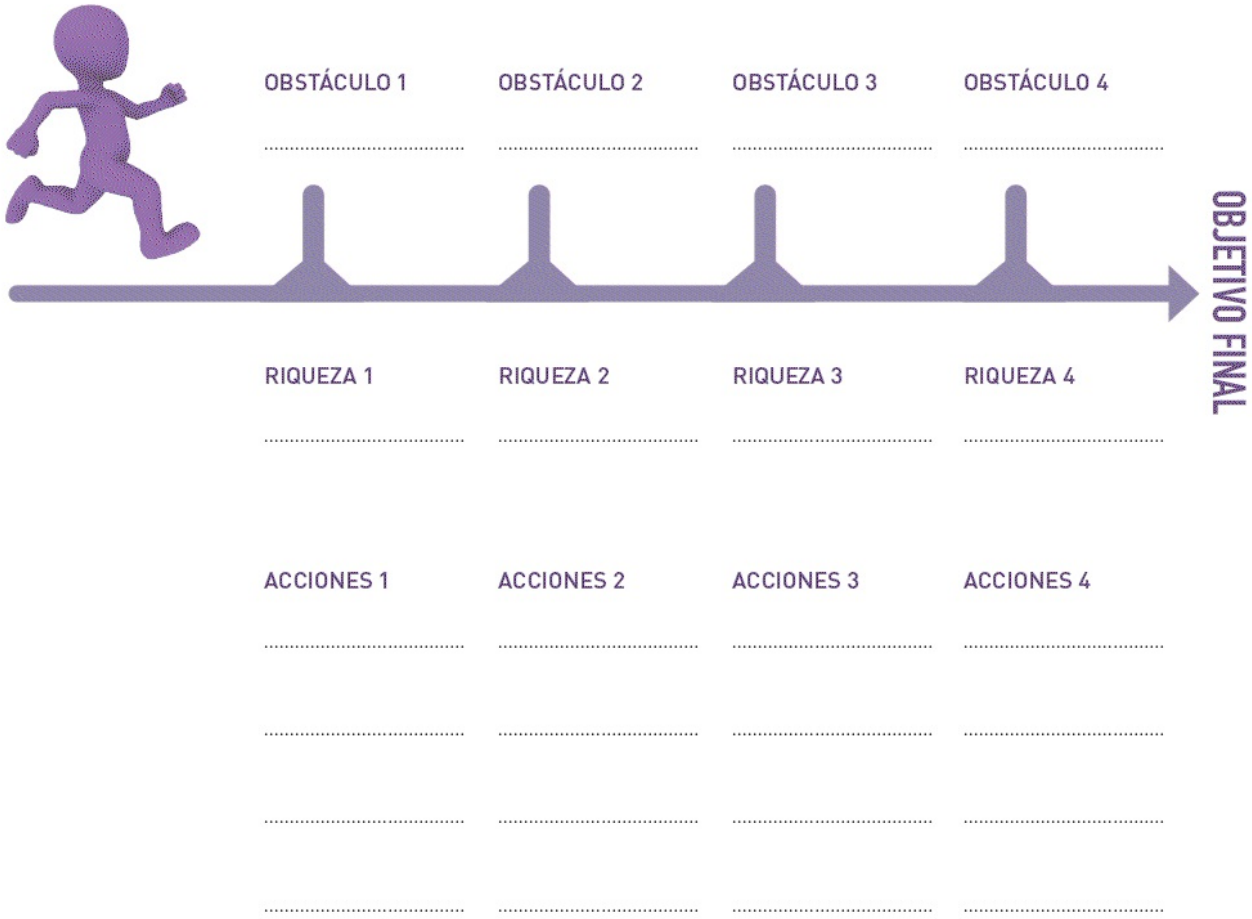
El ejercicio siguiente consiste en:

1. **Identificar tus 4 obstáculos principales** y nombrarlos brevemente.

2. **Asociar cada uno de ellos a una de tus riquezas o recursos.**

3. **Anotar 1 o 2 acciones que te puedan ayudar a saltar ese obstáculo o a solucionar ese problema.** Más adelante tendrás que recuperar estas acciones y ponerlas en tu plan de acción.

Completa el dibujo siguiente:



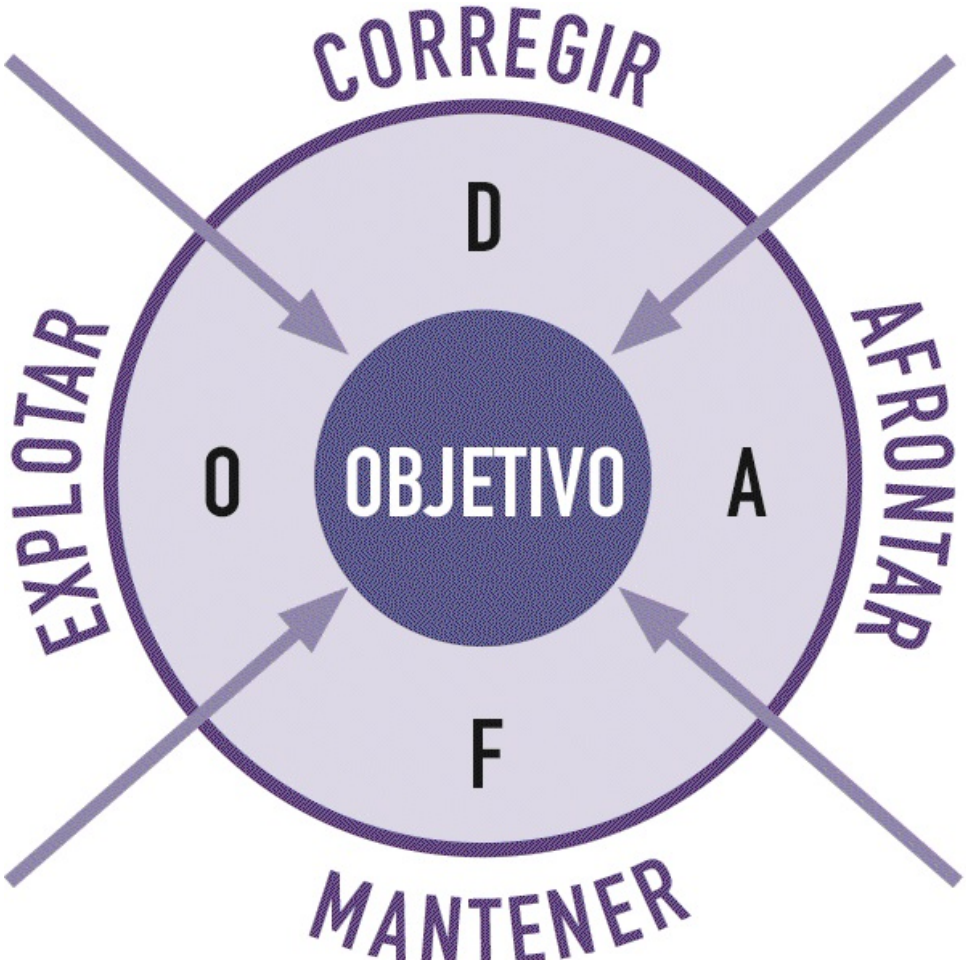
sparrow3d

La vida pone constantemente a prueba a los que se aventuran a vivirla, pero también les

premia con éxitos, el menor de los cuales es haberlo intentado.

¿CÓMO? *¡CAME!*

Como complemento a la anterior, te propongo ahora otra herramienta de la que obtendrás más "cómos", o sea, más acciones para llegar hasta tu objetivo. Se llama **CAME** y está basada en una herramienta que se usa mucho en el entorno profesional, el **DAFO**, acrónimo de **Debilidades**, **Amenazas**, **Fortalezas**, **Oportunidades**. La mejora que ofrece esta nueva visión es que se orienta a la acción directa y te enfoca automáticamente en cómo debes afrontar cada elemento.



El **CAME** (**Corregir, Afrontar, Mantener, Explotar**) te propone reflexionar sobre:

- Qué elementos tienes que CORREGIR: **tus debilidades.**
- Qué elementos tienes que AFRONTAR: **las amenazas.**

- Qué elementos tienes que MANTENER: **tus fortalezas.**
- Qué elementos tienes que EXPLOTAR: **las oportunidades.**

Lo verás de una manera más clara en el siguiente esquema:

A continuación elabora un listado de acciones, clasificándolas según su complejidad en pequeñas, medianas y grandes, que te puedan ayudar a corregir tus debilidades, afrontar las posibles amenazas, mantener tus fortalezas y explotar las oportunidades. Hazlo completando el siguiente cuadro. Si todo va bien y estás trabajando de manera ordenada y coherente, algunas de las debilidades a corregir y algunas de las amenazas a afrontar coincidirán con los obstáculos identificados en el capítulo anterior.

ACCIONES:	**PEQUEÑAS**	**MEDIANAS**	**GRANDES**
Debilidades a CORREGIR			
Amenazas a AFRONTAR			
Fortalezas a MANTENER			
Oportunidades a EXPLOTAR			

A partir de tus respuestas puedes adoptar cuatro estrategias diferentes en relación a tu objetivo:

1 OFENSIVA

Te centrarás en tus fortalezas para aprovechar las oportunidades. Consiste en centrarse en aquello en lo que eres bueno/a, incluso mejor que los demás. Ahí tienes una ventaja que puedes aprovechar para llegar donde otras personas no pueden.

2 DE SUPERVIVENCIA

Ante una amenaza (por ejemplo, quedarte sin trabajo), **tu objetivo puede ser mitigar o eliminar tus debilidades de cara a sobrevivir**. Puede parecer poco ambicioso, pero hay momentos de la vida en que lo mejor es nadar y guardar la ropa.

3 DEFENSIVA

Es parecida a la anterior, pero centrándose en potenciar las fortalezas, no en mitigar las debilidades. No son estrategias especialmente lucidas, pero siempre podemos aspirar a objetivos algo más conservadores como paso previo a aquellos brillantes y superambiciosos.

4 DE REORIENTACIÓN

Se trata de corregir las debilidades para aprovechar las oportunidades (por ejemplo, si vives en una zona turística, mejorar tu nivel de inglés para montar un restaurante). O sea, ante una oportunidad, centrarnos en lo que tenemos que mejorar para aprovecharla.

¿Tienes claro ya tu plan táctico?
Si tu respuesta es SÍ, ¡adelante!
Si tu respuesta es NO, tal vez te sirvan las técnicas de desbloqueo que veremos a continuación.

LAS TRES TÉCNICAS DE DESBLOQUEO

Durante el camino hacia tu objetivo es probable que te encuentres ante situaciones que no sabes cómo gestionar o problemas que no sabes cómo resolver. Ahí pueden pasar dos cosas:

1. **Que te pongas inmediatamente a darle vueltas a la situación o al problema hasta encontrar por dónde "atacarlo"; o**

2. **que te bloquees y no sepas hacia dónde ni cómo avanzar.**

En el segundo caso sucede algo curioso en nuestro cerebro: experimentamos un "secuestro amigdalar". Básicamente y para que nos entendamos, el cerebro tiene una parte denominada amígdala que en los momentos de estrés o emociones muy intensas (miedo, rabia…) aparta del timón al córtex prefrontal (o sea, a la racionalidad) y toma el control. Lo que hace es darle prioridad a lo instintivo, a lo irracional, a lo emocional. Y, como si fueran vasos comunicantes, cuando sube la emotividad, baja el intelecto. Dicho de otra forma: **ante un problema que nos parece insalvable aumenta el miedo, somos incapaces de pensar y actuamos de las tres formas esenciales** que los anglosajones denominan las tres F: ***fight*** (luchar contra aquello que nos amenaza), ***fly*** (huir de la situación lo antes posible) o ***freeze*** (quedarnos paralizados). **Cualquiera de los tres comportamientos suponen un bloqueo, ya que en ninguno afrontamos el conflicto con inteligencia para superarlo.**

¿Recuerdas el famoso episodio de las latas de atún que nos viene acompañando a lo largo del libro? La ira (contra la persona que me engañó) y el miedo (al fracaso, a la miseria, al rechazo) se impusieron en medio de un cuadro general de estrés galopante y no era capaz de ver una salida con claridad. Como me sentía como una mierda, tomaba decisiones de mierda (y perdón por lo escatológico, pero me parece la forma más clara de explicarlo).

ferwulf

A menudo nos enfrentamos a situaciones que no son tan complicadas como parecen. El problema es en realidad que las emociones actúan como una lupa de mil aumentos y nos parece que tenemos delante un gigante invencible. En nuestra cabeza, el problema va aumentando a base de darle vueltas, como una bola de nieve, y al final se convierte en un alud que nos aplasta. **Lo imaginamos insuperable y acaba siéndolo**, pues se produce eso que los psicólogos llaman "la profecía auto-cumplida": como pensamos que no seremos capaces (a lo mejor en base a que en el pasado no lo fuimos), **nos invade el miedo a no poder y ese miedo hace que, efectivamente, no podamos**. Se cumple y se confirma así nuestro temor, y entramos en un bucle del que es difícil salir.

Y así hasta el infinito… O, mejor dicho, hasta que dejas de intentarlo, porque tu cerebro, supuestamente para protegerte, crea la creencia de que no vale la pena que lo intentes porque no lo conseguirás.

La única forma de salir de este bucle o de este bloqueo es activar de nuevo la parte racional de nuestro cerebro. Y para eso existen ciertas técnicas muy sencillas. Vamos a ver brevemente tres de ellas:

1. EL PASADO

Varios psicólogos, entre ellos Martin Seligman, pionero de la psicología positiva, señalan que la mayoría de escenarios dolorosos del presente de una persona se parecen a episodios igualmente dolorosos vividos en la infancia o la adolescencia: situaciones de pérdida, de abandono, de incertidumbre, etc. La técnica consiste en hacer memoria y preguntarte:

- **¿He vivido en el pasado alguna situación que me ha generado un estado emocional similar al que estoy experimentando actualmente?**
- **¿Qué hice en aquella ocasión para superarla?**
- **¿Qué podría hacer ahora en base a aquella experiencia? O dicho de otra forma: ¿cómo podría aplicar lo que hice entonces al día de hoy?**

Puede que a la segunda pregunta respondas que no lograste superar aquella situación. Sin embargo, estás aquí, ¿no? Y aquello que te sucedió no te impide vivir, ¿verdad? Por tanto, de alguna forma sí lo superaste.

Si aun así insistes en que no lo hiciste, te sugiero que pienses, desde tu yo del presente, qué le aconsejarías a tu yo del pasado para superar aquella situación. Háblale a tu yo del pasado y dile qué harías ahora. Seguro que actualmente tienes más recursos y eres capaz de extraer algún aprendizaje útil de este ejercicio para tu situación actual.

2. EL CONSEJO

Es curioso cómo a veces nos encontramos ante un amigo o amiga aconsejándole sobre un problema que nosotros también tenemos y… que no hemos sabido solucionar. Es aquello de **“consejos vendo que para mí no tengo”**, un refrán con el que se criticaba a aquellos que daban consejos a los demás pero no los tomaban para sí mismos o no sabían resolver sus propios problemas. Un caso: nos viene un amigo o amiga y nos explica que tiene un problema de comunicación con su pareja. En vez de decirle “lo siento, no te

puedo ayudar, yo estoy como tú", enseguida nos convertimos en expertos en relaciones de pareja y encontramos la frase justa que desbloquea la situación. Nuestro amigo o amiga, superagradecido, nos da un abrazo y se va para casa, y al cabo de un rato nos envía un mensaje de agradecimiento porque el consejo le ha ido de maravilla. Lo más curioso es que nosotros tenemos ese mismo problema de comunicación (o uno parecido) desde hace tiempo y hemos sido incapaces de solucionarlo. ¿Qué ha pasado? Pues que **cuando aconsejamos a otra persona no estamos tan implicados emocionalmente y somos capaces de ver soluciones con más claridad**. Si desconectamos la parte irracional, normalmente la racional sabe encontrar una salida. Es una cuestión de perspectiva. Recuerda que la nariz es lo que más cerca tenemos de los ojos y somos incapaces de vérnosla.

> Sé consciente de que la toma de decisiones en un conflicto debe estar limpia de emociones, pero será difícil hacerlo al 100 % sin ser un Jedi de Star Wars

Esta técnica del consejo es muy sencilla. Visualiza la cara de la persona que más quieres en el mundo, ésa que no soportarías ver sufrir por nada del universo. **Imagina ahora que esa persona tiene justo ese problema que tú estás siendo incapaz de afrontar. ¿Qué le aconsejarías que hiciese? ¿Cuál sería tu consejo para ella?**

Como seguramente ya habrás adivinado, se trata nuevamente de disociar emoción de razón. Es muy posible que haciéndolo te sorprendas encontrando una solución donde antes sólo había confusión. Cuando la tengas, sólo tienes que aplicártela.

3. EL ÍDOLO

Cuando hablo aquí de ídolo me refiero a alguien a quien admires. Puede ser en realidad un amigo o un compañero de trabajo o profesional destacado en tu sector o incluso tu propia madre o tu propio padre. El ejercicio consiste en preguntarte:

- **En este terreno en el que experimentas un bloqueo (la pareja, el trabajo, el dinero, la comunicación, etc.), ¿a quién admiro? ¿A quién considero un ejemplo?**
- **¿Por qué esa persona es un ejemplo para ti?**

- **¿Qué crees que haría esta persona si tuviese que enfrentarse a tu situación en tus mismas circunstancias?**
- **¿Puedes hacer tú algo similar?**

Curiosamente, donde antes sólo veíamos un problema, proyectándonos en otra persona (nuestro yo del pasado, un amigo o alguien a quien admiramos) podemos encontrar soluciones.

Por último, para que recuerdes más fácilmente estas tres técnicas, te las sintetizo en el siguiente dibujo:

RAINBOW

Como te comentaba unas páginas atrás, en el momento de lanzarse a la acción **la mayoría de personas piensan sobre todo en cómo saltar los obstáculos** que se interponen entre ellas y sus objetivos. No está mal hacerlo así, por eso hemos visto herramientas que ayudan a ver claramente esos obstáculos y superarlos. Pero también **existe la posibilidad de pensar en caminos alternativos, imaginativos, creativos**. Para eso sirve el **Rainbow**, una herramienta de visualización que trabajaremos a continuación. En ella, como verás en el dibujo inferior, s**e trabajan las siete carencias que más comúnmente nos impiden a las personas alcanzar nuestros retos: de VALOR, de TIEMPO, de DINERO, de ENERGÍA, de ALIADOS, de CONTROL y de DETERMINACIÓN**. Cuando nos falta cualquiera de estos elementos nos sentimos frenados, despoderizados, impotentes, frustrados, etc. Y si son varios a la vez, ¡todavía peor!

Un arcoíris siempre da buenas vibraciones ¿no? Hagamos que además sea un icono creativo para ti.

El primer paso para aplicar esta herramienta es detectar dónde están tus carencias. ¿Te falta dinero o en realidad lo que te falta es valor para cambiar aspectos importantes de tu vida? ¿Realmente te falta tiempo o es sólo una cuestión de priorizar tu reto? ¿Te sientes con energía cuando piensas en lo que tienes que hacer para llegar hasta tu objetivo o se

te hace un mundo? Todas estas preguntas están encaminadas a tomar conciencia de cuál o cuáles de las siete carencias puede representar un freno importante cuando te pongas en marcha. Por tanto, reflexiona sobre cada una de ellas y completa la siguiente *checklist:*

	LO TENGO	NO LO TENGO
VALOR		
TIEMPO		
DINERO		
ENERGÍA		
ALIADOS		
CONTROL		
DETERMINACIÓN		

Un reciente estudio de la escuela de medicina de la Universidad de Loma Linda en California (EE. UU.) afirma que **la risa provoca unas ondas cerebrales similares a las que tenemos cuando hacemos meditación**. Por tanto, el humor involucra una experiencia total en el cerebro similar a la concentración plena haciéndonos capaces de pensar con mayor claridad, tener pensamientos más positivos y conciliadores y ser capaces de tomar decisiones clave en nuestra vida de una forma más serena. Alcanzar tu objetivo va a ser una tarea dura en la que tu determinación y coraje se van a poner al límite en muchas ocasiones por lo que **te recomiendo incorporar el humor de forma predefinida**. Asistir a **monólogos de humor**, ver **películas o series cómicas**, disfrutar de ejercicios de **risoterapia**… **Todo ayudará a que tu cerebro esté en plena forma**. Yo colaboraré incluyéndote el mejor chiste de la historia (no lo digo yo, sino la Asociación Británica para el Avance de la Ciencia tras un estudio de 40.000 chistes de 70 países y dos millones de críticas). Allá va: dos cazadores están en el bosque cuando uno de ellos se desmaya. No parece estar respirando y sus ojos están vidriosos. El otro hombre toma un móvil y llama al servicio de emergencias. Dice jadeando al operador: «¡Mi amigo está muerto! ¿Qué puedo hacer?». El operador con un tono de voz calmado y suave le responde: «Tómelo con calma, puedo ayudar. Primero, vamos a asegurarnos de que está muerto».Se hace un silencio, luego se escucha un disparo. De regreso al teléfono, el cazador dice: «¿Y ahora qué?».

El segundo paso consiste en una visualización. Toma uno a uno los elementos que te faltan e imagina qué harías si los tuvieras. ¿Qué harías si tuvieras suficiente dinero? ¿Y si tuvieras suficiente tiempo? ¿Y si tuvieras control sobre tu vida? ¿Hasta dónde podrías llegar si tuvieras determinación o valor en abundancia? ¿O si contaras con la ayuda de los mejores especialistas? El tercero, indicar dos acciones que podrías hacer para conseguirlo:

ACCIONES PARA TENER...	
VALOR	1.
	2.
TIEMPO	1.
	2.
DINERO	1.
	2.
ENERGÍA	1.
	2.
ALIADOS	1.
	2.
CONTROL	1.
	2.
DETERMINACIÓN	1.
	2.

Un ejemplo: la persona que se queja de que no tiene buenos contactos para conseguir lo que quiere (o sea, le faltan aliados). Supongamos que se trata de una diseñadora de moda que quiere trabajar en Desigual. Una vez identificada su carencia ("no conozco a nadie que me pueda ayudar") el proceso de preguntas y respuestas podría ser más o menos así:

¿Qué harías si conocieses a alguien que te pudiese ayudar a trabajar en Desigual?
Pues le pediría que me presentase al director creativo.

¿Y a quién tendrías que conocer para que te presentase al director creativo? A alguien de su equipo.

¿Puedes conseguir los nombres de la gente de su equipo? Sí, algunos están en la web de Desigual.

¿Dónde podrías encontrarlos? Algunos intervienen en encuentros *afterwork* sobre moda que se organizan en Madrid y Barcelona.

¿Puedes asistir a esos encuentros? Sí.

Este ejercicio sirve para abrir la mente y enfocarse en las soluciones, no en las carencias. Y para encontrar escenarios creativos que nos permitan conseguir lo que nos falta.

Marta García llevaba tiempo pensando en divorciarse. Quería tener una pareja con la que se sintiera respetada y valorada. Lo había intentado todo para seguir con su marido, pero finalmente había decidido dar el paso. El problema era que **no encontraba el valor para comunicarle la decisión**. No la frenaba el dinero, pues era una profesional considerada en su campo y tenía unos buenos ingresos. Tampoco los aliados, pues sabía que podía contar con sus padres y con varias amigas que la animaban a dar el paso. Básicamente **le faltaban el valor y la energía**, pues desde que había tomado la decisión no lograba dormir más de tres horas seguidas y luego iba cansada durante el día. Después de visualizar lo que haría si tuviera suficiente valor y energía, se dio cuenta de que **necesitaba tomarse un semana para descansar y prever las consecuencias de su decisión**. Dio

prioridad a esta necesidad y arregló los temas profesionales y personales para tomarse una semana libre e irse a una casa rural a pasear, meditar, dormir, pensar en el futuro que deseaba y, en definitiva, reunir el valor y la energía que necesitaba. A su vuelta tenía claro lo que tenía que hacer y lo hizo. El proceso fue doloroso y complejo, como suelen serlo las rupturas, pero actualmente está satisfecha de haber dado el paso y encara con optimismo su nueva etapa vital.

BONUS TRACK: DEFINE TUS PRIORIDADES CON MoSCoW

Como has ido viendo a lo largo del libro, cada apartado cuenta con cuatro herramientas. Sin embargo, en el CÓMO voy a añadir una más, un ***bonus track***, ya que aquí es, como te comentaba anteriormente, donde muchas personas se encallan. **Esta herramienta es especialmente útil si llegados a este punto del proceso sientes que en tu cabeza hay muchas ideas y poco orden.** Es un ejercicio de consolidación y, sobre todo, de priorización.

Como sin duda te habrás dado cuenta, hemos ido identificando ya a través de las diferentes herramientas numerosas acciones que pueden ayudarnos a alcanzar el objetivo. Algunas de ellas destinadas a conseguir riquezas que nos faltan, otras a saltar obstáculos, otras a eliminar bloqueos, otras a superar frenos, otras a conseguir aliados, etc. Y otras, claro está, a acercarte a tu objetivo, a "construir" tu nueva realidad.

Como hemos visto unas páginas atrás, existen muchos "neuromitos", es decir, falsas creencias sobre el funcionamiento del cerebro. Uno de ellos es que las personas consideradas genios tienen alguna parte del cerebro más desarrollada, lo que hace que nazcan con talentos únicos. Pues bien, los neurólogos lo han investigado y han llegado a la conclusión de que **el cerebro de los genios es igual**

que el del resto de los mortales. **¿Qué hace entonces que obtengan resultados fuera de lo común?** Todavía no hay una respuesta para eso, pero sí existe la teoría de que gente como Leonardo da Vinci o Marie Curie tenían, **además de una mente brillante, una gran capacidad de trabajo**. Te lo cuento por un motivo: tal vez te suponga un esfuerzo considerable rellenar la siguiente lista, pero ten en cuenta una cosa: ni siquiera las personas consideradas excepcionalmente talentosas se escaparon de trabajar duro para alcanzar sus objetivos. Como decía el pintor Pablo Picasso. **"la inspiración existe, pero debe encontrarte trabajando."** Lo mismo pasa con la suerte, el talento o el ingenio… Sin trabajo son elementos efímeros que serán desaprovechados.

Te pongo un ejemplo: un chef desea abrir su propio restaurante, no un restaurante cualquiera, sino uno de prestigio, que en poco tiempo pueda aspirar a figurar en la Guía Michelin. Por un lado analiza sus riquezas y se da cuenta de que cuenta con conocimientos y experiencia como cocinero en varios restaurantes de prestigio, lo cual es un punto a favor, pero no tiene ni idea de cómo funciona un negocio. Anota entonces que necesita adquirir ciertos conocimientos de emprendimiento, cosa que puede hacer apuntándose a un curso, leyendo libros, hablando con colegas experimentados, asesorándose con un consultor o combinando varias de estas acciones. Ese mismo cocinero, cuando sigue avanzado en el proceso (o sea, completando los ejercicios que hemos ido viendo hasta aquí), se da cuenta de que un obstáculo importante a superar es que, aunque ha trabajado en restaurantes de tres estrechas Michelin, todavía no es un chef conocido, con lo que le resultará difícil atraer clientes a su local. No obstante, su hermana trabaja en una agencia de Relaciones Públicas, por lo que habla con ella y deciden poner en marcha un pequeño plan para darlo a conocer a través de los medios especializados y las redes sociales. En paralelo a todo esto, se hace una lista de acciones que tiene que llevar a cabo: buscar un local con una buena ubicación y de unas determinadas dimensiones, contratar un/a interiorista, pedir los permisos correspondientes, hablar con su banco para gestionar un préstamo, buscar un socio-inversor, seleccionar personal cualificado, etc. Sus siguientes pasos tendrán que ser, si quiere hacer las cosas de una forma ordenada y eficaz, priorizar todas esas acciones y ponerlas en un calendario.

Pues bien, **nosotros vamos a acabar el CÓMO haciendo una lista de las acciones y priorizándolas.** Finalmente, en el CUÁNDO, las pondremos sobre un calendario, pero de momento empecemos por listarlas. **Te sugiero que repases las herramientas que hemos visto hasta ahora y enumeres en el siguiente cuadro 50 acciones, pequeñas** (como hacer una llamada o visitar a alguien) **a grandes** (como hacer un curso o alquilar un local), que hayan salido de los ejercicios o que sencillamente necesites ejecutar para alcanzar tu objetivo.

Como verás, a la derecha dejo una columna titulada "Prioridad", pero de momento no hagas nada con ella. La veremos después de completar tu lista.

ACCIÓN	DESCRIPCIÓN	PRIORIDAD
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		
16.		
17.		
18.		
19.		

20.		
21.		
22.		
23.		
24.		
25.		
26.		
27.		
28.		
29.		
30.		
31.		
32.		
33.		
34.		
35.		
36.		
37.		
38.		
39.		
40.		
41.		
42.		
43.		
44.		
45.		
46.		
47.		
48.		

49.		
50.		

Según uno de los aspectos más importantes de la filosofía taoísta, **el wu wei**, **la forma más adecuada de enfrentarse a las cosas es no actuar**, o mejor dicho, no forzar. Las plantas por ejemplo, crecen por wu wei, es decir, no hacen esfuerzos para crecer, simplemente crecen. Ya sé que es una creencia milenaria apasionante que nos aporta paz en el alma, visión y admiración por la naturaleza. No obstante, déjame recomendarte que salvo que quieras vivir en un templo y alcanzar el nirvana tomando té verde, **si quieres conseguir algo debes esforzarte en convertir tu espíritu emprendedor en tu wu wei**, y no al revés. Es decir, que lo que hagas sin forzar sea pensar siempre en tus objetivos, planes de acción y estrategias y que no que lo dejes todo al maravilloso orden natural de las cosas y dejar que "fluya".

Shao-Chun Wang

Bien, ahora toca priorizar. Para ello **te propongo una de las técnicas de priorización más sencillas que existen, MoSCoW**, que consiste en dividir las acciones en cuatro grupos en función de su prioridad. El primero en emplearla fue Dai Clegg, especialista en *big data* de Oracle, que la utilizó para priorizar funcionalidades de software. Desde entonces se utiliza en el mundo de la empresa, sobre todo para el desarrollo de productos. Aquí la adaptaremos a nuestras necesidades.

MoSCoW es un semiacrónimo donde las mayúsculas representan esas cuatro categorías:

M: *must have*: Tienes que hacerlo sí o sí (cuando se trata de un producto, se refiere a algo que el producto debe tener "necesariamente").

S: *should have:* Deberías hacerlo. Quizás consigues tu meta si no lo haces, pero te resultará mucho más complicado.

C: *could have:* Podrías hacerlo… o no. Si no lo haces no se altera el plan, aunque si lo haces tal vez ayude.

W: *won't have:* No deberías hacerlo, al menos por ahora, quizás sí en el futuro. Si están en tu lista probablemente es porque consideras que tienes que hacerlas, pero a la hora de analizarlas bajo el prisma del MoSCoW tal vez descubras que algunas es mejor descartarlas, ya sea porque no son del todo adecuadas o porque en estos momentos no te aportan valor.

De esta forma, verás más claro qué acciones son **imprescindibles (M)**, cuáles son **importantes (S)**, cuáles son **prescindibles (C)** y cuáles **descartables (W)**.

El siguiente ejercicio consiste, como ya habrás adivinado, en **volver a la lista anterior y clasificar cada acción con una M, una S, una C o una W en la casilla correspondiente de la columna "Prioridad"**. A veces puede que dudes entre marcar una acción con una M o con una S, o bien con una S o con una C. En esos casos, piensa en el valor que te aporta esa acción en relación con otras que ya has marcado con una M, una S o una C. A mayor valor, mayor prioridad.

Esto te servirá más adelante, cuando hagas tu Plan 90 (tu plan de acción calendarizado, lo veremos en el CUÁNDO), para ver qué acciones son prioritarias y de cuáles podrías prescindir, ya que los recursos (tiempo, dinero, etc.) siempre son limitados y no se puede hacer todo. Dicho de forma sencilla, las acciones marcadas con una M "tienen" que estar en ese plan calendarizado; las marcadas con una S "deberían" estar; las C "podrían" estar siempre y cuando tengas tiempo, dinero, energía, etc. suficientes y el incluirlas no afecte a las M y las S; y, por último, las W "no deberían" estar en estos momentos porque no son importantes y te pueden despistar de las que sí lo son.

De esta forma, tendrás muchas más posibilidades de éxito, ya que te focalizarás sólo en lo realmente imprescindible y en lo importante, dejando de lado lo

simplemente aconsejable o lo directamente prescindible.

Sandra Lehmann nació con vitíligo, una enfermedad degenerativa de la piel que provoca manchas blancas (sin coloración). No se conocen sus causas ni existe un tratamiento para unificar el color de la epidermis que no sea blanquear el resto. Cuando trabajamos juntos, tenía claro su objetivo: **deseaba ser presentadora de un noticiario** para visibilizar dicha dolencia. Había vivido toda la vida soportando el bullying de quienes **la llamaban vaca, cebra o dálmata** y asumía que nadie le daría una oportunidad. Fue en 2009, cuando la autopsia de Michael Jackson desveló que el artista tenía vitíligo y por eso había empezado a llevar el guante y a aclarar su piel, cuando Sandra recibió una carta de la televisión más importante de su territorio pidiéndole una entrevista. **Recuerdo perfectamente cómo ella trabajó su MoSCoW preparando sus argumentos.** Lo que tenía que decir, lo que debía, lo que no… Gracias a este trabajo supo colocar los mensajes clave en su intervención y consiguió réplicas de su entrevista en México, Colombia, Venezuela e incluso Miami, donde **finalmente consiguió su anhelado trabajo como presentadora**.

MARCA LAS CASILLAS EN TU CUADERNO SI HAS COMPLETADO LOS EJERCICIOS PARA DEFINIR TU

CÓMO

- Carrera de obstáculos
- CAME
- Técnicas de desbloqueo
- Rainbow

Bonus Track

- MoSCoW

CUÁNDO

Ponte plazos, haz un seguimiento… y si hace falta rectifica

«La mayoría de las personas sobrestiman lo que pueden hacer en un año y subestiman lo que pueden hacer en diez».

Bill Gates (1955)
Empresario, fundador de Microsoft

ESA “BASURA” LLAMADA ROCK

Al inicio del libro vimos, durante la definición del QUÉ, que todo objetivo tiene que ser SMARTER. La T de ese acrónimo, como seguro que recuerdas, es *time-bound*, o sea, delimitado en el tiempo, con una fecha de inicio, una de finalización. Pues bien, ahora ha llegado el momento de concretar qué haremos entre esos dos momentos y de poner fecha a cada acción.

El tiempo es un factor determinante para el éxito o el fracaso de cualquier misión. Está presente en varios momentos del proceso y es necesario tenerlo en cuenta para:

Fender
PRECISION BASS

1 PONER SOBRE EL CALENDARIO LAS DIFERENTES ACCIONES.

Esto es lo que haremos a continuación. Nos servirá para darnos cuenta de varias cosas:

- **Cuánto tiempo necesitamos para alcanzar nuestro objetivo** y si nuestros planes son realistas.
- **Qué acciones se tienen que llevar a cabo antes que otras**, es decir, en qué orden tenemos que ejecutarlas.
- **Qué condicionantes temporales externos tenemos** (por ejemplo, si te presentas a un premio literario, habrá seguro un plazo de entrega del manuscrito; si quieres construir una casa, dependerás de la obtención de un permiso de obras y de la financiación, etc.).

2 REALIZAR UN SEGUIMIENTO.

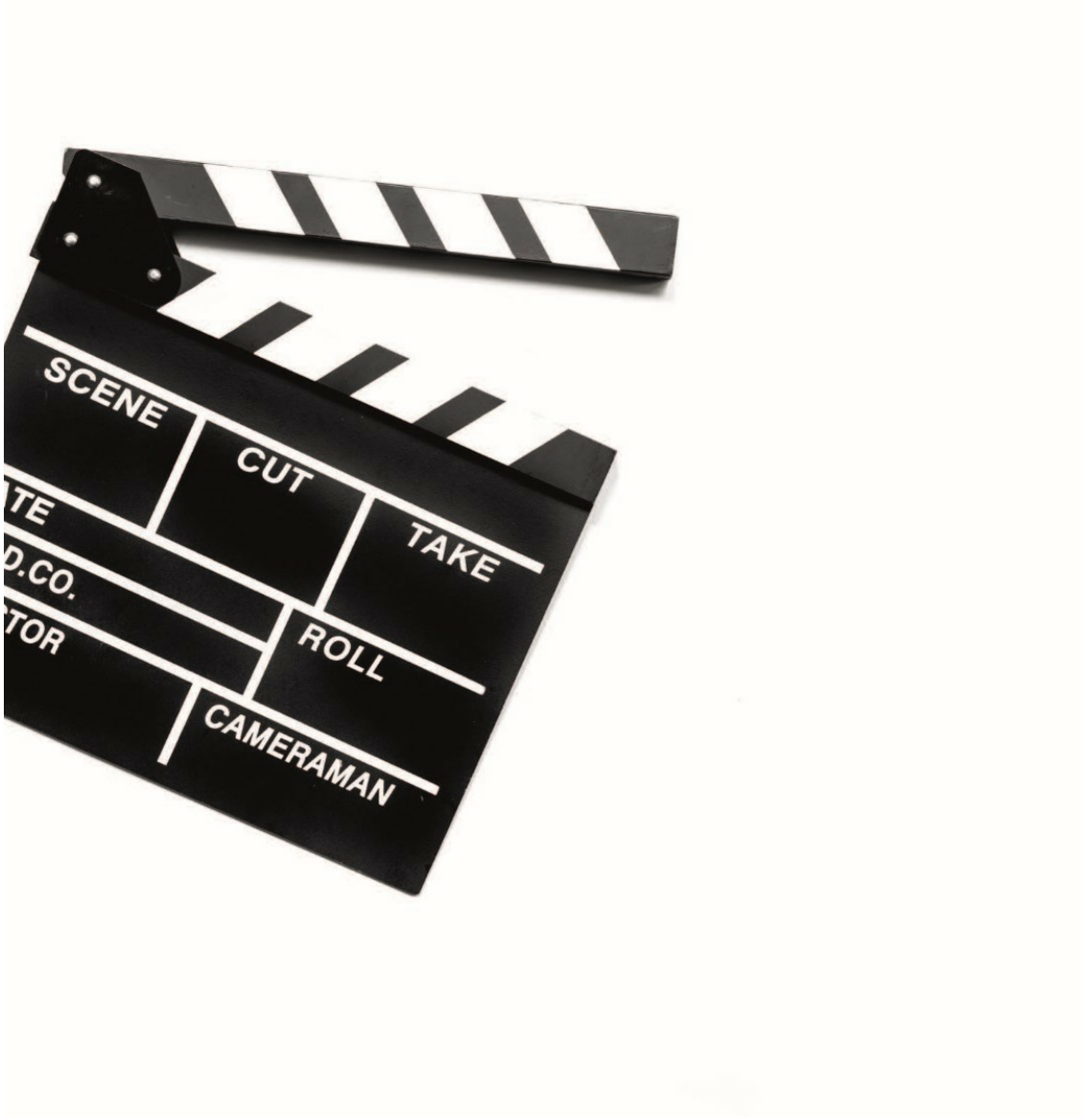
Esto es algo imprescindible para el éxito del plan, sobre todo en objetivos complejos que requieren de numerosas acciones repartidas en el tiempo. **El seguimiento del plan nos permite saber si vamos por el buen camino o tenemos que tomar medidas adicionales o correctoras.** Los planes están para cumplirlos, pero hay que tener cierta flexibilidad, jugar con los tiempos y corregir sobre la marcha. Ah, y rectificar si te equivocas.

3 DECIDIR CUÁNDO EMPEZAR.

Por último, **el factor tiempo es importante para decidir cuándo empezar, porque no siempre es un buen momento para hacer lo que queremos hacer**. La elección de cuándo empezar puede ser determinante, como veremos en el capítulo "Puntos de referencia temporal". Podemos fracasar sencillamente por no escoger el momento adecuado. Se ve mucho en el mundo de la empresa. Ideas que no funcionan porque el mercado no está preparado y luego, al cabo de unos años, triunfan. O ideas a las que se les da demasiadas vueltas antes de lanzarlas y al final se adelanta la competencia… **Asesoro desde hace años a grandes empresas diseñando procesos de transformación, y aunque he tenido importantes éxitos, también colecciono algún que otro fracaso**, no me importa admitirlo (nadie es perfecto, y si alguien cree que lo es, ahí está su principal imperfección). Por ejemplo, hace unos años propuse a algunos

Gobiernos de Centroamérica, que buscaban mejorar el turismo, la creación de una aplicación para el móvil a través de la cual una serie de personajes históricos explicaban al turista los monumentos y la historia de los lugares que visitaban. Aunque el coste era bastante asequible, difícilmente la idea funcionaría en países tecnológicamente poco avanzados y con problemas para que el usuario final tuviese una satisfactoria experiencia. Sin embargo, diez años después, ese sistema es justamente el que están implementado y experimentando con mucho éxito los países más avanzados y parte de aquellos que entonces dijeron que no. Otras veces, en cambio, he estado bastante acertado, modestia a parte, como en la época en que gestionaba el bar de copas Banco Nacional, en Madrid. Se me ocurrió que los precios de las copas fuesen variables en función de la demanda, como sucede en la bolsa con el precio de las acciones. Esto daba mucho juego y divertía a los clientes, que podían ver en una pantalla cómo iba variando el precio de cada bebida: si una marca la pedía mucha gente, el precio subía; si tenía poca demanda, el precio bajaba. Con esto conseguí mucha rotación de stock y mayores ventas, con lo que las marcas de bebidas estaban encantadas y me hacían buenas ofertas y promociones. Introduje con esto, además, el concepto de la "gamificación" al ocio nocturno, incluyendo una cartilla "bancaria" en la que se sellaban los ingresos realizados y se optaba a premios, e incluso a tener botellas reservadas en la caja fuerte (el local era un antiguo banco real con cámara acorazada y todo). Fui el primero en hacerlo en Madrid y me convertí en un referente para otros locales, que cuando hacían algo parecido siempre decían "como en el Banco Nacional", lo cual encima me daba más publicidad.

Quiero empezar este capítulo, el último del sistema HQS (QUÉ + PORQUÉ + QUIÉN + CON QUIÉN + CÓMO + CUÁNDO) con una reflexión que me parece importante. **Hay personas que se sienten incómodas con los planes y los calendarios**, personas a las que les gusta ir sobre la marcha, sin someterse a un plan previamente establecido. A veces son personas creativas a las que se les da bien improvisar y que tienen una especial habilidad para salir adelante en circunstancias adversas. Otras veces son personas que se aburren cuando tienen que seguir un plan o que prefieren hacer las cosas "a su manera". Y cuando fracasan, que es a menudo, siempre tienen alguna excusa a mano. A ambos perfiles les da una pereza infinita hacer un seguimiento del plan. **Si planificar no les gusta, imagínate analizar qué se ha hecho, qué no y por qué.** "Yo ya sé cómo voy" o "yo ya me entiendo", dicen y se dicen. ¿Te sientes identificado/a con esta descripción o con parte de ella? **Si es el caso, te diré que puedes seguir haciendo las cosas como hasta ahora.** Si te va bien, ¿quién soy yo para decirte que cambies tu forma de funcionar? Al final, lo importante no es que sigas mi sistema ni el de otra persona, sino que logres tus objetivos. Ahora bien, si no te acaba de funcionar o si sospechas que haciendo las cosas de otra manera te iría mejor, te sugiero que sigas adelante y hagas los ejercicios de planificación y seguimiento que te propongo a continuación. Por mi experiencia con personas diversas, con circunstancias muy variadas y formas de ser muy diferentes, **las posibilidades de lograr objetivos es mucho mayor siguiendo las pautas de este libro**. Es algo testado en la práctica, simplemente. Ahora bien, dicho esto, te diré también que nunca he sido de esos coaches que defienden que la suya es la única verdad y el suyo el único camino. **Hay muchos caminos para llegar al éxito. Y lo único cierto es que todos pasan por ti.**



Oksana Mironova

Vamos a ver a continuación cómo hacer un plan de acción calendarizado (**La raspa de pescado**), cómo elegir el mejor momento para empezar un proceso de transformación (**Puntos de referencia temporal**), cómo vencer esas resistencias internas que nos impiden ponernos en marcha, seguir el plan y avanzar hacia nuestro objetivo (**Efecto Zeigarnik**) y cómo realizar un seguimiento para mantener la motivación (**FUCK**).

¿Por qué dices que amas la vida si estás malgastando tu tiempo en aquello que no te hace sentir que tienes vida?

“A esa basura llamada rock le quedan menos de cinco años de vida”, dijo Frank Sinatra en 1959. Apenas un año después sintió amenazado su prestigio y popularidad por un veinteañero llamado Elvis Presley. Pudo haberse mantenido en sus trece, pero bien aconsejado por su hija Nancy rectificó e hizo algo muy inteligente: llevó al nuevo ídolo juvenil a su programa de televisión y terminaron cantando a duo Love me tender mezclada con Witchcraft. Unos años después llegaron los Rolling Stones y el rock triunfó por todo lo alto… Moraleja: **mejor cambiar de opinión antes de que la realidad te obligue a hacerlo**.

HAY MUCHOS CAMINOS PARA LLEGAR AL ÉXITO. Y LO ÚNICO CIERTO ES QUE TODOS PASAN POR TI.

LA RASPA DE PESCADO

A lo largo del libro han ido apareciendo ya una serie **acciones a realizar**:

- **las que tenemos que hacer para conseguir las riquezas** o recursos que nos faltan;
- **las que necesitamos para saltar obstáculos** o eliminar bloqueos;
- **las que nos ofrece el Rainbow para quitar frenos** en diferentes ámbitos (valor, tiempo, dinero, etc.);
- las que tenemos que llevar a cabo para **encontrar los aliados que necesitamos;**
- etc.

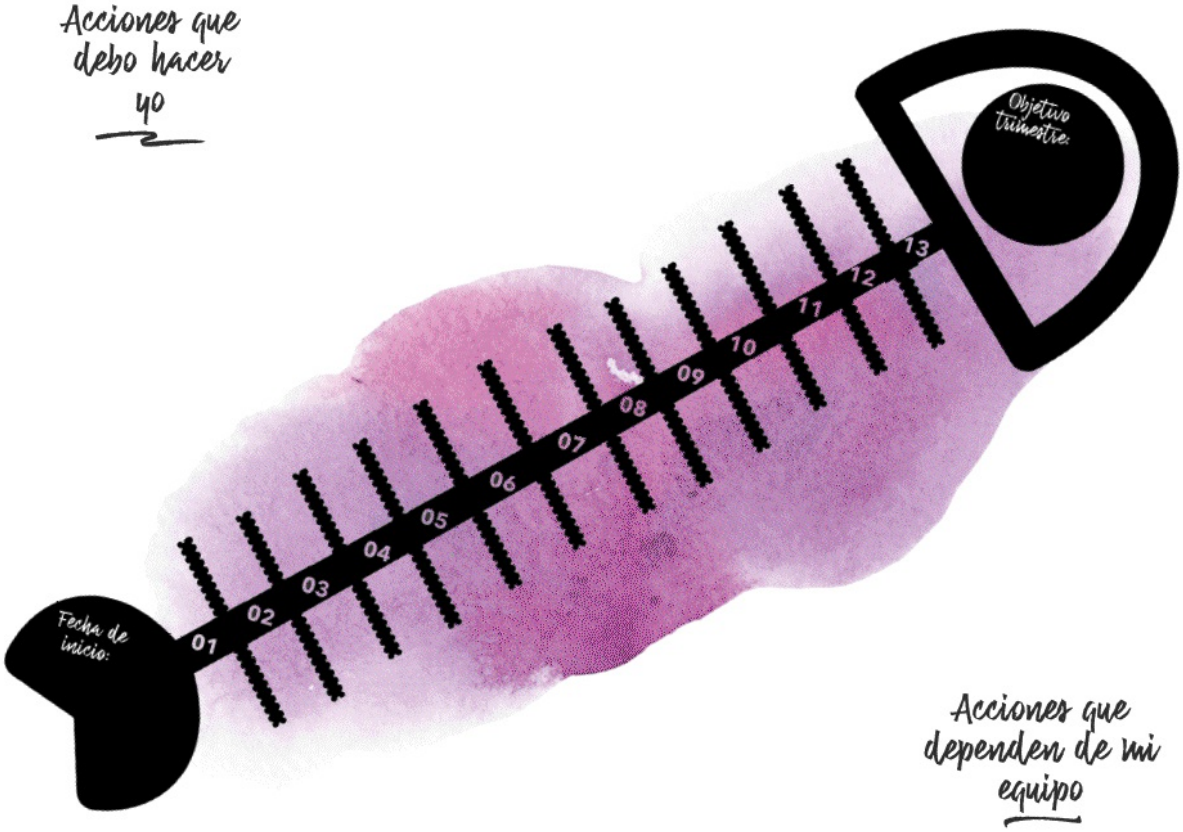
Faltan, como es lógico, las específicas del objetivo. Por ejemplo, si eres cocinero y lo que quieres es tener tu propio restaurante, no sólo necesitarás adquirir habilidades de cocina, buscar aliados, etc., sino también buscar un local, equiparlo, decorarlo, darlo a conocer, etc.

Estoy seguro de que muchas de estas acciones ya las has hecho sin esperar a tener un plan estructurado. No pasa nada, pero ahora vamos a poner un poco de orden. **Vamos a colocar las acciones que faltan en un calendario.** Pero no un calendario cualquiera, sino el que llamo "la raspa de pescado". Se trata de un esquema ligeramente basado en el diagrama de Ishikawa, bastante popular en el ámbito empresarial como herramienta de gestión de calidad. En nuestro caso, **vamos a utilizar sólo la idea general y la vamos a adaptar a nuestras necesidades**. Te explicaré cómo.

En primer lugar, y por una cuestión meramente de espacio, te voy a pedir que hagas una excepción y trabajes en un documento externo al libro.

Haz una fotocopia ampliada a tamaño A3 del dibujo que encontrarás a continuación :

Acciones que debo hacer yo



Acciones que dependen de mi equipo

Seguramente ya ves por dónde va la cosa: **vamos a planificar 12 + 1 semanas, o sea, aproximadamente 90 días o tres meses**. Tal vez necesites más tiempo para lograr tu objetivo, puede que incluso años, pero como vimos en la Escalera de Klaüss, los objetivos a largo plazo hay que fragmentarlos en objetivos más pequeños, de lo contrario corremos el riesgo de perder el foco y la motivación. Por mi experiencia, el plazo ideal para que esto no suceda son tres meses. O sea, cada escalón de tu Escalera de Klaüss, cada OP (objetivo previo), debería tener idealmente esta duración: un trimestre.

Por tanto, **lo primero que tienes que hacer**, si no lo has hecho ya, **es marcarte un primer objetivo a tres meses vista**. Cuando lo tengas claro, lo escribes en un post it y lo pegas en el ojo del pez. Así si quieres modificarlo lo podrás hacer fácilmente. A continuación, **retoma el listado de tareas del apartado anterior, del CÓMO**, el que hiciste con la herramienta **MoSCoW**, y colócalas en tu calendario-raspa. Ten en cuenta lo siguiente:

- A la izquierda tienes que poner la **fecha de inicio** de este plan trimestral.
- Los números marcan el número de la semana: 1.ª, 2.ª, etc.
- En la parte de arriba de la espina debes poner, sobre el número de cada semana, las **tareas que harás esa semana**, tanto las que ya tienes enumeradas como otras que se te puedan ocurrir sobre la marcha, pero sólo aquellas que **DEPENDEN EXCLUSIVAMENTE DE TI**. En la parte inferior, bajo los números, pon aquellas tareas que dependen de otras personas, por ejemplo, de decisores, enlaces y promotores, y que son igualmente necesarias para alcanzar el objetivo trimestral.
- **Si una actividad se repite cada semana, escríbela en todas las semanas.** Puede parecerte pesado tener que escribir 12 veces lo mismo, como si fuera uno de aquellos castigos de la infancia (“escribe cien veces ‘no volveré a tirarle tiza a un compañero’”), pero **es importante para que tu cerebro lo asuma como una tarea repetitiva** y lo acabe convirtiendo en hábito.
- **Planifica 12 semanas.** En la última no pongas nada. La utilizaremos sólo si al final de ese tiempo nos quedan acciones por ejecutar que por algún motivo hemos ido arrastrando. Esa semana 12 + 1 nos servirá para hacer deberes de última hora o solucionar imprevistos que puedan surgir.

- Aunque esto es opcional, **en lo alto de cada espina puedes ponerte objetivos parciales**, por ejemplo, cada semana, cada 4 semanas o cada 6 semanas, es decir, a mitad del trimestre. Es una forma también de no perder la tensión y la atención necesarias para ejecutar el plan.

MUY IMPORTANTE: no hagas trampas. Quiero decir que no vale "estirar" la raspa y añadir semanas a tu gusto y capricho. Ni tampoco decir: "Bueno, esta semana he tenido mucho trabajo y no cuenta". Nada de eso. **Los planes están para cumplirlos, no para tunearlos.** Si no te lo tomas en serio desde el principio hasta el final, no te servirá de nada el esfuerzo. Fallarle al plan es planear fallar.

En 90 días tu vida puede cambiar para siempre, o seguir tal y como estás ahora. Pase lo que pase, ese tiempo no volverá.

Huelga decir que **el plan tiene que ser realista**. No puedes pretender hacer demasiadas cosas en una semana, sobre todo si tu plan de acción debe convivir con obligaciones diversas como tu trabajo, tu familia, etc. Tenemos cierta tendencia a dejarnos llevar por el entusiasmo inicial y a venirnos arriba, lo cual suele ser fuente de frustración *a posteriori*, porque si pones demasiadas acciones en una semana no podrás cumplir con el plan previsto y te acabarás frustrando. **Es mejor repartir el trabajo en varios planes trimestrales que querer meterlo todo en uno**, sobre todo si tu objetivo es ambicioso. Recuerda la frase de Bill Gates (atribuida erróneamente a Robbins) que encabeza este

apartado: “La mayoría de las personas sobrestiman lo que pueden hacer en un año y subestiman lo que pueden hacer en diez”.

También, como habrás supuesto, el hecho de hacer una fotocopia ampliada de la ilustración anterior no es sólo para tener más espacio para anotar las tareas, sino para, una vez anotadas, colgar la hoja en algún lugar donde la puedas ver y revisar a menudo. Porque **el objetivo de esta herramienta no es sólo planificar, sino tener una representación visual del plan** donde poder ver fácilmente y de una ojeada lo que tienes que hacer y cuándo. Esto, como ya habrás adivinado, te permitirá realizar un seguimiento, aunque esta cuestión la abordaremos un poco más adelante, cuando hablemos del sistema FUCK.

Weerapat Wattanapichayakul

PUNTOS DE REFERENCIA TEMPORAL

Bien, ahora ya tienes tu plan trimestral. Puedes lanzarte a ejecutarlo sin más espera o leer antes este capítulo, cosa que te aconsejo, porque el éxito de tu plan puede depender en gran medida del día que escojas para empezar. No lo digo yo, sino Daniel H. Pink en su libro ¿Cuándo? La ciencia de encontrar el momento preciso. En él habla, entre otras muchas cosas, de **cuáles son los mejores días para poner en marcha un proceso de cambio**. A estos días los llama "puntos de referencia temporal", expresión que toma del filósofo y escritor Michael S. Shum.

El primer día del año, del mes o de la semana funcionan para las personas como marcas en el tiempo que nos sirven como guía, igual que las señales con referencias kilométricas cuando vamos por una carretera. Nos ayudan a arrancar en un simbólico kilómetro cero, o sea, a ponernos en marcha. Y luego comprobar si avanzamos. En el esquema anterior, el de la raspa de pescado, **cada espina sería eso, un punto de referencia temporal**. Te aconsejo que esos días sean los **viernes** (final de la semana laboral para la mayoría de personas) o los **domingos**, y que el inicio de la semana sea los lunes. También te sugiero que **la fecha de inicio sea el día 1 del mes siguiente**, a menos, claro, que en el momento de leer esto sea día 5 o 6, porque probablemente no tiene sentido perder casi un mes sólo para empezar en un día señalado. En este caso, bastará con que empieces un lunes o en otra fecha señalada para ti: el día de tu cumpleaños, el aniversario de algún hecho destacado en tu vida (tu boda, el nacimiento de un hijo, etc.), el inicio de la primavera o del verano, etc. A malas, si no hay más remedio, te pueden servir también un martes o un jueves, pero en este caso tienes que hacer algún tipo de ritual de inicio. Por ejemplo, levantarte al alba y repetir varias veces tu objetivo en voz alta mientras contemplas la salida del sol. **Los rituales**, está más que comprobado, **actúan como anclas que nos comprometen con nosotros mismos y con la vida**.

Le Moal Olivier

Tal vez pienses que todo esto es poco relevante, pero sí lo es, y mucho. En primer lugar porque **nos permite abrir nuevos "capítulos mentales" y enfocarnos en el nuevo objetivo, dejando atrás viejos esquemas, hábitos o circunstancias.** Es como cambiar la piel o estrenar piso, o sea, un punto de inflexión vital. Nos abre a una nueva realidad, a un nuevo escenario en el que podemos interpretar una versión mejorada de nosotros mismos.

Por otro lado, nos ayuda a "salir" del día a día y adoptar cierta mirada panorámica. Con cada hito temporal es como si simbólicamente nos eleváramos por un momento y pudiéramos observar nuestra vida desde un lugar tranquilo y con perspectiva, algo que nos permite tomar decisiones fruto de la reflexión, no de la prisa. O sea, mejores decisiones.

Y, por último y no menos importante, hacerlo así nos empodera. Es lo que se llama "el poder de los comienzos". **Si elegimos empezar un nuevo proyecto y además escogemos cuándo hacerlo, empezamos sintiéndonos poderosos**, sintiendo que controlamos nuestra vida (al menos dentro de lo posible). Y eso nos da fuerza y seguridad en nosotros mismos, que es la actitud ideal para iniciar cualquier travesía con

éxito. Luego, cuando aparezcan los obstáculos, esa sensación de autopoder se puede tambalear y habrá que reconstruirla, pero ésa es otra historia.

Diversos estudios sociológicos que menciona Pink en su libro demuestran que **empezar bien un proyecto es determinante para el éxito del mismo**. Empezar con buen pie en un nuevo trabajo, por ejemplo, contribuye en gran medida a que la persona luego sea ascendida y alcance puestos de mayor responsabilidad y mejor retribución. Empezar bien una carrera universitaria también determina en la mayoría de los casos si esa persona va a seguir a un buen nivel o va a ir arrastrando ese mal comienzo durante largo tiempo. Lo inicios, por tanto, son poderosos y se quedan con nosotros más tiempo del que creemos.

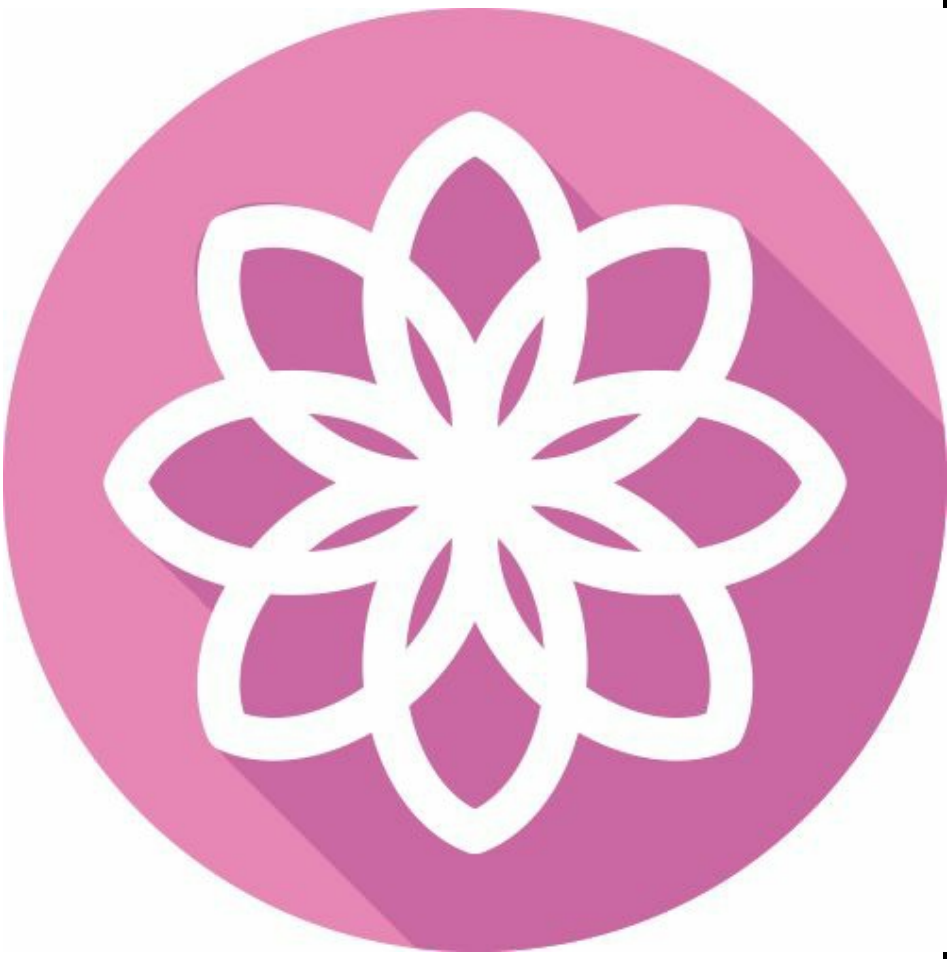
El ejercicio que te propongo a continuación consiste, como ya habrás imaginado, en escoger la fecha de inicio de tu plan trimestral. Pero no de cualquier manera.

Uno de los ejercicios más populares del desarrollo personal se llama "despierta al gigante". Te propongo que hagas algo parecido:

EL PODER DE UN BUEN COMIENZO

Piensa en este proceso temporal como si de un todo se tratase, analiza las fiestas o eventos que sucederán durante esos tres meses. Así como los posibles picos de estrés, o incluso, aquellos eventos familiares que sabes que cada año se repiten en esas fechas. Decide si ese bloque temporal es el mejor para abordar tu proyecto. Obviamente nunca tendrás un momento idílico en el que todo esté a favor, pero debes comprender lo que va a suceder y prepararte para ello. Una vez analizado todo ello y decididos los 90 días de tu proyecto, comenzamos propiamente con el ejercicio. Siéntate cómodamente en el sofá, en el suelo sobre un cojín o en el césped de un parque público, y coloca frente a ti la fotocopia ampliada de tu raspa de pescado todavía vacía y un lápiz o bolígrafo. Procura que haya silencio a tu alrededor y asegúrate de que nadie te va a molestar durante al menos un cuarto de hora. Pon tu móvil en silencio. Cierra los ojos y visualízate a punto de empezar un nuevo camino. A lo lejos está tu objetivo (de momento el trimestral, vamos paso a paso) y vas a ponerte en marcha. Respira profundamente, cárgate de energía. Ahora imagina que con cada inspiración creces un metro. Inspiras y te haces más grande.

Vuelves a inspirar y creces todavía más. Después de varias inspiraciones te has convertido en una persona gigante, o sea, en alguien que con tan solo una docena de pasos puede llegar hasta el objetivo marcado. Siente ese poder dentro de ti y respira a fondo. Quédate con esa sensación de fortaleza, vuelve a abrir los ojos, toma el móvil en tu mano y dedica unos minutos a escoger la próxima referencia temporal en tu calendario: un lunes, un aniversario, el inicio del año o del curso, etc. Cuando la hayas escogido, anótala en la “cola” de tu plan, en el espacio habilitado para ello. Además, cuenta 13 semanas desde esa fecha y escribe en afirmativo en tu calendario "He conseguido mi objetivo de..." escribiendo en mayúsculas y visualizando la celebración oportuna.



Tul Chalothonrangsee

EFECTO ZEIGARNIK

Es posible que lo tengas todo a punto, que tengas claro el QUÉ, el CÓMO, el CUÁNDO, etc. y, sin embargo, no logres ponerte en marcha. O que hayas conseguido comenzar, pero luego no encuentres el tiempo o la energía para ejecutar el plan o para superar los obstáculos que vayan apareciendo. Es lógico, somos humanos, no robots. **A nuestro cerebro humano no le gusta que le cambien los hábitos. Se siente inseguro, se resiste e incluso se defiende.** ¿Cómo? Ante la incomodidad del cambio, busca explicaciones plausibles para no cambiar. Cuando queremos hacer algo encontramos razones, y cuando no hayamos excusas. Da igual si son ciertas o no, lo importante es que nos autoconvezcan. Tienes que ser consciente de esto y no engañarte. Porque **el problema de los planes no son los planes en sí, sino las excusas que nos ponemos para no cumplirlos** (y que nos creemos como si fueran ciertas).

Huelga decir que tienes que mantener un compromiso pleno con tu objetivo (te sugiero que rellenes y firmes el "Contrato" que incluyo al final del libro), de lo contrario todo lo que estamos haciendo aquí no te servirá de nada. Pero, además, **para llegar al final con éxito debes comprometerte a no engañarte**. Las personas tenemos una capacidad increíble para contarnos cuentos. Cuando se trata de justificarnos, somos unos auténticos "trileros". **Hacemos lo que nos apetece y luego encontramos una explicación perfecta y conveniente para lo que hemos hecho.** ¡Y encima nos la creemos! Así nos quedamos tranquilos y no tenemos que rendirnos cuentas. Un ejemplo claro es lo que ahora han demostrado los expertos en neuromarketing respecto al consumo: el 90 % de las compras responden a la emoción, que es la que decide, y luego pasan por la razón, que es la que las justifica.

Lo peor no es que hagamos esto, sino que lo hacemos sin darnos cuenta y nos autoconvencemos de que estamos actuando de la mejor manera posible, incluso de la "única" manera posible. ¿Qué pasa entonces?

Piensa en tu energía y ajusta las tareas al nivel de la misma.
¡Te aseguro que funciona!

- **que no alcanzamos los objetivos que perseguimos**, nos frustramos, baja nuestra autoestima, entramos en un bucle negativo **y finalmente nos resignamos a no cambiar**; o
- **que acumulamos tareas pendientes** y vamos por la vida con la estresante sensación de que siempre tenemos cosas que hacer.

Esto último es lo que se conoce como el **"efecto Zeigarnik"**, es decir, **estar todo el rato pendiente de las tareas pendientes** y con la sensación de que tenemos siempre mucho que hacer. El nombre se debe a la psicóloga Bluma Zeigarnik, que en 1927 publicó un estudio sobre cómo aquellas cosas que dejamos pendientes, sin concluir, quedan vagando por nuestra mente y nos generan estrés. No sólo eso: si te enfocas constantemente en lo que te queda por hacer no estás plenamente concentrado/a en lo que estás haciendo y eso hace que baje tu efectividad… Y, por tanto, que se acumulen todavía más tareas pendientes. O sea, un desastre.

Para evitar tanto el estrés como la frustración, el primer paso, además de comprometerte firmemente con tu objetivo y ser consciente de que habrá momentos de duda o debilidad que tendrás que superar con determinación, es **sacar a la luz las excusas que te pones para no hacer lo que tienes que hacer cuando toca hacerlo**. La mejor forma de desenmascararlas es conocerlas, así que vamos a ver a continuación las más comunes. Pero déjame que te explique primero qué hay detrás de esas excusas para no actuar:

A Antonio Meucci no le pareció importante procrastinar en algo que debía hacer y que le hubiese cambiado la vida para siempre. Cuando alguien le preguntaba al respecto, se excusaba en su falta de tiempo, de dinero o de prioridades, pues tenía que cuidar a su mujer enferma. Si hubiera dedicado sólo una mañana a inscribir su invento en la oficina de patentes de Estados Unidos la historia ahora le recordaría. Como recuerda a Alexander Graham Bell, quien, conocedor del Telettrofoni de Meucci, lo patentó a su nombre. En 2002 la Cámara de Representantes de Estados Unidos publicó una resolución en la que concluía: "La vida y los logros de Antonio Meucci deben ser reconocidos, así como su trabajo en la invención del teléfono". Demasiado tarde para él, que murió pobre y deshonrado un siglo y pico antes.

3 VERDADES QUE HAY DETRÁS DE NUESTRAS EXCUSAS

1 Preferimos la gratificación instantánea a la diferida: apetece más ver AHORA tus redes sociales, que leer un libro para tu mejora profesional que dará su fruto DENTRO DE UNAS SEMANAS.

2 Tenemos miedo al fracaso. La manera más segura de no fracasar es no intentarlo. Es aquello de "virgencita, virgencita, que me quede como estoy" o "más vale malo conocido que bueno por conocer". O sea, a veces preferimos una miseria conocida que una gloria incierta.

3 Para nuestra mente perezosa, propensa a **economizar energía y cumplir con la ley del mínimo esfuerzo**, es más fácil pagar el posible precio futuro de una inacción que el incuestionable precio presente de un sacrificio.

Es importante que tengas esto presente para descubrir lo que hay detrás de tus excusas para la inacción.

Veamos ahora las excusas más comunes son:

1. **"Ya lo haré luego"**: es la estrella de las excusas. La famosa procrastinación. Lo malo es cuando el "luego" se alarga tanto que provoca un atasco de tareas

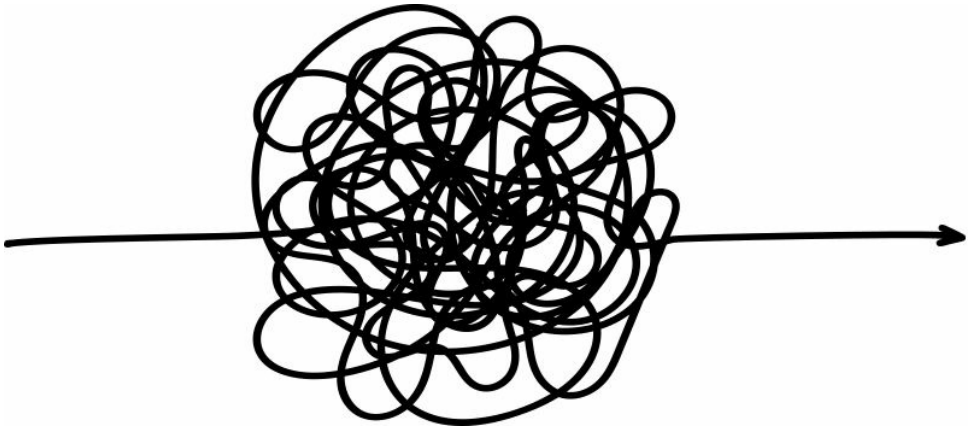
procrastinadas y se convierte en “nunca”.

2. **“No he tenido tiempo”**: la segunda más común, pero una excusa al fin y al cabo. Es posible que un día suceda algo que te impida ir, por ejemplo, al curso de libertad financiera, pero si sucede a menudo se convierte en una excusa: algo estás haciendo para autoboicotearte.

3. **“No tenía otra opción”**: también muy frecuente. Es el caso del que está a dieta y va a una fiesta donde hay un delicioso *cheesecake*. Se come una porción y se excusa diciendo: “Es que no tenía opción, el *cheesecake* es mi preferido y lo había hecho mi madre”. ¿Realmente no había otra opción? Sin duda sí: ir a la fiesta y no comer pastel o, si crees que no podrás resistir la tentación, no ir a la fiesta.

4. **“Será sólo esta vez”**: conocida también como “la excepción”, esta excusa también es típica. “Estoy dejando de fumar, pero hoy voy a hacer una excepción” . Sin ánimo de parecer espartano, te diré que las excepciones no tienen cabida en tu plan de acción si quieres acabar con éxito, sobre todo porque una excepción abre la puerta a otra y a otra… Con lo cual dejan de ser una excepción y se convierten en una mentira que nos contamos. Y que no nos ayuda a alcanzar nuestro objetivo, sino todo lo contrario.

5. **“La culpa no es mía”**: los seres humanos somos muy dados a sacudirnos la responsabilidad. Aplicado al caso, se trata de no hacer algo y echarle la culpa a algo o alguien. “Yo quería acabar el trabajo hoy, pero me ha llamado mi amiga Ana y me ha tenido una hora al teléfono” . “Iba a ir al gimnasio, pero se ha puesto a llover” . “Tenía que llamar a Fulanito, pero comunicaba todo el rato” . En fin, ya sabes a qué me refiero.



Anatolii Kovalov

Hay muchas más excusas (seguro que a poco que pienses te viene alguna a la cabeza), pero éstas son algunas de las más habituales. **Lo importante es que tomes conciencia de ellas, en especial si no logras ponerte en marcha hacia tu objetivo o avanzar como habías planeado**. En ese caso, hazte las siguientes preguntas. Y, sobre todo, respóndelas con absoluta sinceridad:

¿Sigues manteniendo plenamente tu objetivo?
SÍ / NO

En caso de que no, ¿por qué no logras ponerte en marcha o seguir el plan?

¿Es esta explicación absoluta y objetivamente cierta o sencillamente una excusa?

¿En caso de que sea una excusa, ¿de qué tipo es? ¿Cómo la formularías?

¿Qué vas a hacer para cambiar esta situación?

¿Cómo lo harás para que las cosas sean esta vez diferentes?

Respecto a a la última pregunta del ejercicio anterior, aquí tienes algunas de las cosas que puedes hacer, además de identificar tus excusas y no volver a utilizarlas:

1. **Anotar tus tareas, hacer listas y tenerlas a mano.** De esta forma, no tendrás la incómoda sensación de que siempre te olvidas algo importante.

2. **No dejes para más tarde las tareas sencillas** que puedas hacer en un par de minutos. De esta forma las eliminas de la agenda y de la mente.

3. **Si una tarea se te hace demasiado dura, divídela de otras tareas más pequeñas** que te conduzcan a ella. El efecto Zeigarnik tiene también una parte positiva: si las tareas son asequibles nos gusta hacerlas, porque sentimos la satisfacción del trabajo hecho y ya no tenemos que pensar más en él.

4. **Date un premio al final del día si has completado tu lista de tareas.** Esto te enfocará un poco más en lo conseguido y menos en lo que todavía tienes por delante.

Cuando conocí a Bea Deza su historia me pareció apasionante: **después de diez años trabajando en finanzas entre Londres y Nueva York había creado una marca de ropa llamada Sister Jane**, con posicionamiento y ventas en más de 90 tiendas, convirtiéndose en una referencia para las más importantes figuras del mundo de la moda. Sin embargo, **tras vender la marca en 2013 perdió el foco y se consumió en un mar de dudas**, excusas y autocastigos que la tenían completamente bloqueada, profesional y personalmente. **Sólo hicieron falta tres sesiones de toma de conciencia y cambio de perspectiva** para derribar todas esas creencias que la atenazaban. Entonces creó Santa Moda y realizó una colección en exclusiva para Pepe Jeans. No sólo fue un éxito en ventas, sino que Bea recuperó

algo que en realidad nunca había perdido: su talento creativo. Ahora sigue maravillando en el mundo de la moda, la decoración y todo aquello que toca.

FUCK®

Quiero acabar esta parte del CUÁNDO con una herramienta de seguimiento. Muchas personas crean un plan de acción y luego lo olvidan en una carpeta del ordenador y no lo vuelven a mirar. O bien no lo miran hasta que las cosas se empiezan a torcer y dejan de cumplirlo, momento en que lo olvidan para no tener mala conciencia.

El mejor plan del mundo no sirve de nada si no se "sigue". Y cuando hablo aquí de seguir no me refiero a que hay que cumplir todas las acciones planeadas en el momento previsto, pues esto es muy poco realista: siempre (y cuando digo siempre es SIEMPRE, incluso para los alemanes y los japoneses) hay imprevistos, cambios sobre la marcha y detalles que al inicio no fuimos capaces de ver y que luego nos parecen de cajón. Cuando hablo de seguir el plan me refiero a ir haciendo un seguimiento periódico de lo que hemos hecho, lo que no hemos hecho, lo que queda por hacer, etc.

La mayoría de los sistemas de mejora personal se olvidan del seguimiento. Llegan al plan de acción y luego si te he visto no me acuerdo. Entonces **la persona se encuentra con la realidad, que rara vez se ajusta a sus planes, y se frustra**. Por eso quiero acabar explicándote una herramienta de seguimiento de nombre un tanto soez pero de eficacia contrastada: **FUCK**, siglas de ***Follow Up Clever Keys***, o sea, **Seguimiento de elementos clave**.

No dudes en compartir tanto tus fracasos como tus éxitos. Matthew Lieberman, investigador de la Universidad de California, cuyo estudio fue publicado en la revista Psychological Science, descubrió en 2007 que exponer verbalmente los sentimientos negativos o atemorizantes activa una parte del cerebro responsable del control de los impulsos. Es decir, que **si lo compartes, le quitas emociones negativas y eres capaz de gestionarlo mejor**. Por su parte, Jane Bradsfol, de la Universidad de Stanford, concluyó que el hecho de poner palabras a nuestros objetivos y éxitos aumenta directamente nuestra autoestima y nos condiciona a tener una actitud victoriosa, forjando un patrón de éxito.

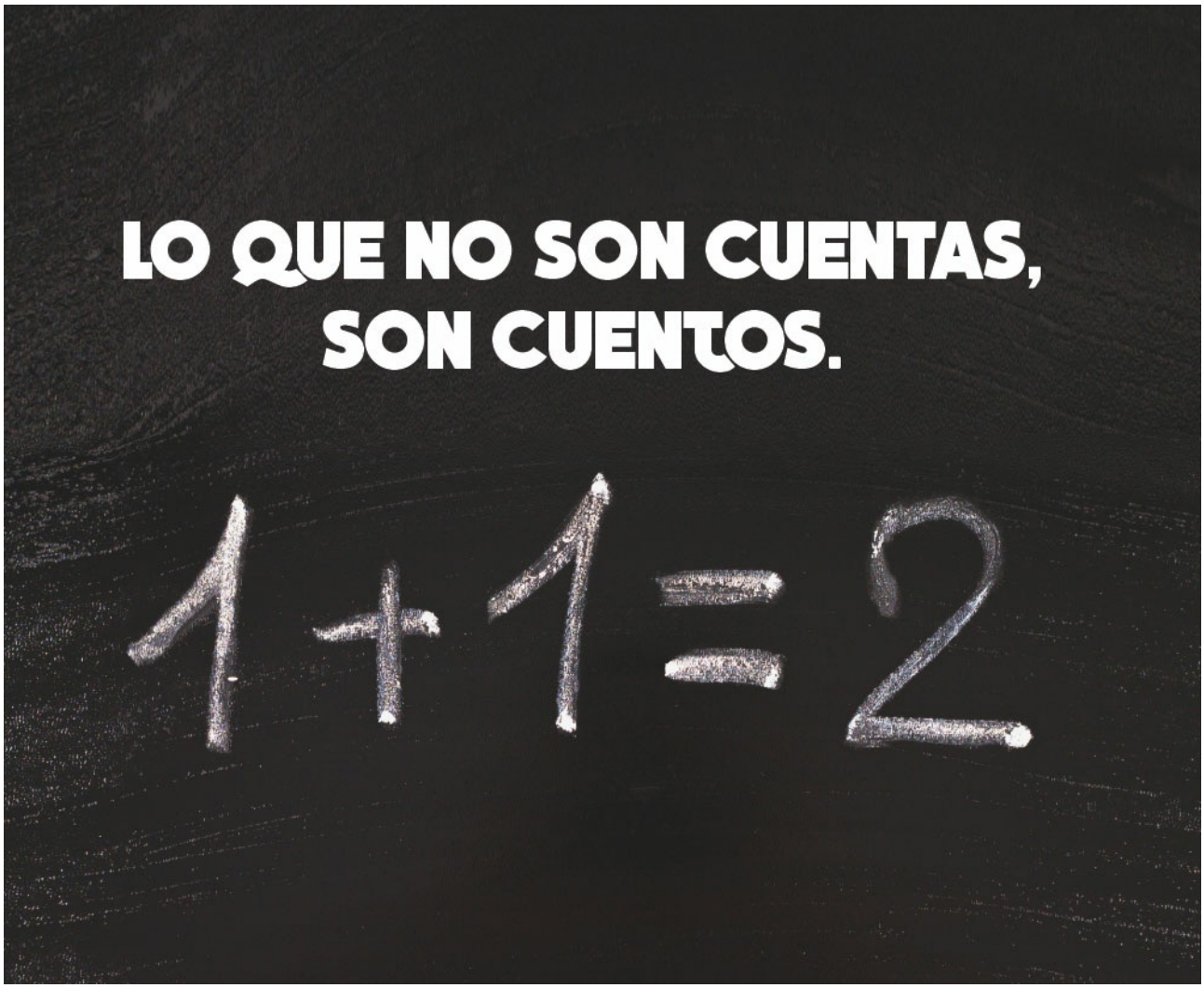
Este sistema, de cosecha propia, consiste en algo tan sencillo y pragmático como reservarte en la agenda media hora al final de cada semana (puedes ponerte una alarma en el móvil para no olvidar la cita) y dedicarla, con el plan de acción delante, a comprobar lo siguiente:

- **qué elementos clave tenías que haber conseguido esta semana** (no confundir con acciones por hacer)**;**
- **cuáles has conseguido y cuáles no**
- **qué ha pasado en el caso de las que no has alcanzado** (no pierdas tiempo en explicaciones y mucho menos en excusas)**;**
- **qué vas a hacer para corregirlo;**
- **a quién se lo contarás o pedirás ayuda.**

Los resultados que obtenemos nunca podrán superar el concepto que poseemos de nosotros mismos. La percepción de nuestra propia persona, de nuestros valores, sentimientos y acciones conforman un todo al que le atribuimos capacidades y posibilidades. Es momento de sumarte al "¿Y por qué no?" contigo mismo. **Cada vez que te descubras echando abajo tus opciones o aspiraciones, piensa en qué elementos sí posees que te permitirían alcanzar esa oportunidad**. No digas "¿Cómo voy a ser astronauta siendo español si esto sólo lo ha conseguido López-Alegría que ha vivido toda su vida en Estados Unidos?" **Apuesta por tus opciones**, y piensa en "Si un chico de barrio obrero como yo he podido obtener una matrícula de honor en Ingeniería aeronáutica gracias a mi tesón y perseverancia, ¿Por qué no voy a ser astronauta?". Algo así debió reflexionar Pedro Duque, actual ministro de Ciencia, Innovación y Universidades, cuando decidió presentarse a unas pruebas, que tras superarlas, le han permitido ser el cosmonauta más joven en pasar nueve días en el espacio, completar dos misiones con éxito con decenas de experimentos y recibir un premio Príncipe de Asturias en 1999. **¿Cuál va a ser tu porqué no?**

Recuerda que tu objetivo tiene que estar formulado de manera SMARTER, lo cual significa, entre otras cosas, que debe ser concreto y medible. De la misma forma, tienes que estructurar tu plan de acción de manera que puedas medir los avances. Si tienes que hacer una reforma en tu piso en tres meses y al inicio del tercero todavía no ha empezado, es obvio que vas muy mal, pero si sólo se ha completado el 25 % también.

Sólo si puedes cuantificar lo que llevas podrás tomar medidas correctoras. Lo que no se puede medir no se puede mejorar de manera objetiva.



Olga Vorobeva

Por tanto, **toma cada elemento clave al final de cada semana y comprueba tu avance**. Pregúntate si lo que has conseguido hasta ese momento es razonable y si puedes alcanzar el objetivo trimestral siguiendo con el plan previsto o tienes que tomar medidas adicionales. Por supuesto, la sinceridad es fundamental. Volvemos a lo mismo del capítulo anterior: no te servirá de nada ponerte excusas o contarte una milonga. La realidad es muy tozuda y se acaba imponiendo. **Más vale reconocer un fallo a tiempo y corregirlo que dejar que crezca y nos aplaste.**

Si no has llevado a cabo una acción prevista, pregúntate

¿Cuándo lo voy a hacer?

¿En quién me voy a apoyar?

¿Cómo me voy a asegurar de hacerlo esta vez? ¿Qué voy a cambiar?

Insisto: no pongas excusas ni busques justificaciones. No vale la pena perder energía en eso. Además, como te contaba en el capítulo anterior, todos somos muy hábiles poniendo excusas y al final seguro que podrías justificar casi cualquier cosa.

Este sencillo sistema permite mejorar el rendimiento personal. El compromiso con uno mismo y con la autoevaluación al final de cada semana hace que nos esforcemos más y superemos ciertos momentos de pereza. Igual que no nos gusta fallar a los demás, tampoco nos sentimos bien si nos fallamos a nosotros mismos.

Por supuesto, **si al final de cada semana has cumplido con el plan, concédete un pequeño premio**: una cena fuera de casa en un lugar que te guste, un vestido, una salida al teatro… Algo que te guste y esté a tu alcance, como es lógico. No importa que sea sencillo, lo importante es que te haga sentir bien. En el apartado 7 del libro veremos la importancia de celebrar y compartir los éxitos al final del camino, pero por el trayecto también es importante celebrar las pequeñas conquistas.

A todos nos gustaría tomarnos de vez en cuando un año sabático para desconectar de todo y ver nuestra vida con otra perspectiva, pero pocas personas pueden hacerlo. Lo que sí está al alcance de todos es tomarnos “minutos sabáticos”. O sea,

durante el día, parar de vez en cuando y tomarnos libres unos minutos de descanso focalizado. Y hacer exactamente lo que nos apetezca en ese minuto: mirar el paisaje, respirar hondo, tomar un vaso de agua fresca, saludar a alguien o simplemente cerrar los ojos y vaciar la mente. Siempre estamos haciendo algo y llenando nuestro tiempo con actividades, y hemos olvidado lo necesarios que son los momentos de no hacer nada. Cuando le cojas la práctica, verás qué provechoso y reconstituyente puede ser un simple minuto sabático.

El comienzo es la mitad de todo. Cumplir contigo la otra mitad.

MARCA LAS CASILLAS EN TU CUADERNO SI HAS COMPLETADO LOS EJERCICIOS PARA DEFINIR TU

CUÁNDO

- La raspa de pescado
- Puntos de referencia temporal
- Efecto Zeigarnik
- FUCK

COMPARTE, AGRADECE Y… ¡SIGUE ADELANTE!

«Generalmente creemos que el amor es algo que te va a dar el otro, cuando en realidad es lo que yo doy, lo que yo comparto. Todos somos energía amorosa y nos damos cuenta de esto cuando la compartimos».

Laura Esquivel (1950)
Escritora y política mexicana

COMPARTIR PARA VIVIR, VIVIR PARA COMPARTIR

Imagina que eres alpinista y que el sueño de tu vida es coronar el Annapurna, probablemente el más peligroso de los "ochomiles", donde han muerto más de 50 colegas experimentados a lo largo de la historia (el Everest es más conocido, pero no tiene tanta épica). Imagina que te has pasado más de un año picando puertas para encontrar la financiación que necesitabas para tu expedición, que has tenido que superar decenas de problemas, entre ellos entrevistarte con varios sherpas hasta encontrar el adecuado. Imagina que un día, después de todos esos problemas, de superar tormentas de nieve, de cruzar glaciares y de sortear paredes rocosas casi verticales, alcanzas la cima. **Te gustaría abrazarte a alguien, pero no hay nadie contigo**. Además, hace mucho frío y tienes que volver enseguida.

No olvides compartir tus avances y retrocesos durante todo el proceso con tus seres más cercanos, al menos con aquellos con los que tengas más confianza. No se trata de cargarles con preocupaciones o quejas (cada uno tiene bastante con las suyas), sino simplemente de compartir tus emociones. **De sentir que formas parte de una red y que tu fortaleza pasa por fortalecer la red**. Puedes hablar con tu pareja, con tu padre o tu madre, con un buen amigo o una buena amiga. O con

todos ellos y ellas. Pero hazlo. Porque de lo contrario, tal vez alcances el objetivo que ahora persigues, la cima que ahora anhelas, pero no habrá nadie a quien abrazar cuando vuelvas a casa.

Ahora imagina que regresas al campamento base y no hay nadie. Ni siquiera tu sherpa te está esperando. Desciendes durante varios días la montaña y tampoco te cruzas con nadie. Llegas al primer pueblo con cobertura, donde nadie entiende una palabra de inglés (y menos aún de español) y apenas te puedes comunicar. Enciendes el móvil y llamas a tu familia y amigos, pero algunos no descuelgan y otros comunican eternamente, como si se hubieran olvidado completamente de ti. Lo mismo pasa con tus patrocinadores y hasta con aquella emisora de radio local que al principio te entrevistó un par de veces y donde ahora no recuerdan tu nombre cuando llamas…

Ahora dime, ¿cómo te sentirías? Tal vez sientas satisfacción por tu hazaña, pero **¿no te parece necesario compartir tu alegría con alguien, a ser posible con tus seres queridos?** ¿No pierde gran parte de su valor lo conseguido si no puedes compartirlo? ¿Sientes soledad o tristeza en ese momento? ¿Crees que realmente ha valido la pena tanto esfuerzo? ¿No crees que has hecho algo mal, que has olvidado algo en tu plan perfecto?

Pues sí, hay algo básico en todo plan de acción, sea modesto o ambicioso: compartirlo con las personas de tu entorno. Hemos hablado de *networking* estratégico, pero tan importante como esas relaciones "funcionales" son las puramente sentimentales. No puedes olvidar que somos animales relacionales, *zoon politikon*, seres gregarios. **No hemos venido a este mundo a estar solos, sino a compartir.**

Alejandro Cervantes había creado junto a un socio una marca y unos diseños que licenciaba para camisetas, toallas, mecheros, sábanas, figuras, etc. **Facturaba más de un millón de euros… pero no era feliz**. Se sentía atado a esos diseños, frustrado y desaprovechado. Finalmente **Alejandro consiguió liberarse y crear su propia productora.** Sintió miedo e inseguridad, porque suponía empezar realmente de cero, pero su pasión era infinita. En sólo un año me propuso que creásemos un cortometraje en animación tradicional que fuese realmente sorprendente. **El proyecto era caro y terminó hipotecando su casa y renunciando a su sueldo durante meses, pero jamás transmitió estrés**, perdió los nervios o impuso medidas injustas hacia su equipo. Siempre miraba porque ellos estuviesen cómodos y trabajasen sin presión. Cuando se le acabó el dinero, todavía faltaban dos meses de trabajo para acabar *Margarita*. Parecía todo perdido, pero el equipo decidió trabajar gratis para terminar el cortometraje. **La obra llegó a ser nominada a los premios Goya** de la Academia de Cine y hoy, diez años después, su empresa, Hampa Studio, crea series de animación para medio mundo. Siempre atiende a sus amigos y trata bien a sus más de cien trabajadores. Siempre recibe con las puertas abiertas a quienes intentan buscarse la vida en el sector. Puede que no veas su nombre junto a los de Spielberg o Bayona, pero para mí es el mejor director del mundo. **Alguien que demuestra que las relaciones llenas de amor, lealtad, respeto y generosidad son el mayor éxito posible**.

LAS PENAS COMPARTIDAS SE DIVIDEN, LAS ALEGRÍAS SE MULTIPLICAN.

AGRADECER MEJORA SENSIBLEMENTE LA SALUD

Pocas veces en la vida nos paramos a dar las gracias por lo que tenemos. La tendencia es querer siempre más, dar por tenido lo conseguido y plantearnos una nueva conquista. Y es legítimo querer mejorar nuestra vida, pero también **hay que pararse de vez en cuando a valorar y agradecer lo que tenemos**.

Cuando alcances tu objetivo, como espero que así sea, te sugiero que hagas dos cosas:

1. **CELEBRARLO**, en especial con las personas que te han acompañado durante el proceso a nivel **operativo** (compañeros, socios, colegas, colaboradores, proveedores, etc.) y **emocional** (pareja, amigos, familia, etc.).

2. **AGRADECERLO**, a todos los anteriores, pero también a la vida en su más amplia dimensión, incluso espiritual: por existir, por tener la energía necesaria para lograrlo, por contar con personas que te han apoyado, etc. Seguro que la mayor parte del mérito es tuyo y está bien que te enorgullezcas, pero estoy seguro que hay muchas otras personas que han contribuido a tu éxito, a sabiendas o incluso involuntariamente.

Sobre la celebración poca cosa puedo decirte que vaya más allá del sentido común: celebrar los logros forma parte del disfrute de la vida y de la recompensa por el esfuerzo, especialmente cuando la celebración es compartida. La mayor parte de fiestas populares que todavía se celebran en los pueblos de España, sobre todo en verano, tienen su origen en la celebración de la siega del cereal, cuando nuestros antepasados celebraban el fruto de la tierra y la alegría de saber que tendrían alimento para los meses siguientes. Lo mismo se puede decir de la vendimia en septiembre y de la Navidad al "superar" de nuevo un año. O, en otro orden de cosas, de las bodas, los bautizos, las fiestas de cumpleaños, etc. Son rituales de celebración ancestrales que están grabados en nuestro ADN y tienen una función: celebrar la vida y compartir la alegría. No te digo que cada vez que alcances un objetivo organices una fiesta e invites a todos tus amigos, pero sí

que hagas algún tipo de celebración y que compartas tu satisfacción con las personas que forman parte de tu vida y que han formado parte del proceso (por cierto, estoy abierto a invitaciones, si consideras que con este libro he contribuido en alguna medida a tu logro). Y que te premies cuando alcances alguna meta, aunque sea parcial. Al principio quizás no se te ocurrirá cómo hacerlo, porque no estamos especialmente acostumbrados a cuidarnos y premiarnos, pero con el tiempo irá fluyendo.

Te dejo una pregunta que seguro te hace reflexionar, cuando consigas uno de los escalones de Klaüss o incluso un objetivo final pregúntate: **¿Cómo me voy a premiar?** Verás lo complicado que es al principio, ya que no estamos especialmente acostumbrados a cuidarnos, premiarnos y celebrarnos. Con el tiempo, irá fluyendo.

Janice Kaplan tenía una vida fantástica: dos hijos maravillosos, un marido atractivo, buenos amigos y una carrera profesional interesante como editora de revistas, productora de televisión, escritora y periodista. Sin embargo, no se sentía satisfecha con su vida. Como muchas personas, **se centraba en lo negativo de la vida y en lo que no tenía, en lugar de apreciar sus logros**. Una noche de fin de año, como relata en su libro *El diario de la gratitud* (2016), se preguntó qué podría pasar en su vida para que el año siguiente se sintiera más feliz. Imaginó que le tocaba la lotería, que se mudaba a Hawái y que publicaba un bestseller, pero al momento empezó a lamentarse mentalmente del montón de dinero que le quitarían en impuestos si le tocaba la lotería y del excesivo calor de Maui (ella vive en Nueva York). Además, estar entre los más vendidos de la lista de *The New York Times* era

algo que ya había conseguido y que no la había hecho mucho más feliz de lo que era. ¿Qué podía hacer diferente para sentirse mejor al año siguiente? Se propuso entonces cambiar al menos de actitud y ver si de esa manera sus sensaciones cambiaban. En concreto, **se propuso ser más agradecida con lo que ya había conseguido, con lo que tenía y, en general, con la vida**. Y no sólo eso: también decidió iniciar una investigación sobre los efectos de la gratitud y escribir un diario de sus experiencias y sensaciones durante ese "nuevo año de gratitud". Como resultado de su investigación y experiencia **ha ayudado a millones de personas en el mundo a reducir su estrés** y ciertas enfermedades sólo gracias al agradecimiento.

En cuanto al agradecimiento, tiene también raíces profundas en la historia de la humanidad. **Los rituales de agradecimiento a los dioses se remontan a la prehistoria**, cuando nuestros tatatarabuelos agradecían una buena caza, un nuevo nacimiento en la tribu o una cosecha abundante. **Hoy día, sin embargo, nos hemos olvidado del agradecimiento.** Tenemos tendencia a dar por hecho lo que tenemos y a querer siempre más, lo cual está bien si responde a un legítimo espíritu de superación, pero es fuente de infelicidad si se transforma en una ambición ciega y desmesurada. Para no caer en esto último, la mejor vacuna es tener siempre presente todo aquello por lo que podemos sentirnos agradecidos, desde el simple hecho de poder respirar hasta tener un trabajo o una casa, vivir en un país donde no hay guerra, poder comer varias veces al día, disfrutar de la compañía de la familia o los amigos, disponer de un montón de opciones de información o entretenimiento, etc. No hablo de conformismo ni de resignación, sino de apreciar lo que SÍ tenemos como primer paso para luchar por lo que NO tenemos. O, llevado a un plano más espiritual, **agradecer lo que somos para avanzar hacia lo que queremos ser**.

Si hasta ahora no lo has hecho, puedes empezar ahora mismo. De hecho, aunque ya hemos acabado con la parte estrictamente operativa del método, te propongo un penúltimo ejercicio: **piensa en alguien que te ayudó en su momento y a quien no diste las gracias**. A continuación, trata de encontrar a esa persona (ya sabes, Google, redes sociales o, si todavía sigues en contacto con ella, tu propia agenda), y **llámala o escríbele para agradecerle lo que hizo por ti**.

No esperes a alcanzar tu objetivo para ser una persona agradecida. De hecho, una actitud de agradecimiento permanente hará que te sientas mucho mejor. No es una afirmación naif. Está científicamente demostrado que las personas agradecidas disfrutan de mayor bienestar e incluso de mejor salud. Robert Emmons, profesor de Psicología de la Universidad de California (Berkeley) lleva desde 2001 investigando sobre los efectos en las personas de dar las gracias y, de forma más general, sobre la relación entre el comportamiento altruista y el sentimiento de felicidad y plenitud de las personas. Según Emmons, **"quienes practican el agradecimiento tienen menos síntomas de enfermedad** —incluida la depresión —, más optimismo y felicidad, relaciones más estables, comportamientos más generosos y muchos otros beneficios". Así que, dado que es algo que depende fundamentalmente de ti, **¿no te parece una opción inteligente ser una persona agradecida?**

Me viene a la mente una historia que te puede servir como ejemplo. Recuerdo que cuando era un chaval de nueve o diez años, una edad en la que en mi barrio muchos amigos míos empezaban a fumar para hacerse los hombres o simplemente para sentirse integrados en las pandillas, la Asociación Española contra el Cáncer lanzó una campaña titulada "Smokebusters", que entre otras cosas consistió en crear una especie de club de "cazadores de humo", es decir, de pequeños superhéroes que luchaban contra la lacra del tabaco en su entorno. Te daban un carnet y te enviaban cartas a tu casa a tu nombre donde te explicaban cómo podías ayudarlos en su misión, lo cual te hacía sentir

superimportante. Gracias a aquello tomé conciencia de los efectos perjudiciales del tabaco y no sólo evité caer en el vicio siendo niño o adolescente, sino que hasta hoy nunca he fumado. Ahora que soy consciente de lo importante que fue aquella campaña para mí y mi salud, quiero aprovechar desde aquí para dar las gracias a la Asociación Española contra el Cáncer y a la persona o personas que tuvieron la idea de aquella divertida (y eficaz) campaña de prevención.

Por último, **es importante que te des las gracias a ti**. Parece una tontería, pero las personas practicamos a veces una especie de desdoblamiento en el que nos hablamos a nosotras mismas (quien habla con uno mismo no necesita hablar con Dios, dice una famosa frase) y está bien que, igual que a veces somos muy exigentes y nos decimos cosas como "tienes que esforzarte más" o "qué mal día tienes", también es bueno que nos reconozcamos los méritos y los éxitos. No se trata de ser autocomplaciente, sino justo: **si has logrado tu objetivo, dedica un momento a felicitarte, a aplaudirte, a darte un abrazo simbólico de reconocimiento**. ¡Quiérete y ponte en valor! Será bueno para tu autoestima y para los futuros retos que te plantees. Porque, como habrás adivinado, esto no acaba aquí.

BHAG

Efectivamente, **esto no acaba aquí**. En realidad, no ha hecho más que empezar. **Cuanto más apliques, interiorices y domines el sistema que te acabo de explicar, más fácilmente alcanzarás los objetivos que te propongas.** Y no me sorprendería que esos objetivos sean cada vez más ambiciosos. Por eso, quiero ofrecerte una última herramienta que espero te sea útil y que de alguna manera vuelve a enlazar, como en un círculo virtuoso, con el inicio del libro. Se trata del **BHAG**, siglas que corresponden a Big Hairy Audacious Goal, o sea, "objetivo atrevido, complicado y grande". Porque, **después de poner en práctica el método y ver que funciona, ¿qué te impide soñar a lo grande y plantearte metas MUY GRANDES, a largo plazo, osadas, complejas, incluso locas?**

Recuperando la cita de Bill Gates ya mencionada, es cierto que las personas tenemos tendencia a sobreestimar lo que podemos hacer en un año (el tiempo da para lo que da, sobre todo si tienes diferentes proyectos vitales en marcha) y subestimar lo que pueden hacer en diez. Es algo que veo en mi día a día con mis clientes. Muchos están insatisfechos con su vida y se plantean cambios, pero pocos se atreven a pensar en objetivos ambiciosos o revolucionarios, de esos que marcan una vida (y a veces también la vida de otras personas).

El acrónimo BHAG fue acuñado por Jim Collins y Jerry Porras en su libro *Built to Last. Successful Habits os Visionary Companies* (algo así como "Creadas para durar. Los hábitos existosos de las empresas visionarias"). Se refiere a objetivos a largo plazo (de 10 a 25 años, aunque esto es tentativo) en empresas, pero se puede aplicar también a personas. Sería **propósitos vitales o propósitos-guía, de ésos que necesitan de una gran inversión de tiempo y de una gran entrega para convertirse en realidad**. Pero no sólo eso: son también desafíos audaces, poco convencionales e incluso descabellados, de ésos que al explicarlos habrá quien te dirá: "¡Dónde vas, eso es imposible!".

belchonock

Un cuchillo se puede utilizar para cortar el pan o para asesinar a una persona. Lo mismo pasa con el crecimiento personal, salvando las distancias: se puede utilizar para hacer el bien (a uno/a y a los demás) o para acumular logros individuales y perderse en el propio ego. Por desgracia, muchas personas caen en lo segundo:

buscan todo el tiempo logros personales que alimenten su ego. Frente a eso, te propongo la Responsabilidad Social Personal (RSP). Tal vez hayas oído hablar de la RSC, o sea, la Responsabilidad Social Corporativa, que se refiere a la responsabilidad que deben asumir las empresas sobre el conjunto de sus actos para que éstos tengan repercusiones positivas sobre la sociedad. Algo parecido es la RSP, pero a nivel individual. **Si tu próximo proyecto, tu próximo objetivo, sólo conduce a una satisfacción personal, seguirás alimentando esta sociedad individualista en la que por desgracia estamos inmersos.** Si, en cambio, te comprometes a que tus actos tengan repercusiones positivas sobre la sociedad, el medio ambiente y tu entorno más cercano, te aseguro que estarás haciendo algo grande, algo BHAG. Y te sentirás infinitamente mejor. Garantizado.

Más allá del objetivo en sí, **tu BHAG es tu guía vital**. Una vez establecido, cualquier decisión que tomes en tu vida será beneficiosa o perjudicial en la medida en que te acerque o te aleje de ese objetivo. Lejos de las prisas y las urgencias de los objetivos a corto, **podrás abrir la mente, imaginar el futuro que deseas y plantearte escenarios visionarios**. Podrás dedicar tiempo a buscar las personas que quieras que te acompañen en el viaje y a proveerte de los recursos necesarios, materiales e inmateriales. Podrás planificar con tu escalera de Klaüss para saber no sólo lo que quieres conseguir, por ejemplo, dentro de 15 años, sino dónde quieres estar dentro de 10, de 5 o de 2. Y podrás rectificar cada vez que te desvíes del camino o te equivoques, porque no dudes que en algún momento te desviarás y te equivocarás.

Un BHAG lo es si te excita la neurona, si te produce un cosquilleo en el estómago que es mezcla de miedo y deseo. Si no tienes dudas de que lo conseguirás, no es un BHAG. O sea, no es lo suficientemente grande y atrevido. Tiene que ser tan osado que incluso tú dudes de que podrás conseguirlo. Un BHAG famoso es el que definió en la década de los sesenta la marca deportiva Nike así: "Aplastar a Adidas" (que era en ese momento el líder a batir). Otro que marcó una era fue el de Microsoft y su "Conseguir que haya un ordenador en cada escritorio de cada casa" cuando apenas se acababa de inventar el mercado.

Un BHAG te obliga a ir más allá de tus propios límites, mentales y físicos. Es posible que si te planteas algo muy loco y aparentemente fuera de tu alcance no llegues a

lograrlo, claro está, pero sin duda te empujará a buscar caminos que te llevarán por territorios no explorados y, sin duda, enriquecedores. **Sólo así se logran grandes avances, a nivel personal y colectivo.** ¿Recuerdas lo que te comentaba al inicio del libro sobre Peter Thiel y su teoría de cómo pasar "de cero a uno"? Pues eso: sólo explorando nuevos caminos puedes generar progresos verticales, hacer y lograr cosas que nadie antes haya hecho y logrado.

Tal vez tus ambiciones vitales no pasen por ahí. No todas las personas están destinadas a cambiar el mundo. Simplemente te lo cuento para que, en caso de que quieras y no encuentres en ti la fuerza suficiente para intentarlo, sepas que puedes atreverte. Para que te des permiso para ser valiente, para aventurarte, para aprovechar la vida al máximo. Una vida que a veces nos olvidamos que es la única que tenemos, al menos hasta que se demuestre lo contrario.

Mi deseo sincero, profundo y afectuoso es que la **llenes de vida disfrutándola al máximo** y pudiendo decirte frente al espejo: "Hice que sucediera".

Espero honestamente que estas páginas hayan sido provechosas e inspiradoras. Gracias por tu tiempo, tu pasión y tu dedicación. Si tan sólo he conseguido que creas un poco más en ti... Ha merecido la pena.

Phaisarn Wongkulchata

AGRADECIMIENTOS

«La gratitud en silencio no sirve a nadie».
G. B. Stern (1890-1973). Escritora y creadora de juegos.

Después de doce libros aprendes que los agradecimientos no deben ser un lugar para hacer justicia de compromisos previos. Me he visto en otras ocasiones repasando estresado este apartado para que no se me olvidase nadie, casi como si fuera la lista de asistentes a mi boda. El resultado final ha sido un Frankenstein que, lejos de ser un reflejo emocional de quienes me han ayudado a completar la obra, era una foto de mi momento familiar, social y profesional (superexhaustivo, no fuera a molestarse alguien). Esta vez voy a ceñirme a quienes han colaborado para que este proyecto salga adelante (o sea, a mi CON QUIÉN particular).

Ante todo, gracias a **Mónica**, mi mujer y mi lectora más incisiva, que me ha hecho reflexionar para mejorar cada página. Sin ti no habría llegado al *upgrade* vital necesario para escribir este libro. Eres la copiloto perfecta, mi farolillo volador y mi rayo verde. Gracias por liderar nuestras vidas mientras escribía estas páginas y por regalarme el tiempo necesario para ello.

Gracias también a **Roger**: jamás había tenido un editor tan comprometido con mi obra. En esta ocasión lo ha llevado a un extremo inigualable, participando en el taller de los 12 retos, entregando generosamente su tiempo y su energía y apostando por una edición de una calidad insuperable.

Josep, mi coach literario, ha sido capaz de extraer el néctar de mis textos, de aconsejar sin sabotear, de sumar sin ego, de apoyar sin transferir. Gracias porque sin ti, el libro nunca habría tenido la claridad, la síntesis y la ligereza que tiene.

Al resto de mis 12 valientes que participaron en los talleres de contenidos que dieron lugar a este libro y que con sus éxitos han validado estas herramientas. **Margarita**, por tu felicidad desbordante y por ser ejemplo de mujer y de persona. **Águeda**, gracias por tu valentía y poner corazón en cada jornada. **Azucena**, gracias por superar tus creencias y límites y cambiar tu vida. **Gerardo**, gracias por apostar por la magia y llegar a tus éxitos

sin trucos. **Guille**, gracias por tu cambio disruptivo y construir un energético futuro. **Nacho**, por ser sabiduría y equilibrio. **Iris**, por tu constancia y tu determinación a la hora de reinventarte. **Leila**, por esa alegría permanente con la que has inundado nuestras vidas. **Marina**, por tu foco y tu sencilla forma de triunfar, mientras muestras a otros el camino. **Miriam**, por tu humildad, tu generosidad y por convertir este mundo en algo un poco más justo. Os deseo a todos que alcancéis vuestros objetivos y vuestros sueños. Y ya sabéis que siempre podéis contar conmigo.

A Honduras, por inspirarme a escribir este libro. **Miguel**, gracias amigo por apostar por mi contenido para mejorar la realidad del país. Tu perseverancia y decisión te hacen un político de valores con un destino envidiable. **Analesky**, mientras escribía estas páginas me mostrabas lo mejor del país que amas. Gracias por cuidarme tanto y ser tan detallista. **Karla**, gracias por ser un ejemplo de lealtad y alegría. Y al resto del equipo, gracias. Sin vosotros no me hubiese enamorado de esa tierra.

Al equipo de WIT Trainers en Chipre, España, Estados Unidos, Honduras y México. Especialmente a **Alejandro**, ya que has sido el gran descubrimiento de este proyecto gracias a tu dedicación, cuidado por los detalles y mimo por la excelencia. Es un honor tener en el equipo a alguien como tú.

Por último, gracias a **Carola** por tu mimo y perspicacia en la edición de esta obra y **Cristina** por tu arte y esfuerzo contra reloj. Habéis conseguido que mis palabras tengan un envoltorio asombroso en un tiempo record. Gracias por ser ejemplo con vuestra profesionalidad.

Y por supuesto, a ti, que ayudas con tu compra a ACNUR, pero sobre todo, que eres quien da sentido real a todo esto.

Gracias infinitas!

BIBLIOTECA PARA HACER QUE SUCEDA

Los libros no están organizados por orden de relevancia, calidad o interés, sino en el orden sencillamente en que han acudido a mi memoria.

TE AYUDARÁN EN EL QUÉ

Pensar rápido, pensar despacio, de Daniel Kahneman

Del capitalismo al talentismo, de Juan Carlos Cubeiro

Poder sin límites, de Anthony Robbins

El Elemento, de Ken Robinson

Cuánta tierra necesita un hombre, de Lev Tolstói

Piense y hágase rico, de Napoleon Hill

De cero a uno, de Peter Thiel

TE AYUDARÁN EN EL PORQUÉ

Hagámoslo, de Richard Branson

El arte de amargarse la vida, de Paul Watzlawick

Martes con mi viejo profesor, de Mitch Albom

El hombre en busca de sentido, de Viktor Frankl

El sutil arte de que (casi todo) te importe una mierda, de Mark Manson

La vida de 100 años, de Lynda Gratton y Andrew Scott

El pequeño libro de la motivación, de Rubén Turienzo

TE AYUDARÁN EN EL QUIÉN

Siddartha, de Hermann Hesse

Los secretos de la mente millonaria, de T. Harv Eker

Cómo domar a tu gremlin, de Rick Carson

El hombre que confundió a su mujer con un sombrero, de Oliver Sacks

Del tener al ser, de Erich Fromm

Eres un crack, de Jen Sincero

¿Quién eres tú?, de Laura Chica

andreykuzmin

TE AYUDARÁN EN EL CON QUIÉN

El Método BRAVO, de Mónica Galán

El libro del networking, de Cipri Quintas

Networking para Dummies, de Nohelis Ruiz Arvelo

Nunca comas solo, de Keith Ferrazzi y Tal Raz

¡Odio el networking! (pero lo necesito), de Devora Zack

El animal social, de Elliot Aronson

Carisma Complex, de Rubén Turienzo

TE AYUDARÁN EN EL CÓMO

Esto es marketing, de Seth Godin

Generación de modelos de negocio, de Alexander Osterwalder

Moonshot!, de John Sculley

Rediseña tu negocio, de Patrick Van Der Pijl y Justin Lokitz

Top of Mind, de John Hall

El libro negro del emprendedor, de Fernando trías de Bes

Smile, *el arte de la actitud positiva*, de Rubén Turienzo

TE AYUDARÁN EN EL CUÁNDO

¿Cuándo? La ciencia de encontrar el momento preciso, de Daniel H. Pink

El poder del ahora, de Eckhart Tolle

Haz que funcione, de David Allen

Procastinación, de Piers Steel

Ha llegado la hora de montar tu empresa, de Alejandro Suárez

La jornada laboral de 4 horas, de Timothy Ferriss

Productividad personal, de José Miguel Bolivar

TE AYUDARÁN… EN GENERAL

Armas de titanes, de Tim Ferris

Monetízate, de Andrés Pérez Ortega

Seis sombreros para pensar, de Edwar de Bono

Deconstruyendo la felicidad, de Margarita Álvarez

El poder del pleno compromiso, de Jim Loehr

No miedo, de Pilar Jericó

El valor del samurái, de Josep López Romero

BONUS: 7 NOVELAS QUE AYUDAN A PENSAR

Cien años de soledad, de Gabriel García Márquez

La velocidad de las cosas, de Rodrigo Fresán

Rayuela, de Julio Cortázar

Ahora sabréis lo que es correr, de Dave Eggers

Guía del autoestopista galáctico, de Douglas Adams

Una habitación propia, de Virginia Woolf

El elogio de la sombra, de Junichiro Tanizaki

CANCIONES PARA HACER QUE SUCEDA

1. *Don't stop me now*, de Queen
2. *Dancing Queen*, de ABBA
3. *Good Vibrations*, de The Beach Boys
4. *Uptown Girl*, de Billy Joel
5. *Eye of the tiger,* de Survivor
6. *I´m a Believer,* de The Monkeys
7. *Girls Just Wanna Have Fun*, de Cyndi Lauper
8. *Livin'on a Prayer*, de Bon Jovi
9. *I will Survive,* de Gloria Gaynor
10. *Walking on Sunshine*, de Katrina & The Waves

Canciones escogidas por Jacob Jolij, de la universidad Groningen de Holanda tras descubrir la fórmula matemática de el "buenrollismo" en las canciones

1. *Relator*, de Pete Yorn & Scarlett Johansson
2. *Going up the country*, de Kitty, Daisy & Lewis
3. *That Man*, de Caro Emerald
4. *Get Lucky*, de Daft Punk
5. *What you Know*, de Two door cinema club
6. *Gonna get over you*, de Sara Bareilles
7. *Summercat*, de Billie the vision & The dancers
8. *Rock´n Roll all nite*, de KISS
9. *We go together*, de Olivia Newton-John & John Travolta
10. *Singing in the rain*, del maravilloso Gene Kelly

***Bonus track*: *Querría*, de El Kanka**

Canciones personales que solo escuchándolas, me hacen recordar que yo también puedo hacer que suceda

Maxim Zarya

Haz que suceda
Rubén Turienzo

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).
Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Diseño editorial y maquetación: Cristina Serrano

© 2019 Rubén Turienzo

© Editorial Planeta, S.A., 2019

© de esta edición: Centro de Libros PAPF, SLU.
Alienta es un sello editorial de Centro de Libros PAPF, SLU.
Av. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): septiembre de 2019

ISBN: 978-84-17568-85-6 (epub)

Conversión a libro electrónico: Pablo Barrio

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

¡Síguenos en redes sociales!

Índice

Sinopsis 3
Portadilla 4
Sobre el autor 6
Un regalo para ti 8
El deseo de vivir mejor 11
- Una barra de pan y tres latas de atún 12
- Alcanza TU éxito 18
- El éxito no es azar, es hacer 22
- Agibílibus 26

1. QUÉ. Encuentra y define tu objetivo 31
- La gallina que cruzó la carretera 32
- Encontrar tu QUÉ 36
- Rueda de la Vida 39
- Cuadrante del tengo y quiero 45
- Filtro SMARTER 51
- Escalera de Klaüss 58

2. POR QUÉ. Identifica tu motivo y propósito 62
- Crear un mundo mejor 63
- Tu verdadero PORQUÉ 67
- Perfil motivacional 74
- Las seis necesidades 79
- Coherencia de valores 84

3. QUIÉN. Identifica tus recursos 91
- Los zapatos de Manolo Blahnik 92
- Encantados de re-conocernos 95
- Checking de riquezas 102
- El optimista, el pesimista, el confiado y el envidioso 110
- Ladrones de energía 115

4. CON QUIÉN. Busca aliados 119
- Eres tan fuerte como tu tribu 120
- Perfiles de acompañamiento 124
- Decisor, enlace y promotor 134

Cuadrante del beneficio 138
'Networking' estratégico 145
5. CÓMO. Dibuja tu plan de acción 154
Nadie levanta una catedral rezando 155
Carrera de obstáculos 163
¿Cómo? '¡CAME!' 168
Las tres técnicas de desbloqueo 171
'Rainbow' 176
'Bonus track': MoSCoW 182
6. CUÁNDO. Ponte plazos, haz un seguimiento… y si hace falta rectifica 191
Esa “basura” llamada rock 192
La raspa de pescado 199
Puntos de referencia temporal 204
Efecto Zeigarnik 208
FUCK® 215
COMPARTE, AGRADECE Y… ¡SIGUE ADELANTE! 222
Compartir para vivir, vivir para compartir 223
Agradecer mejora sensiblemente la salud 227
BHAG 232
Contrato 235
Agradecimientos 237
Biblioteca para hacer que suceda 239
Canciones para hacer que suceda 243
Créditos 246
¡Encuentra aquí tu próxima lectura! 247