

Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña

Autor de los bestsellers

Ha llegado la hora de montar tu empresa y Desnudando a Google

¡SÍ, PUEDES!

**40 píldoras estimulantes
para mentes inquietas**


alienta
EDITORIAL

Índice

Portada

Dedicatoria

Introducción

1. La suerte es Dios que trabaja desde el anonimato
2. Tal vez la pregunta más incómoda
3. Don Limpio es un fraude, para mí sigue siendo Mr. Proper
4. Un equipo para conquistar el cielo
5. Cambia para cambiar el mundo
6. Fábula del río y de los peces
7. ¿Cómo te comerías a un elefante?
8. Yerras todos los tiros que no intentas
9. Descubre al innovador que llevas dentro
10. Una piedra en el camino
11. El día que fui un ratito el malo de la peli de James Bond
12. El profesor de autoescuela de Fernando Alonso
13. Cuando seamos los alemanes del sur de Europa
14. El consejo de administración de tu vida
15. La indecisión es la peor decisión
16. El mejor libro de management
17. Las mentiras más grandes del mundo
18. Un angelito llamado Al Capone
19. Extirpar a los terroristas
20. El ego es como un perro
21. Si la vida te sonrío es porque ya sabe cómo va a joderte
22. Graba tu disco de jazz
23. Las supermodelos no se casan con albañiles
24. No dejes que coarten tu creatividad
25. Las hormigas siempre llegan a fin de mes
26. Los débiles de espíritu son los más flojos de memoria
27. Qué dirán de ti en tu velatorio
28. ¡Salvad a los enanos!
29. Nunca discutas con un imbécil
30. Siete REMEDIOS para un bolsillo vacío
31. Alérgico a las balas

32. No, ¡gracias!
33. El deporte nacional
34. Pájaros contra cerdos
35. La diferencia entre tomar y vender copas
36. Las ideas están sobrevaloradas
37. El estigma del hombre hecho a sí mismo
38. Los pies en el suelo y la cabeza bien alta, junto a las nubes
39. De los cajeros automáticos a los ciudadanos automáticos
40. La lotería de existir

Final

Notas

Créditos

Dedicado a mi padre.
A ratos siento con horror, a ratos con satisfacción, que cada día que pasa me parezco más a él.
(Para ser sincero, hay más de los primeros.)

Introducción

Este libro es una mezcla de sentimientos y de ideas que me pasan por la cabeza, y que quería compartir contigo.

Se trata de pequeños textos inspiradores y motivacionales que son aplicables y válidos para tu vida personal, y también para la profesional. Los he denominado «píldoras». Reflejan un estado de ánimo y, en sí mismos, una forma de ver la vida desde un punto de vista activo y emprendedor.

Por supuesto, ésta no es una verdad única. Simplemente es la mía, y estoy convencido de que puede llegar a ser interesante para mentes inquietas que la lean con optimismo y anchura de miras.

Así que aquí estamos los dos. Bienvenido.

Si buscas algo de inspiración, un poco de motivación, alguna respuesta y una pizca de sarcasmo, estás en el lugar indicado. Así que no se hable más. ¡Que empiecen los juegos!

1. La suerte es Dios que trabaja desde el anonimato

«El que no sabe gozar de la ventura cuando le viene, no debe quejarse si se pasa.»

Miguel de Cervantes

Tengo la convicción de que una de las cosas que más frustración nos suscita es la confusión que existe entre dos conceptos que, aunque similares, no significan lo mismo. Me refiero a la suerte y a la fortuna. Es importante diferenciarlos, ya que a veces pueden provocar equivocaciones que afectan a nuestra vida cotidiana.

La suerte —ya sea buena o mala— es fruto del azar y, por lo tanto, es poco probable que haga aparición de forma inesperada en nuestras vidas. Sin embargo, la fortuna llega a nosotros siguiendo el curso natural de las cosas. Te pondré un ejemplo. Imagina que en un avión con destino a un lugar paradisíaco del mar Caribe viajan dos personas bien distintas. El hijo del sultán de Brunei tiene **la fortuna** de viajar en primera clase, ya que su estatus económico y familiar se lo permiten —de hecho, podría permitirse comprar la línea aérea si se encapricha en pleno vuelo—. Por su parte, Pepe, becario de una multinacional española, tiene **la suerte** de que debido a un exceso de pasaje, la tripulación le haya trasladado a los asientos de primera clase.

La suerte en pequeñas dosis influye constantemente en nuestras vidas. De hecho, si lo pensamos fríamente, la vida es rutinaria y predecible, excepción hecha de las constantes interrupciones del azar y de la mala suerte. Yo me tomo un café cada día en el bar que hay debajo de mi oficina y tengo la certeza de que ese café no me matará. Es decir, se trata de una acción rutinaria que no pone mi vida en ningún tipo de riesgo —pese a que a veces creo que el dueño de la cafetería pretende todo lo contrario—. Ahora bien, si al cruzar la calle, un mensajero kamikaze me atropella con su moto, en ese caso el azar, por medio de un golpe de mala suerte, rompe de forma fatídica mi rutina diaria —y, de paso, tal vez algunos huesos.

Podríamos afirmar que existen dos grandes motivaciones vitales: la salud y la

riqueza, y para alcanzar esta última hay tres vías muy diferentes:

—**A la vieja usanza.** Es decir, por medio del esfuerzo, del tesón, del talento, del desarrollo de un acertado plan vital y del trabajo duro.

—**La fortuna.** Por ejemplo, merced a una herencia o a una acción dada —nacer en determinada familia o entorno.

—**La suerte.** Un regalo de los dioses, un vaivén de la vida. Por ejemplo, el premio gordo de la lotería.

Como puedes comprobar, la suerte y la fortuna son diferentes. Podríamos resumirlo de la siguiente manera: siempre obtendremos las cosas positivas a través de nuestras habilidades, mientras que las negativas llegarán a nosotros incentivadas por nuestros defectos.

Cuando alguien —generalmente gente joven— se dirige a mí hablándome de su «mala suerte» en el mundo de los negocios, intento aplicar una cruel dosis de realismo —tal vez demasiado duro— y le hago ver a mi interlocutor que quizá no se trate de mala suerte. Los errores de previsión, de mercado, de análisis y de publicidad —entre otros— que cometen esos jóvenes suscitan generalmente los problemas. Si algo te sale mal debes analizar fríamente si podrías haber tomado decisiones mejores. Si tus decisiones no han sido las correctas —y eso incluye la inacción, que también constituye una decisión en sí misma—, entonces puedes considerarte desafortunado, ¡pero no has tenido mala suerte!

Esto último es especialmente importante. Si permaneces de forma pasiva pensando en que tienes mala suerte, no creces, no reaccionas y externalizas tu problema hacia los demás —la sociedad, el momento económico, etc.—. Si has cometido errores de forma objetiva, entonces tienes la posibilidad de crecer, de trabajar, de superarlos e ir al encuentro de tu fortuna.

Tu proyecto vital debe disfrutar de un golpe de suerte. Si en realidad se trata de una racha de buena suerte, no sólo debes disfrutarlo. ¡Tienes que hacer una fiesta en toda regla! Pero en ningún caso puedes ser ingenuo y apostar todo tu destino a la buena suerte. Es estúpido e irresponsable y, aun así, sucede en muchas ocasiones. Lo único verdaderamente seguro de la suerte es que siempre cambia.

Personalmente me costó algo de tiempo y de perspectiva aprender a diferenciar la suerte de la fortuna. Lo hice como consecuencia de algo que me sucedió, aunque no fue una relación inmediata de causa y efecto. En realidad, tardé años en comprenderlo, y tal vez aún hoy lo sigo asumiendo lentamente.

Tenía veinte años cuando cometí un pecadillo de juventud: decidí gastarme casi todo mi dinero en un Mercedes-Benz deportivo. Hoy sé que aquélla no fue una buena

decisión. En esos momentos representaba un gasto superficial que no debería haberme permitido. Además, no era un coche apropiado para un chico tan joven. Y, sin embargo, lo hice.

Disfruté mucho de ese coche durante los primeros diez días. Creo recordar que debí hacerlo tal como sólo puede disfrutarse de algo accesorio a esa edad. El problema es que me duró exactamente eso: los primeros diez días.

Una noche de fin de semana llevé a mi novia a su casa en mi flamante coche nuevo. Ella vivía a las afueras de Madrid, en un chalet de una zona residencial muy tranquila y solitaria. Recuerdo que era muy tarde, tal vez las cinco o seis de la mañana. Me detuve en la puerta de su casa, paré el motor del coche y hablamos durante un momento antes de despedirnos.

Lo que sucedió poco después pudo cambiar mi vida. De hecho, en cierta forma lo hizo. Todo transcurrió muy rápidamente. En un momento determinado oí que un coche frenaba justo en paralelo a nosotros. Ella gritó y miré por la ventanilla. Acababan de bajar dos personas del otro coche, mientras el conductor permanecía al volante. Los tres llevaban pasamontañas de color negro que les cubría el rostro hasta el cuello. De los dos que teníamos junto a nosotros uno llevaba una pistola en la mano, y el otro un cuchillo largo, estilo jamonero.

Si no recuerdo mal, intenté cerrar el pestillo del coche, pero no me dio tiempo. Habían transcurrido apenas dos o tres segundos desde el frenazo cuando ya tenía la puerta del coche abierta y una pistola en la sien. Fue entonces cuando aquel simpático personaje me obligó a bajar del coche. Segundos después hicieron lo propio con mi acompañante, con la terrible imagen de aquel enorme cuchillo amenazante pegado a su cuello.

Todo resultó muy confuso. Los amables encapuchados nos colocaron en mitad de la calle a fuerza de cuchillo y de pistola, nos obligaron a darles la cartera, los anillos, los relojes..., todo lo que lleváramos de valor. No debían haber trascurrido ni dos minutos desde el frenazo. Aun así, al recordarlos me parecen eternos.

Finalmente, uno de los encapuchados se subió a su coche y el otro, el que llevaba la pistola, lo hizo en el mío. A simple vista parecía que al menos podríamos salir enteros del atraco. El encapuchado encendió el motor e intentó arrancar, pero no pudo ponerlo en marcha. El coche tenía una caja de cambios automática, algo que en aquella época no era tan frecuente como hoy en día. Impotente, el atracador abrió la puerta y me apuntó a la cabeza. Tal vez pensaba que le había hecho algo al coche para que no pudiera arrancar, o simplemente se estaba poniendo nervioso. Como si de una montaña rusa emocional se tratara, pensé que nuestra suerte había cambiado y que la situación degeneraría peligrosamente para nosotros.

Sin embargo, de forma instintiva, pude reaccionar y le grité a aquel inútil:

—¡Ponlo en la D!

La frase fue afortunada. De hecho, me parece divertido pensar que tal vez sea la más brillante que haya pronunciado jamás, porque quizá a ella le deba la vida. Después de comprobar lo que le había dicho, el atracador probó de nuevo, comprobó que estaba en lo cierto y desaparecieron a toda velocidad.

«Ojalá se maten», pensé. Pero no, lamentablemente no tuve esa suerte.

Pocas horas más tarde estábamos en una comisaría de policía, muertos de miedo y confusos, poniendo una denuncia. Aunque no me sirviera de mucho consuelo, la policía me aseguró que buscarían a los asaltantes y, por ende, también mi flamante coche nuevo.

De aquellos duros momentos recuerdo con especial viveza la actitud funcional del agente que nos atendió, al que habíamos molestado con nuestras pequeñeces a altas horas de la madrugada. Y lo lamento de veras, porque aprecio y admiro el trabajo que cotidianamente realiza la policía. El caso es que aquel agente, después de hacerme esperar durante mucho tiempo, sólo acertaba a preguntarme con indiferencia una y otra vez:

—Pero, vamos a ver, ¿la pistola era de verdad?

Debido a su insistencia, acabé perdiendo la paciencia y le contesté:

—¡Y yo qué coño sé! ¡No he tenido tiempo de pedírsela para peritarla!

A ese hombre le importaba un carajo lo que nos había sucedido. Para él sólo era rutina. Por el contrario, nosotros lo recordaremos siempre. Cosas así suelen dejar secuelas, y la mía fue llenar mi cabeza de preguntas. Me obsesionaba pensar que alguien pudiera tener algo contra mí. Si todo era casual, me preocupaba que fueran a mi casa, ya que en la guantera del coche tenían mis llaves —aunque cambié la cerradura— y la dirección de mi domicilio en los papeles del coche. Tuve dificultades para dormir en las semanas siguientes, y durante meses me costó salir a pasear por la calle de noche. Intentaba evitarlo, y cuando no podía hacerlo iba a todas partes con prisa, con mil ojos puestos en todos lados. Cuando alguna noche acompañaba a mi novia, casi la arrojaba —literalmente— dentro de su casa. Jamás volvimos a detenernos a charlar en la puerta, y desde entonces nunca dejó abiertos los seguros del coche.

Con el tiempo he terminado por extraer de aquella noche algunas conclusiones que han condicionado mi forma de ser y de pensar, conclusiones que he ido madurando a lo largo de los años.

La primera de ellas es que siempre encontrarás a gente mala, gente capaz de hacerte daño. Sería ingenuo pensar lo contrario o sentir rabia debido a ello. Si te toca, te ha tocado. La gente que se obsesiona y no supera pensamientos del tipo «¿por qué a mí?», o la rabia contra el agresor gratuito, nunca superará lo que le haya

sucedido. Hay que tomárselo con cierta ironía y sentido del humor. Al menos Bin Laden ya no está disponible para hacernos daño. Ése sí que era malo. Y fíjate que había que ser un gran hijo de puta para que te haya ordenado matar al mismísimo premio Nobel de la Paz.

La segunda conclusión es que en todas las historias difíciles podemos encontrar dos perfiles de personas de carácter negativo que aparecen de forma recurrente. He llegado a la conclusión de que es inútil enfadarse por ello y/o echárselo en cara a nadie. Simplemente hay que pensar que sucederá, y que forma parte del juego.

El primero de esos perfiles es el del «imbécil». Resulta estadísticamente irremediable: siempre hay uno. En el caso que te acabo de narrar, el vecino de la casa de al lado nos dijo al día siguiente del atraco que se despertó con el frenazo, que lo había visto todo desde su ventana y que, como creyó que era un sueño, se había vuelto a la cama. Por supuesto, nadie le pedía que saltara desde la ventana como Sandokán. Pero, ¡hombre!, no hubiera estado de más hacer una llamadita de cortesía a la policía, sobre todo ante la estampa, justo debajo de tu ventana, de unos tipos con pasamontañas apuntando con una pistola en la cabeza a tus vecinos. No te hagas mala sangre: siempre encontrarás a alguien que no te ayudará, aunque esto sea ilógico y esté en disposición de hacerlo. Es ley de vida, y hay que contar con ello.

El segundo perfil es el del «insensible». En mi historia está encarnado en el agente que me atendió. Lejos de empatizar, ayudar o comprender el momento y el sufrimiento ajeno, el insensible mantiene una insalvable distancia emocional y personal con lo que te ha ocurrido, por desagradable que haya sido. Cosas así logran que guardes un recuerdo aún más negativo —si cabe— de lo que te ocurrió. En otras palabras, del mismo modo que encontraremos a los que no ayudan —el vecino—, con frecuencia nos toparemos con personas que permanecerán absolutamente pasivas ante los problemas de los demás —el agente.

Sin embargo, la verdadera lección que aprendí de todo ello es que a diferencia de lo que me decían mis allegados o familiares —el típico «¡qué mala suerte!»—, acabé leyendo la situación de forma diferente. Era cierto que nos había «tocado la china», pero también lo era que habíamos tenido una fortuna inmensa al salir ilesos de aquella situación tan peligrosa.

La chica que me acompañaba en aquella fría noche es actualmente mi mujer. Han pasado veinte años desde entonces, y tenemos una hija maravillosa. Si además de mala suerte no hubiéramos tenido buena fortuna, posteriormente nada de eso hubiera ocurrido.

¡Se me olvidaba! Por si acaso sientes curiosidad, te diré que el coche apareció algunos días después en Valmojado, un pueblecito de la provincia de Toledo cercano a Madrid. Según me indicó la policía, lo habían rociado con gasolina y, tras

desvalijar lo que había en su interior, le prendieron fuego para no dejar huellas dactilares en los asientos de cuero. Cuando lo vi parecía la viva estampa de un coche bomba tras un atentado terrorista.

—¡Coño, qué chorizos tan pulcros! —me lamenté—. Tantas molestias para no dejar huellas... ¡Si me lo hubieran pedido les habría llevado personalmente, y con sumo gusto, una botella de Ajax pino!

Tan sólo pude recuperar un trozo de llanta metálica chamuscada, que aún conservo. La aseguradora no se hizo cargo de nada. Se consideró acto de terrorismo o de banda organizada, ya que en la denuncia hicimos constar varios aspectos del robo que así lo indicaban: pasamontañas en la cabeza, grupo organizado y armas de fuego.

En tan sólo diez días perdí mi coche, mi ilusión y mis ahorros. Pero también aprendí mucho.

Ahora recuerdo todo aquello con cierta distancia, sin rencor, incluso con una ligera sonrisa por la lección personal bien aprendida. Además, viéndolo de forma optimista, es una historia bastante eficaz si quieres callarle la boca al típico amigo coñazo que intenta amargarte la tarde explicándote, una y otra vez, la mala suerte que ha tenido al rayar la puerta de su coche con la columna del garaje.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

La fortuna hace posible que te rías de la suerte. Es una venganza por las veces que ella se ha reído de ti. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

2. Tal vez la pregunta más incómoda

«Felicidad no es hacer lo que uno quiere, sino querer lo que uno hace.»

Jean-Paul Sartre

Tal vez la pregunta más incómoda que se le puede hacer a una persona, si está dispuesta a pensarla durante unos minutos y responder con total sinceridad, sea la más sencilla: «¿Eres feliz?».

Entiendo que hay personas a las que la respuesta a esa pregunta les puede resultar muy sencilla. Un rotundo «sí» o un «no» pueden zanjar el tema sin contemplaciones. Pero eso no sirve. Una pregunta de tal calibre merece un análisis profundo y complejo que parta de la base de indagar qué es la felicidad para cada uno de nosotros, tratando de hallar nuestra posición exacta y sincera dentro de esa paleta de color que alberga multitud de tonalidades que conducen hasta la felicidad absoluta.

Simplificándolo mucho, podríamos decir que me considero moderadamente feliz. No creo que exista la felicidad completa. En mi opinión, se puede ser bastante o muy poco feliz, pero no pienso que exista una felicidad absoluta en la que podamos instalarnos. Eso es algo utópico, e incluso siendo profundamente feliz se pueden encontrar estímulos que acrecienten aún más esa sensación. Por lo tanto, cuando alguien responde directamente «sí» o «no» a la pregunta que te planteaba, se dan dos posibilidades: o bien no está reflexionando en profundidad, o bien no está pensándolo y simplemente huye de un tema que, reconozco, puede ser algo peliagudo.

El mundo desarrollado tiene la convicción de haber avanzado mucho en todos los campos de la existencia humana, tanto a nivel espiritual como en el plano material. Tal vez por ello contemplamos las naciones del denominado Tercer Mundo con absoluta suficiencia. Sinceramente, tal vez debamos replantearnos si estamos en lo cierto.

El Reino de Bután es un pequeño país asiático. Estoy convencido de que casi nadie ha oído jamás hablar de él. De hecho, la gran mayoría de nosotros no sabríamos localizarlo correctamente en un mapa. Bután está situado en el tramo oriental de la cordillera del Himalaya, entre India —Estado de Sikkim, que le separa de Nepal— y China —región del Tíbet—. Aunque parezca lo contrario, podríamos aprender mucho más de lo que pensamos —y de lo que nos gustaría reconocer— de ese pequeño reino asiático. Nuestra tecnología, nuestra calidad de vida, nuestro frenético ritmo laboral pueden ser puestos en entredicho en determinados aspectos por el más humilde de los países. Con esto no quiero decir que ellos vivan mejor que nosotros. Lo que afirmo es que somos tan soberbios que muchas veces, embriagados por nuestro concepto del bienestar y anclados en nuestro modo de vida, hacemos oídos sordos y no tenemos en cuenta a otras naciones que podrían aportarnos valiosas enseñanzas.

Jigme Singye Wangchuck es el rey de Bután. Fue coronado en 1974 cuando contaba tan sólo con diecisiete años de edad, tras la muerte de su padre. En uno de sus primeros viajes a la India, un periodista le preguntó con cierta ironía sobre el Producto Interior Bruto (PIB) de Bután. Su respuesta dejó a todos perplejos: le indicó que el PIB de su nación era totalmente intrascendente, y que más que preocuparnos por los factores económicos deberíamos crear otras métricas, como un índice que reflejara si los habitantes de cada país son felices. Era la primera vez en cientos de años que un líder mundial hablaba de medir la felicidad. Y así lo hizo. Acuñó el término «Felicidad Interna Bruta» —*Gross National Happiness*—, y a su regreso al pequeño país creó el Ministerio de la Felicidad con el único objetivo de poder mejorar el índice de felicidad de sus habitantes. Desde entonces, en Bután se mide el progreso mediante el índice de la felicidad objetiva, e incluso su modelo productivo está basado en la felicidad, en la igualdad de género y en la preservación medioambiental.

Ni que decir tiene que existen muchos aspectos por los que no me mudaría a Bután. Sin embargo, con la misma objetividad y claridad de ideas, debo afirmar que ninguno de nuestros gobernantes se ha preocupado nunca por nuestra felicidad, que debería constituir nuestra propia esencia, y que lo han hecho exclusivamente por lo que tenemos. Tal vez se necesite un nuevo índice que mida el PIB y la felicidad de forma conjunta para solventar el problema.

Tras Bután, más de cuarenta Estados empezaron a planear diferentes formas de medir la felicidad de sus habitantes. Hace tan sólo unos años, el ex presidente francés Nicolas Sarkozy sugirió en una comparecencia pública la necesidad de superar el concepto PIB y buscar un indicador mixto que midiera no sólo el progreso económico, sino también el bienestar social de los franceses.

Cuando en España se realizan estudios demográficos mediante el padrón —uno de los pocos momentos en los que la Administración pública se dirige personalmente a cada familia en busca de respuestas—, se nos preguntan cosas como cuántos somos, de qué edades, dónde vivimos y qué personas dormirán esa noche en nuestro domicilio. Ni tan siquiera se nos pregunta cómo nos encontramos. No me cabe la menor duda de que eso cambiará en el futuro, y que esos indicadores serán cada día mucho más importantes, síntoma del progreso real de un país y la meta clave en el trabajo de nuestros dirigentes.

Si el progreso es sólo económico y tecnológico, al final del camino te sientes vacío, especialmente cuando tienes inquietudes y pretendes hacerte preguntas de mayor calado.

Hace muchos años, mi amigo Jacinto se trasladó a Barcelona y montó una agencia de marketing. Como necesitaba capital para lanzarse tras años trabajando por cuenta ajena, buscó la ayuda de un viejo amigo de su familia, que era el dueño de una conocida empresa de productos cárnicos. Para él fue realmente sencillo conseguir la inversión necesaria para montar su empresa, ya que a aquel empresario le gustaba la gente joven y veía que financiar el proyecto era un simpático guiño a él y su familia. Además, para ese conocido empresario se trataba de una cantidad de dinero irrisoria.

Jacinto le visita puntualmente una vez al año a modo de singular consejo de administración para ponerle al día del devenir de la compañía y, en última instancia, del rumbo de su inversión. Los primeros años acudía cargado de papeles con los que le explicaba las cuentas, los clientes y las nuevas acciones que se debían llevar a cabo en el futuro. Hace ya algún tiempo, su inversor le dijo que estaba encantado de verle tan contento y ocupado, pero que en lo sucesivo podrían solventar de manera diferente esos consejos anuales y la presentación de cuentas y objetivos. Sería con una sola pregunta:

—Sólo dime cómo estás, y si eres feliz.

Desde entonces —y de esto hace ya más de diez años— esos consejos de administración anuales se llevan a cabo en una comida, con una buena copa de vino y un poco de conversación. Jacinto tiene una empresa con decenas de clientes satisfechos que progresa cada día. Además tiene un inversor maravilloso con el que puede recordar en cualquier momento cuáles son las cosas realmente importantes de la vida, y comprobar que muchas veces son más sencillas de lo que pensamos en un primer momento.

Por supuesto, entiendo que se trata de un caso extremo, y que muy posiblemente no encuentres un inversor así. Pero la historia de mi amigo es mucho más realista y edificante que las de otros muchos que conozco, que me han llegado a asegurar que

sufren verdaderos disgustos —e incluso depresiones, problemas cardíacos y de salud— porque «ha caído la cuota de mercado del detergente para lavavajillas». La vida es mucho más simple que todo eso. No tenemos que hacer que nuestra felicidad gire alrededor de aspectos superfluos, sino de los realmente importantes. ¡Que le den a la cuota de mercado del detergente para lavavajillas! Si cae, ya subirá. Y si no es así, ni nuestra salud ni nuestra felicidad pueden reposar sus pies sobre superficies tan arenosas.

La felicidad se evapora. Puedes estar feliz ahora y unas horas o minutos más tarde haber perdido los motivos de tu felicidad. No puede fabricarse industrial ni artificialmente, y a lo único que podemos aspirar es a propiciar las condiciones necesarias para poder disfrutarla.

En la sociedad occidental perseguimos la felicidad de una forma peculiar, muy diferente a como lo hicieron nuestros antepasados. La buscamos y creemos hallarla fuera de nosotros mismos, en las cosas que nos rodean —las posesiones materiales, o la acumulación de objetos de consumo—, en vez de buscarla en nuestro interior. Las mejores cosas que nos puede ofrecer la vida son gratis, son pequeñas y no son cosas.

Por ese motivo, la crisis financiera que hemos vivido con posterioridad al año 2007 ha provocado una crisis de felicidad con igual virulencia. Sales a la calle y la gente está triste, angustiada. Incluso he llegado a oír en un bar a obreros de la construcción hablar con preocupación de conceptos macroeconómicos como la «prima de riesgo» del país, que no debería trascenderles lo más mínimo en su vida cotidiana. Como nuestra felicidad hunde sus raíces en el consumo, la crisis económica y las limitaciones económicas que hemos sufrido han supuesto un duro golpe en la línea de flotación de nuestro estado del bienestar y, en consecuencia, de nuestra felicidad.

Jonathan Moldú lo condensó en una brillante frase que nos define: «Las personas fueron creadas para ser amadas, y las cosas fueron creadas para ser usadas. La razón por la que el mundo está en caos es porque las cosas están siendo amadas y las personas están siendo usadas».

Ése es nuestro problema. Hemos perdido el foco de lo importante, y muchas personas de nuestro alrededor malgastan el dinero que en realidad no tienen comprando absurdas cosas que no precisan, tan sólo para impresionar a sus allegados, a los que realmente no les importa. Algunos lo llaman consumismo inútil. El error es creer que ahí reside nuestra felicidad.

Hay una vieja historia oriental que explica cómo, en muchas ocasiones, no valoras o no te das cuenta de lo que necesitas para ser feliz.

Ajay se encontró con un hombre mientras iba a pie a lo largo de la carretera que

conducía a la ciudad. El hombre tenía el ceño fruncido.

—¿Qué pasa? —preguntó.

El hombre levantó una maleta hecha jirones y se quejó:

—Lo he perdido todo. Lo que tengo en este mundo apenas llena esta miserable maleta.

—Vaya, es una lástima —dijo Ajay. Entonces le arrebató la maleta de las manos y, ante la sorpresa del hombre, corrió lo más rápido que pudo, robándole todas sus pertenencias.

El hombre, tremendamente sorprendido, ni tan siquiera logró salir tras él para capturarlo.

Después de haberlo perdido todo se echó a llorar y, más miserable y resignado a su suerte tras el robo que había sufrido, siguió caminando. Mientras tanto, Ajay, que había corrido rápidamente, se detuvo en una curva del camino por la que debía pasar aquel hombre, y allí colocó la maleta para que éste la encontrara pocos minutos después.

Cuando el hombre vio su maleta en la carretera se echó a reír de alegría, y gritó:

—¡Mi maleta! ¡Pensé que la había perdido para siempre!

Escondido tras unos arbustos, desde donde contemplaba la escena, Ajay se rió entre dientes. «Bueno, ¡es una buena manera de hacer feliz a alguien!», pensó.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Si encuentras la felicidad descubrirás que está casada, es ilegal o engorda.

#sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

3. Don Limpio es un fraude, para mí sigue siendo Mr. Proper

«Fama es que te conozcan todos. Prestigio, sólo los que importan.»

Gilbert Keith Chesterton

Uno de los grandes cambios que ha traído consigo el uso masivo de internet, y muy especialmente de las redes sociales, es el concepto de la marca personal.

La marca personal es como los culos: todos tenemos uno, pero algunos lo mueven y enseñan con más alegría que otros. Tener actividad digital en el ámbito personal en redes como Facebook o Twitter es una opción de cada individuo, y podría citar muchos motivos por los que resulta interesante e incluso razonable. En la actualidad tener cierta actividad en redes como las anteriormente mencionadas, o en LinkedIn —la red por antonomasia en la esfera profesional—, se ha convertido en algo fundamental.

Todos, sin excepción —incluso los que creen no hacerlo—, dejamos un rastro vital en internet, lo que comúnmente se denomina *timeline* o «línea de vida». Si somos activos en las redes sociales, esa información suele ser más cuantiosa. En otras palabras, se trata de una hemeroteca pública y vital.

Debo reconocer que cuando realizo una selección de personal me guío poco —cada vez menos— por el currículum del candidato, que me proporciona una información muy básica —lo que se supone que sabe hacer—. Si tras una primera entrevista personal creo haber encontrado a la persona que busco, echo irremediamente un vistazo en sus redes sociales personales y profesionales para averiguar algo más acerca de su biografía.

Hace casi un año entrevisté a una chica para un puesto directivo de una de mis empresas. Su formación, perfil profesional y edad eran los apropiados y, además, tenía una experiencia empresarial propia que garantizaba un aspecto que siempre

valoró: parecía una persona con iniciativa. Entre otras cosas, recientemente había intentado, sin éxito, abrir una empresa junto a otros socios. La entrevista había sido impecable y parecía la candidata ideal. Pese a ello, y por miedo a equivocarme, pospuse unos días mi decisión para valorarlo fríamente. Así fue cómo, tras un pequeño paseo por la red, descubrí con sorpresa que en un foro de internet se daban cita algunas personas que se consideraban estafadas por la candidata tras su última actividad profesional. De hecho, se estaban colegiando para denunciarla debido a la cantidad de impagos que llevaba a sus espaldas. Indagué algo más y mis sospechas se confirmaron: comprobé que en su cuenta de Facebook insultaba cruel y alegremente tanto a sus socios como a sus anteriores empleadores, e incluso aparecía muy poco favorecida en sus propias fotografías, con evidentes síntomas de embriaguez. El colmo fue que se atrevía a proferir todo tipo de comentarios homófobos y racistas en su perfil, que estaba, como la gran mayoría, abierto a todo el mundo. Tras comprobar sus actitudes y su rastro digital, decidí no contratarla. Estoy convencido de que obrando de esa manera logré evitar problemas en el futuro.

Aquella candidata no perdió una oportunidad laboral por culpa de internet. Lo hizo por ser ingenua y descuidada. Las redes sociales son un amplificador: nada pueden airear que tú no quieras que se sepa. Si eres idiota se amplifica tu idiotez, razón por la cual tiene bastante sentido que no dejes tu rastro en público para el resto de tus días. Sin embargo, como debería ocurrir en tu vida «real», tienes que preocuparte por cuidar tu imagen o tu marca personal. Al final tu rastro digital será, en unos años, incluso tu legado accesible a tus predecesores.

Si te resulta posible, debes cultivar una marca personal, un sello que te garantice que cualquier persona que quiera saber algo de ti acceda a una información controlada que te enorgullezca y demuestre tus habilidades sociales o profesionales. Crear una potente marca digital cuesta tiempo y esfuerzo —¡como la vida misma!—, pero es un patrimonio que te acompañará durante toda tu existencia. Pregúntate qué podría encontrar cualquiera que busque información acerca de ti en las redes sociales o, en sentido más amplio, en internet. Si no tienes ninguna referencia, tal vez pueda interpretar que no has hecho nada relevante o, peor aún, podrá toparse —y esto es posible— con tus multas de tráfico impagadas publicadas en el Boletín Oficial de tu comunidad autónoma. Si alguien quiere saber algo de nosotros, es posible que prefieras que haya otro tipo de información, más edificante, disponible. En resumen, dado que no puedes evitar que los demás hablen de ti, procura escribir tú mismo lo que quieres que la gente encuentre si busca tu nombre.

Cuando tienes una marca, debes cuidarla y permitir que crezca de forma saludable.

Como tantos otros niños de mi época, crecí viendo los espantosos anuncios de

Mr. Proper en televisión. Podemos reírnos mucho de la marca y del concepto del producto, pero debemos reconocer que los esfuerzos publicitarios lograron que se convirtiera en una referencia social para una generación —incluso creo que a fuerza de insistir acabé sintiendo cierta simpatía por el personaje—. Un buen día comprobamos con estupor cómo un malvado gurú del marketing decidió, de golpe y plumazo, cambiarle de nombre por Don Limpio, con lo que se provocó —indudablemente de forma no deseada— un enorme efecto de rechazo. ¡Hoy todos seguimos acordándonos de Mr. Proper! Ahora, cada vez que veo un anuncio del producto en televisión, sonrío para mis adentros y pienso: «¡Ni Don Limpio ni leches! ¡Para mí este tío siempre seguirá siendo Mr. Proper!».

Aquel espantoso cambio de nombre tenía razones de peso. Dado el éxito que llegó a tener el producto, comenzó a piratearse a sí mismo. Como Mr. Proper era el nombre global en todos los países de un producto líder de mercado, y que su precio estaba adaptado al nivel adquisitivo del mercado de cada país, algunos avisados empresarios importaban, literalmente, camiones repletos del producto desde los países más baratos para venderlo después en las grandes cadenas de distribución de sus países de origen, con lo que aumentaban su margen de beneficio. Por ese motivo, los también «avisados» dueños de la firma decidieron renunciar al nombre de la marca, que tanto esfuerzo y dinero había costado implantar. Su solución al problema fue llamarlo de forma distintiva en cada país. De ese modo, en España pasó a denominarse Don Limpio —¡espantoso! Coño, ¡si es un corsario!—; en México, Maestro Limpio —para echarle de comer aparte...—; y en Estados Unidos, Mr. Clean —muy norteamericano este último, y posiblemente no suena tan mal como los anteriores.

Deja que te diga algo que me parece importante. Si debido a tu repercusión en internet o a tu buen hacer profesional logras posicionarte en tu sector de actividad y crear alrededor de ti una marca personal de éxito, ¡jamás te cambies de Mr. Proper a Don Limpio! Cuida y defiende el patrimonio que tanto te ha costado construir.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Tu jefe, tu pareja, tu madre, el FBI. Todos ven habitualmente tu muro de Facebook. Ahí lo dejo... #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

4. Un equipo para conquistar el cielo

«Juntarnos es el comienzo. Permanecer juntos, el progreso. Y llegar juntos representa el éxito.»

Henry Ford

Para afrontar cualquier proyecto ambicioso necesitas ir acompañado. Esto es especialmente significativo en proyectos empresariales. La imagen idílica de unos jóvenes creando una puntocom en el garaje de sus casas sin más herramientas que su talento y sus ordenadores personales puede resultar evocadora y romántica. Pero no te engañes. Sin medios, sin dinero y sin más personas dispuestas a remar al unísono, es pura retórica, pese a lo que te intenten vender desde Hollywood. Bien es cierto que puede convertirse en el germen de algo bonito. Sin embargo, para ser algo grande necesitará más manos que acompañen —y una buena chequera—. Por eso contar con un buen equipo es fundamental. ¿O acaso conoces a algún ermitaño rico?

Lo principal para formar un equipo es dar con un grupo de personas compatibles entre sí que aporten distintas cualidades complementarias. Además, se debe lograr de ellas un compromiso similar con la tarea. En ocasiones —sobre todo si resulta financieramente factible— se escoge a los mejores para cada puesto, y en más de una ocasión acaba resultando un desastre. Hay una sencilla razón: la clave consiste en escoger a las personas adecuadas para la tarea, no necesariamente a los mejores. Podemos apreciar algo similar en decenas de equipos de fútbol, que a cargo de personajes pudientes aglutinan talento a golpe de talonario sin que eso garantice un compromiso similar en el equipo. Ésa es la principal causa por la que cuando llegan las dificultades el grupo se resquebraja.

Además del compromiso, la motivación en la tarea resulta esencial.

El descubrimiento de la aviación comercial supuso un caso célebre de motivación de equipos. A principios del siglo xx, la carrera por desarrollar la

aviación como modelo de negocio era similar a las compañías de internet en la actualidad: un emergente sector en el que se podía conseguir un rotundo éxito en un plazo de tiempo más que razonable si se encontraban nuevos nichos de mercado y se era un innovador sagaz.

Muy posiblemente nunca hayas oído hablar de Samuel Pierpont Langley. Al final de esta historia descubrirás el motivo. Era el gurú de la aviación del momento, cuando todo el mundo intentaba conseguir el hito del primer vuelo autotripulado. Samuel era el mejor colocado en la carrera. Tenía dinero, ya que había recibido del Departamento de Defensa norteamericano 50.000 dólares de la época. Tenía la idea. Tenía incluso a los medios de comunicación jugando a su favor, amplificando sus logros como si de un héroe nacional se tratara. Y, por supuesto, tenía a los mejores ingenieros del mundo, pagados generosamente, participando en su proyecto.

A cientos de kilómetros de donde Samuel trabajaba, unos hermanos regentaban una tienda de bicicletas. Eran los hermanos Wright. Su sueño era similar: lograr el primer vuelo autotripulado. La diferencia entre ellos consistía en que no tenían dinero. Por eso financiaban su sueño con las ganancias de su tienda de bicicletas. No disponían de ningún medio de comunicación que amplificara sus logros, y formaron un equipo de aficionados que querían ayudarles en el proyecto. Lejos de contar con los más brillantes ingenieros de la época, aquel grupo no tenía ni un solo licenciado universitario. Ni siquiera lo eran los propios hermanos Wright.

Samuel Pierpont Langley quería ser el primero, convertirse en rico y famoso. Los hermanos Wright querían cambiar el mundo y cumplir un sueño.

El equipo de Samuel trabajaba por una suculenta paga. El pequeño grupo de los hermanos Wright lo hacía por algo mucho más poderoso: luchaban por una ilusión.

Cuando los hermanos Wright salían a probar sus prototipos llevaban cinco sets completos de recambios. Por norma general, éstas eran las veces que se estrellaban antes de la hora de cenar. Su proyecto parecía una quimera sin medios en la loca carrera del hombre por hacerse con los cielos.

Alguien lo consiguió el 17 de diciembre de 1903. Contra toda lógica y pronóstico, fue el equipo de los hermanos Wright. La noticia no trascendió hasta días más tarde, ya que ni un solo periodista seguía la trayectoria de ese atajo de locos.

Éste es sólo un ejemplo de que la ilusión, el entusiasmo y el compromiso pueden con el talento y el dinero en la formación de equipos de trabajo.

Un grupo suficientemente motivado logra metas mucho más ambiciosas. Por lo tanto, una vez seleccionados los compañeros de viaje adecuados, una de las principales tareas del promotor consiste en mantenerlos motivados. Éstos son algunos consejos que pueden ayudarte:

—**Valorar** en público y reconocer como un activo la diversidad de cada miembro del equipo.

—**Potenciar** individualmente los talentos tanto personales como profesionales.

—**Dar autonomía** a cada uno como principal señal de confianza.

—**Recompensar** a los mandos o encargados de cada proyecto no sólo por sus decisiones y logros profesionales, sino también por mejorar la calidad, las condiciones y el compromiso del equipo.

—**Unificar** los valores personales en una filosofía de grupo.

—**Reconocer** con pequeñas recompensas los éxitos individuales y colectivos.

—**Mantener** una estructura que permita que el grupo esté informado de los objetivos, de los logros y de las necesidades.

—**Compartir** los buenos y los malos momentos con ellos. Eso hará que en los malos perviva el compromiso.

Si eres aficionado al ciclismo habrás visto por la televisión los finales de las etapas míticas de las grandes rondas, como el Tour de Francia, la Vuelta a España o el Giro de Italia. Aunque a simple vista parezca que las victorias son cosa de unos pocos héroes que están ligeramente por encima de los demás, lo cierto es que detrás de cada uno de sus éxitos se esconde el trabajo de todo un equipo.

Si la etapa culmina en lo alto de una montaña, el líder permanece arropado por todo su equipo hasta que llega el momento del ataque, generalmente a pocos kilómetros de la cima. De ese modo tratan de protegerle y de eliminar a sus adversarios.

Si el líder sufre una avería en su bicicleta, siempre habrá un miembro de su equipo que le dará la suya para que pueda continuar —de hecho, pocos saben que suele ser una bicicleta hecha a medida para el líder, aunque no sea del tamaño óptimo para su compañero.

Cuando el pelotón avanza a toda velocidad en formación de a uno, el líder siempre permanece guarecido y mantiene a tres o cuatro de sus compañeros por delante de él. Incluso en los avituallamientos, no es él quien recoge la comida, sino un miembro del equipo —el «aguador»—, que se encarga de aportar bidones de agua y alimento a quienes lo necesiten.

Cuando el líder siente debilidad y se lo hace saber a sus compañeros, éstos harán todo lo posible para ralentizar el ritmo del pelotón —o de los escapados, si es el caso—, incluso dejando en segundo plano una posible victoria de etapa por parte de algún otro miembro del equipo.

En resumidas cuentas, el equipo es un todo compuesto de partes que trabajan de forma sincronizada para la obtención de un mismo fin: la victoria de etapa o, si se

tercia, la clasificación general.

Una carrera ciclista por etapas es como una escalera con muchos peldaños. Si quieres llegar a lo más alto debes avanzar poco a poco y tener siempre a alguien dispuesto a tenderte una mano. Cualquier líder que merezca serlo dedica sus victorias a todo su equipo, y no son palabras vanas o cumplidos de cara a la galería. Sin sus compañeros, el líder sabe que estaría solo y que no podría realizar las hazañas que todos vemos en la televisión. Se trata de un esfuerzo de generosidad, de trabajo en equipo, aunque sólo nos trascienda de él la imagen triunfal del ganador final.

Multitud de buenos ciclistas nunca han logrado victorias significativas por el mero hecho de no tener un equipo que los arroje, que los apoye y que los motive para aportar lo mejor de sí mismos. Puedes ser un gran ciclista pero no ganarás una carrera si no tienes en cuenta a los que están a tu lado. A tus compañeros, a tu equipo.

Trata de aplicar esto a tu vida diaria. Verás que:

1. Cuando compartimos un objetivo común y nos sentimos parte de un equipo tenemos muchas más posibilidades de alcanzar nuestras metas.
2. Siguiendo la filosofía del ciclista de fondo, debemos mantenernos unidos con los que comparten nuestros mismos objetivos.
3. Obtenemos resultados óptimos cuando repartimos las tareas más difíciles.
4. Un buen compañero nunca cesará de motivar a los demás miembros del equipo. La motivación mutua resulta fundamental en la consecución de logros y metas comunes.
5. Tu compañero siempre estará a tu lado, incluso cuando las cosas se pongan feas.

Siguiendo con el ciclismo, te pondré un ejemplo. En el Tour de Francia 2012, Bradley Wiggins, que entonces iba vestido de amarillo, tuvo verdaderos problemas para seguir la rueda de Chris Froome, su compañero de equipo, en la ascensión del alto de Peyragudes, última dificultad montañosa de la carrera. En un momento dado, Froome aceleró el ritmo para eliminar a los rivales de su líder, pero aceleró tanto que Wiggins se quedó rezagado. En lugar de continuar la ascensión en solitario y asegurarse la victoria de etapa, esperó a su líder y le ayudó a mantener la ventaja con sus principales adversarios. Aquello le permitió a Wiggins lograr la victoria en la clasificación general.

Al finalizar la etapa, los periodistas le preguntaron a Froome, que era segundo en la clasificación general, y que podía haberse vestido definitivamente de amarillo tras

aquella mítica ascensión, si no había tenido la tentación de ganar el Tour de Francia. Entonces el ciclista británico, con cara de asombro, respondió: «Wiggins es mi líder. ¿Cómo iba a atacarle?».

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Un iPad sin internet es tan útil como un abanico. El equipo hace la fuerza.

#sipuedes

ver detalles ← 11 ★

5. Cambia para cambiar el mundo

«¿No sería más progresista preguntar hacia dónde vamos a seguir, en vez de dónde vamos a ir a parar?»

Mafalda

En lo concerniente al cambio, la simplicidad de los pensamientos binarios al poder: si no te gusta algo, ¡cámbialo! Si no te gusta cómo eres, no lloriquees: ¡cambia! En otras palabras, podemos mejorar cualquier elemento de nuestro entorno si somos nosotros mismos quienes mejoramos con el cambio.

El viejo cliché de que «con entusiasmo todo es posible» es inspirador y romántico, aunque lamentablemente no es cierto. Por mucho entusiasmo que sientas, también deberás suscitar un cambio en lo que haces para obtener mejores resultados.

Hay dos aspectos verdaderamente imprescindibles para llevar a cabo cualquier tipo de cambio.

En primer lugar, la perspectiva y el análisis. Se trata de abstraerse y buscar un nuevo enfoque desde el que contemplar la situación con más objetividad y desde un nuevo ángulo; es decir, dejar de estar en el centro del problema. La frondosidad del bosque a menudo nos impide ver las bifurcaciones del camino. Para solventar esa ceguera parcial no hay nada mejor que subirse a un árbol para, desde allí, hallar una nueva perspectiva.

En segundo lugar, la disciplina y la tenacidad. Muchos de los cambios que nos resultan deseables consisten en dirigir de forma diferente nuestros comportamientos establecidos, impuestos por comodidad. Para cambiar esos hábitos se requiere ser taxativo en el esfuerzo y en la disciplina, ya que necesitan fuerza de voluntad y no resultan cómodos. En ese punto la disciplina y la seriedad de nuestro propósito no pueden sustituirse por el entusiasmo. Es fácil que te entusiasmes pensando en cómo estarás y te sentirás si pierdes 20 kilos de peso, o si dejas de fumar. ¡Ojalá bastara

con la ilusión! ¡La vida sería mucho más fácil! En pocas palabras, el esfuerzo, la constancia y la disciplina son las claves para alcanzar nuestro objetivo.

En el ámbito laboral ocurre algo realmente curioso. Normalmente estamos abiertos al cambio y a continuar formándonos, al menos hasta cierto punto. Pero cuando alcanzamos el éxito empresarial, o un buen trabajo que parece estable, una gran mayoría deja de formarse y se resiste al cambio. Ese fenómeno se denomina «la curva del aprendizaje acelerado», que deja a las claras que hasta los ocho años de edad somos auténticas esponjas: lo cuestionamos todo, tenemos una curiosidad insaciable y aprendemos de cualquier cosa. A partir de esa edad el ritmo se ralentiza. Cuando terminamos nuestra formación y tenemos una posición estable en el mercado laboral, el ritmo se detiene.

El sistema productivo ha cambiado. Ha desaparecido del mapa la vieja idea según la cual el joven aprendiz que empezaba a trabajar de maletero podía llegar a ser en unos años el director del hotel. En los tiempos que corren, ese hipotético hotel sacaría una plaza a concurso y contrataría a un profesional formado en los últimos avances de gestión del negocio, con certificados de idiomas y un máster especializado. Del mismo modo, el modelo antiguo de los oficios —el que nos decía «mi padre trabajó aquí, yo trabajaré aquí»— ya tampoco tiene mucho sentido. Por una sencilla razón: debido a la vertiginosidad del cambio en el modelo productivo, tal vez no sólo la empresa, sino también ese sector o ese oficio no sobrevivan hasta la siguiente generación. Por ello tenemos dos tipos de profesionales bien diferenciados: los que cada vez que se queden sin empleo o deseen un cambio deberán formarse durante años, ya que estarán fuera del mercado y sin posibilidades reales de encontrar un trabajo; y los que no cesarán de formarse, obligándose a estar al día a través de una formación continua.

Me atrevería a afirmar que los profesionales dispuestos a mantener una curva activa de aprendizaje a lo largo de su vida profesional verán colmadas —por comparación y exclusión— sus aspiraciones profesionales de una manera muy distinta a la de los que quizá fueron más rápidos, e incluso estaban mejor situados o tenían más talento, pero que se acomodaron como la mayoría, dejaron de cambiar y, por lo tanto, de adaptarse a los nuevos tiempos.

Estamos a las puertas de una meritocracia voraz en la que ser el mejor empleado de la empresa hace dos años no garantiza tener trabajo el año que viene si no mantienes tu ritmo de desempeño laboral, sobre todo debido al empuje de las nuevas generaciones, que cada vez están más preparadas.

Cuando estás inmerso en un proceso de cambio constante y de reciclaje profesional puedes obtener lo que desees. Si quieres ser lo suficientemente flexible como para cambiar tu propio mundo puedes seguir estos sencillos pasos:

—**Pasión.** Haz lo que verdaderamente te apasiona. Los *frikis* son capaces de todo. Bill Gates le dijo a su hijo en cierta ocasión: «Trata bien a los *frikis*. Algún día trabajarás para uno de ellos».

—**Ideas.** Prueba sin rubor. Mira siempre hacia adelante y trata de innovar constantemente con nuevas ideas. Mira hacia el futuro suscitando y poniendo a prueba esas nuevas ideas.

—**Foco.** Sé específico en tus objetivos. Fíjate un plan y cúmplelo.

—**Inspira e inspírate.** Rodéate de gente positiva. Inspírales. Cuestionalo todo y deja que te cuestionen.

—**Ley de los pequeños pasos.** Piensa en tu foco y hazte la siguiente pregunta: ¿qué puedo hacer hoy para avanzar un pasito más hacia mi objetivo? No te vayas a la cama sin sentir que has avanzado algo, por poco que sea.

—**Desarrolla empatía** con los que te rodean y apoyan. Antes de juzgar a los demás, indaga en los problemas, enúncialos de forma diferente y búscalas soluciones.

—**Positividad.** Ahí afuera hay que venderse y vender. Y esto es igualmente válido para vender una empresa o un producto, o incluso para venderse profesionalmente uno mismo. La negatividad no vende nada. Hay que buscarle el lado positivo a todas las cosas.

—**Innova y prueba** sin miedo a equivocarte.

—**Forja tu equipo.** No existen líderes sin seguidores. Crea un equipo en torno a ti y a tus ideas.

—**Evoluciona.** Los cambios que suscites no durarán para siempre. Estamos en constante transformación. No te amoldes ni te acomodes demasiado a tu objetivo, ya que la vida pronto lanzará sus dados. Por innovadores que sean, tus proyectos quedarán obsoletos si no cesas de mejorarlos.

Tal vez estés pensando que la capacidad de cambio es una virtud propia de nuestro tiempo, pero no hay nada más lejos de la realidad. Alexander Fleming nació en 1881 en Escocia. Pertenecía a una humilde familia de granjeros, y su destino consistía en heredar el pequeño negocio familiar. Sin embargo, Alexander era un niño tímido y curioso a quien le apasionaba el conocimiento. Sus padres eran conscientes de ello, aunque sabían que no podrían pagar los estudios para que su hijo llegara a ser lo que quería, ya que el niño, desde una edad muy temprana, quería ser médico. Pero no había nacido en el lugar y momentos adecuados, como aun hoy en día nos sucede a muchos.

Mientras realizaba las labores del campo, el padre de Fleming oyó a un niño

pedir auxilio. Se acercó al lugar del que procedían los gritos y vio que un muchacho se había quedado atrapado en el fondo de un pozo. Como no podía ser de otra manera, le ayudó a salir de allí. Al día siguiente, un elegante carruaje aparcó en la entrada de la humilde casa de los Fleming, y lord Randolph Churchill presentó sus respetos a la familia. Como recompensa por lo que había hecho por su hijo Winston, les dijo que sufragaría todos los estudios de Alexander. Así fue como el joven Fleming logró estudiar la carrera de medicina.

Para Alexander, salir de la granja para estudiar en una de las ciudades más grandes del mundo fue un cambio traumático, pero logró terminar sus estudios de forma brillante.

Después de la primera guerra mundial, en la que Alexander había participado como médico de campaña, se empeñó en lograr un objetivo audaz. Había comprobado con sus propios ojos que las infecciones y la septicemia[1] mataban a más personas que las propias balas. Así que se propuso hallar el remedio para curar la septicemia. Quería librar al mundo de la principal causa de muerte de su época.

Pasó muchos años investigando en el hospital St. Mary de Londres. Sin embargo, todos sus esfuerzos parecían infructuosos. Hasta que un día, aquejado de un fuerte resfriado, estornudó involuntariamente sobre una placa de Petri en la que crecía un cultivo bacteriano. Pocos días más tarde se dio cuenta de que las bacterias habían sido destruidas de forma misteriosa en el lugar donde se habían depositado sus fluidos nasales. Fruto del azar, había dado comienzo el descubrimiento del hongo *Penicillium notatum*, el origen de la penicilina.

Pero no todo fue un camino de rosas para Alexander y su descubrimiento. Cuando la llegada de las tropas del Tercer Reich a Londres era inminente, Fleming, junto a otros científicos de su época, tuvo que emigrar a Estados Unidos. Eso le creaba un grave problema: si se marchaba perdería todo el cultivo del hongo *Penicillium* que había logrado acumular durante sus años de investigación, y aún no sabía por qué extraña razón había surgido el hongo en aquella placa de Petri. De modo que decidió llevarlo consigo. Pero el hongo era muy frágil, y resultaba más que posible que muriera durante el largo trayecto en barco que le esperaba. Como sabía que el hongo sobrevivía mejor en condiciones de humedad, decidió impregnar su propia ropa con todas las muestras que pudo recoger, y no se la cambió en toda la travesía. Al llegar a Estados Unidos verificó las muestras: su estrategia había funcionado. El hongo seguía vivo en sus ropas.

Estados Unidos era muy diferente a la vieja Inglaterra, tanto en mentalidad como en las costumbres. Pero Alexander supo una vez más cambiar y amoldarse a su nueva situación. Continuó trabajando, hasta que el 12 de febrero de 1941 se trató al primer ser humano con el nuevo fármaco.

Aquel joven había cambiado su vida y su suerte para cambiar el mundo. Resultaría imposible cuantificar el número de pacientes a los que ha salvado el descubrimiento de Fleming. El equivalente de nuestros días a la importancia de este descubrimiento sería comparable a una cura definitiva para el cáncer.

Incluso cuentan que durante la segunda guerra mundial, Winston Churchill estaba gravemente enfermo y una infección pulmonar hacía peligrar su vida. Le administraron una dosis de penicilina, y Churchill se recuperó. Por eso se dice que los Fleming salvaron dos veces a quien después sería reconocido como una de las mayores personalidades políticas e intelectuales del siglo xx. Primero el padre, en su granja escocesa; después el hijo, con el descubrimiento de su nuevo fármaco. Aunque nosotros sabemos que tal vez fuera el padre de Churchill el que salvara a su propio hijo en aquella segunda ocasión al permitir a Alexander costearse la carrera de medicina.

Fleming nunca quiso patentar su descubrimiento, lo que lo hubiera convertido en inmensamente rico. Fue fiel a su objetivo y donó su descubrimiento a la humanidad. Recibió el Premio Nobel de Medicina en 1945, y poco después fue nombrado sir por la reina de Inglaterra. Murió en 1955 de un ataque cardíaco y fue enterrado como un héroe nacional en la cripta de la Catedral de San Pablo, en Londres.

Alexander Fleming representa el perfecto ejemplo de una persona en constante evolución. Supo cambiar y adecuarse a las circunstancias. Gracias a ello cambió nuestra existencia y la vida de millones de personas. Sin ejemplos como éste, el mundo sería hoy algo muy diferente a lo que es realmente.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Todo lo que necesitas saber es que siempre te queda algo por aprender.

#sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

6. Fábula del río y de los peces

«Un padre es un tesoro, un hermano es un consuelo; un amigo es ambos.»

Benjamin Franklin

Cuentan de un hombre que un día, acuciado por los problemas que se cernían sobre su vida, decidió pasear una mañana por la orilla del río Jiyun. La primavera estallaba en floridos tonos a ambos lados de la orilla, y el aire, a diferencia del que se respiraba en Pekín, parecía limpio, diáfano. La luz del sol, cortada en el horizonte por la silueta de los rascacielos, teñía de oro viejo las profundas aguas del río. Mientras paseaba, el hombre reflexionó sobre sus problemas, pero no lograba hallar para ellos solución alguna. En los últimos meses habían surgido conflictos en su lugar de trabajo, y sus compañeros se burlaban de él porque aún no había logrado cambiar su viejo coche, a pesar de llevar más años que ellos en la compañía. Para colmo había tenido serias discusiones con su mujer por cuestiones banales, e incluso comenzó a llevarse mal con su hija, que era ya toda una adolescente. En pocas palabras, el mundo se le venía encima, y no sabía cómo hacerle frente a su desdicha.

Siguió caminando. A lo lejos, encorvada y difusa, vislumbró una silueta. Se acercó más y comprobó que se trataba de un anciano que estaba sentado junto a una caña de pescar. Tenía el rostro arrugado y un sombrero de paja coronaba su cabeza. Aquel hombre siguió acercándose y se sentó no muy lejos de donde el anciano se encontraba.

—¿Hay suerte? —le preguntó, sin saber siquiera si el anciano le oiría.

—No demasiada. Pero no me preocupo. A veces la suerte tarda en llegar. Todo depende de nuestra paciencia —respondió el anciano con voz pausada, como saboreando lentamente cada una de sus palabras.

El hombre fijó su mirada en el río. Se quedaron en silencio contemplando el

ligero vaivén de la superficie del agua, su relampagueo furioso, las sombras alargadas de los juncos. Poco después la caña se agitó, nerviosa. El anciano, con gesto tranquilo, se levantó trabajosamente, recogió el hilo de su caña y del agua emergió un hermoso ejemplar de escamas plateadas. Entonces, con manos temblorosas, le quitó al pez el anzuelo de la boca y lo devolvió al río. El hombre, sin saber por qué, contempló aquella escena como si estuviera ante algo trascendente, sin poder dar una explicación a lo que estaba ocurriendo.

—¿Por qué lo ha hecho? —le preguntó súbitamente al anciano.

—¿El qué? —preguntó éste a su vez.

—Devolver el pez al río —afirmó el hombre tratando de mirarle a los ojos, que permanecían ocultos bajo la sombra de su visera.

El anciano se quedó un momento pensativo mientras volvía a cebar el anzuelo con sus manos temblorosas y arrugadas.

—Era más importante para el río que para mí. Aún tiene mucha vida que dar —dijo pausadamente el anciano.

—¿Lo hace por afición? ¿Porque le sobra el tiempo? —preguntó el hombre, que sin saber por qué empezaba a impacientarse.

—El tiempo no sobra nunca, joven. Es lo más escaso en nuestra vida. Por eso hay tantas cosas que dependen de cómo se viva el momento.

Aquel hombre, en silencio, trató de comprender. Inusitadamente, la conversación estaba virando hacia algo que le tocaba por dentro, como si el anciano sospechara los motivos de su paseo.

—¿Qué quiere decir? ¿Acaso no pretendía comerse ese pez? —preguntó finalmente.

—Desde luego que sí. Cuando vine esta mañana al río lo hice con la intención de comer pescado a mediodía. Pero cuando saqué ese pez del agua me di cuenta de que no era su momento, de que aún tenía muchas crías que darle a estas aguas. Hay cosas más importantes que nuestros propios deseos, aunque a veces nos parezca lo contrario.

El anciano volvió a sentarse. Su sombrero de paja le daba la apariencia de un ser sin ojos, sin boca.

—¿Y qué hay más importante que la comida de un día? —le preguntó de nuevo al anciano intuyendo que su respuesta era más importante de lo que en principio cabría esperar.

—La comida de varios días —respondió el anciano—. El pez que había pescado estaba a punto de desovar. Si me lo hubiera comido tal vez me hubiese faltado comida dentro de un mes, o de dos, o de tres. En ocasiones nuestros actos del presente tienen consecuencias insospechadas en el futuro. Hay cosas importantes, y

otras que lo son menos.

El hombre fijó de nuevo su mirada en las aguas del río. El anciano se giró levemente y tomó el canasto en el que recogía su pesca.

—Trataré de explicarme de otra manera. ¿Ve este canasto? Voy a llenarlo de piedras —y cogió varios puñados de gruesos cantos rodados que depositó despacio en él—. Respóndame ahora a una pregunta. ¿Está completamente lleno?

El hombre echó una ojeada rápida al canasto y respondió:

—Sí. Está completamente lleno.

Entonces el anciano cogió varios puñados de piedras más pequeñas, e igual de despacio que la vez anterior fue depositándolas en el interior del canasto. Las piedras pequeñas ocuparon el espacio que las grandes habían dejado libre.

—Dígame, ¿ahora lo ve lleno?

El hombre, cada vez más intrigado, respondió:

—Sí. Efectivamente, ahora está completamente lleno.

Entonces el anciano cogió un par de puñados de la fina arena del río y los introdujo en el canasto.

—Y ahora, ¿podemos decir que está lleno?

—Sí, ahora no hay duda. ¡Está lleno! —respondió el hombre con una tenue sonrisa en su boca.

El anciano se giró levemente, hurgó en una bolsa de tela que tenía a su lado y sacó un recipiente. Acto seguido volcó parte de su contenido dentro del canasto. El hombre pudo sentir el tibio aroma del té verde.

—Dígame, buen amigo, ¿está lleno ahora?

El hombre no respondió. Se quedó, pensativo y confuso, mirando el interior de aquel pequeño cesto. El anciano, como si hubiera adivinado la pregunta que le surgía en el interior de su cabeza, continuó:

—Si me hubiera comido el pez tal vez habría satisfecho mi hambre de hoy, pero me arriesgaría a pasar hambre mañana. Mi hambre de hoy es sólo arena. El pez y la vida que lleva dentro, son los cantos rodados que llenan ahora este cesto o, si prefiere, mi alimento de mañana. Es lo verdaderamente relevante.

Como el hombre permanecía reflexivo y en silencio, el anciano prosiguió:

—Este canasto representa la vida. Las piedras grandes son las cosas importantes, la familia, los hijos, la salud, los amigos, el amor... Son cosas que aunque perdiéramos todo lo demás, serían suficientes para llenar nuestra vida. Las piedras pequeñas representan las cosas que nos importan, como el trabajo, la casa, el coche. La arena representa las cosas aún más pequeñas. Si hubiese metido primero la arena en el canasto, no habría espacio para las piedras pequeñas, ni para las más grandes. Lo mismo ocurre en la vida. Si utilizamos todo nuestro tiempo y energía en las cosas

pequeñas, nunca tendremos lugar para las cosas que son realmente importantes. En definitiva: hay que prestar atención a las cosas que son cruciales para nuestra felicidad. Juegue con sus hijos, tómese el tiempo para cenar con su mujer, practique su afición favorita. Siempre habrá tiempo para las cosas pequeñas. Ocúpese primero de las piedras grandes, que son las cosas que importan. El resto es sólo arena.

El hombre se quedó pensativo. Sin apartar su mirada del río preguntó:

—¿Y qué representa el té?

El anciano sonrió levemente y su rostro pareció iluminarse con la primera luz de la mañana.

—El té nos demuestra que aunque estemos absortos en nuestro día a día y nuestra vida nos parezca llena, siempre habrá algo de sitio para compartir una taza de té con un buen amigo.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Estar cabreado y atascado en medio del tráfico significa que al menos tienes coche. #sipuedes

ver detalles ↩ ↻ ★

7. ¿Cómo te comerías a un elefante?

«Las palabras son cera; las obras, acero.»

Luis de Góngora y Argote

Hace algún tiempo vi en la televisión un programa en el que aparecía el consultor y formador español Emilio Duró. Transmitía una idea que resultaba divertida, una especie de teoría del caos que se resume en que «no hay nada más peligroso que un tonto motivado». Siempre que se lo comento a alguien se dibuja una ligera sonrisa en la cara de mi interlocutor. Al tratarse de una idea muy gráfica, durante unos segundos viene a nuestra mente, de forma casi instintiva, alguna persona cercana. A mí también me ocurre: reconozco que al citarlo cierro los ojos y veo la nítida imagen de un ex presidente del Gobierno español con el rostro risueño. Y entonces sólo logro sonreír maliciosamente.

El concepto es simple, y lo comparto plenamente. Sin embargo, le doy más valor a la idea inversa. Es decir, si partimos de la base de que tontos hay por todos lados —¿o no ves la televisión?—, pero que no hay tanta gente peligrosa en los rincones de nuestras calles, llegaremos a la conclusión de que el factor diferencial entre ellos es la motivación.

Durante años no he valorado como merecía el hecho de estar suficientemente motivado. Posiblemente sea una de esas cosas que cuando se tiene no se aprecia, y tan sólo se empieza a echar en falta cuando flaquea. Por eso mismo, para hablar de motivación debo empezar entonando un mea culpa. Durante mucho tiempo se han cruzado en mi camino personas que posiblemente tenían problemas de motivación, y no he sabido comprenderlo. Especialmente cuando en mis empresas han trabajado personas con ese perfil, creo que no he sabido afrontar el problema de raíz, y que he

llegado a ver en ellas simplemente desgana o poco interés. Ahora comprendo que la razón era otra, y que seguramente tenía arreglo.

En una ocasión escuché una divertida —y real— historia del dueño de un casino de Las Vegas. Era una persona extremadamente rica, tanto como huraña, que tenía ganas de dejar de fumar. Lo había intentado todo: acupuntura, hipnosis, alternativas al tabaco y una amplia variedad de tratamientos. Su estrés diario le impedía dejar de fumar ni siquiera durante diez días. Tenía un problema de motivación que resolvió de forma brillante y eficaz. Como era terriblemente huraño, publicó en la prensa local un anuncio junto a su fotografía en el que hacía una promesa: ofrecía 100.000 dólares en efectivo a cualquier persona de la zona de Las Vegas que le viera fumar en los siguientes noventa días. Tres meses más tarde logró evitar pagar esa cifra y, por consiguiente, había dejado de fumar. De esta divertida y extraña historia podemos sacar la siguiente conclusión: si quieres encontrar el premio que te motive, debes hallar la forma de que se concrete en algo práctico. Plantéate una meta realista y haz todo lo que esté en tu mano para alcanzarla. En eso consiste también la motivación.

Si no te parece divertido lo que haces en tu vida cotidiana, es un síntoma inequívoco de que, sea lo que sea, no lo estás haciendo con motivación. Sí, reconozco que a Lionel Messi le resultará menos complicado sentirse motivado que a un peón de la construcción encargado de esparcir hirviente hormigón en las carreteras. Eso es cierto. Sin lugar a dudas, el operario de la construcción necesita más ánimo para levantarse cada día que la estrella de fútbol. Aun así, todos podemos encontrar algo en nuestra vida, en nuestro trabajo, en nuestro día a día, que nos inspire y nos motive. Si no es así significa que no estamos haciendo lo correcto. En otras palabras, debemos encontrar algo en nuestra actividad: un reto, un objetivo, una motivación personal. Incluso los que odian su trabajo pueden hallar en esa razón el estímulo suficiente —encontrar un trabajo mejor, huir del que no quieren o grabar un dueto con Lady Gaga. ¡Lo que sea!—. Se trata, en definitiva, de mejorar.

En ocasiones es difícil tener las pilas puestas debido a la complejidad o el tamaño del reto. En esos casos resulta imprescindible marcarse pequeñas metas temporales, o si no acabaremos por abandonarlo.

¿Cómo te comerías a un elefante? La respuesta correcta es: con mucho cuidado..., troceándolo. No podrías hacerlo de otra forma. Del mismo modo, hay que trocear los problemas para poder resolverlos.

Tal vez hayas intentado resolver en alguna ocasión un cubo de Rubik. Se trata de un reto intelectual que puede resultar divertido y complejo. De hecho, hay campeonatos del mundo que añaden la tensión de tener que hacerlo en el menor tiempo posible —en internet puedes ver cómo hay casos excepcionales de resolución

en muy pocos segundos—. Aunque haya técnicas específicas para hacerlo, podemos simplificarlas en lo siguiente: si te resulta difícil, lo razonable es hacerlo poco a poco, resolver pequeñas zonas para ir avanzando. Resolverlo todo de golpe sería mucho más complicado y desmoralizador. Cuando compruebas que una parte resuelta queda de nuevo dañada, el desánimo podrá contigo. Es preciso simplificar las cosas para mantener la motivación constante. Las cosas complejas hacen que estés tenso y preocupado. En ese estado todo es mucho más difícil.

En Estados Unidos llamaban coloquialmente *false courage* —«falso coraje»— a las bebidas alcohólicas en la época de la «ley seca». La definición es acertadísima. Era la manera de encontrar motivación y valor para hacer cosas que, generalmente, nos resultarían difíciles. Si bien no estamos en esa época (y eso lo atestigua el hecho de que incluso aunque tengas trece años encontrarás con facilidad cerca de tu domicilio un local regentado por algún amable chino dispuesto a venderte a buen precio unos litros de whisky), en la actualidad no tendremos que vernos obligados a batirnos en un duelo con armas de fuego en el momento más inesperado. Por eso podemos determinar que la motivación sería una suerte de alcohol de origen intelectual cuyo efecto dura más que el del licor. Otra de sus mayores ventajas es que podemos producirlo nosotros mismos en grandes cantidades, que no deja resaca y cuyo consumo no nos obliga a pagar impuestos especiales a la Agencia Tributaria.

Te propongo algunas claves para mantenerte motivado en cualquier aventura que emprendas.

—**Pensar en positivo.** La negatividad aporta poco. Las personas creativas y positivas tienden a estar mucho más motivadas y a prestar mayor atención a lo que hacen. Es una garantía de éxito personal.

—**Saber mirar atrás.** Si eres consciente de lo que has conseguido hasta la fecha, resulta mucho más fácil seguir avanzando. Todo lo que empezamos es como una escalera que contiene etapas y éxitos temporales a modo de escalones, y que debe tener un objetivo final visible. Hay que ser consciente de ello, descansar y ganar perspectiva al valorar el camino recorrido mirando hacia abajo.

—**Visualiza un objetivo.** Debe ser real, tangible e inspirador por él mismo para tener la motivación de obtenerlo. Los objetivos imposibles no te permiten mantener la tensión. Por su parte, los objetivos demasiado fáciles hacen que lograrlos se convierta en una costumbre, no en un éxito.

—**Acción inmediata.** Aunque te equivoques, el mejor momento para hacer algo es, precisamente, cuando piensas que es un buen momento. Hay que actuar. Sin acción no hay objetivos que conseguir, ni metas que alcanzar. En otras palabras, no se puede estar motivado para jugar la final de la Liga de Campeones si no juegas las

eliminadoras previas.

—**Genera tu propia banda sonora.** ¡Ponle música a tu vida! Y no sólo música: ¡ponle imagen! Cada persona encuentra su estímulo ideal en determinados sonidos y escenas. Es bueno tenerlos a mano y dejar que te estimulen. Por ponerte un ejemplo, a mí me motiva escuchar a alto volumen *Viva la vida*, de Coldplay. Es el ejemplo perfecto de lo que podríamos denominar una «canción motivacional». También me sirve ver la escena épica del discurso de William Wallace a sus tropas escocesas antes de la batalla final contra los ingleses en la película *Braveheart*. Sin embargo, lo que funciona conmigo puede no serte de utilidad a ti. Reconozco que yo sería incapaz, pero hay personas a las que gritar, bailar y cantar a grito pelado les motiva especialmente. En resumidas cuentas, da igual cómo: ¡elige y usa tu propia banda sonora!

—**Transforma obligaciones en ocio.** Piénsalo durante un momento. Si debes estar toda la noche en vela con tus compañeros de trabajo preparando un informe urgente, eso resulta tedioso, es agotador y necesitas café, *snacks*, alcohol u otros estimulantes. Si quedas con las mismas personas para salir una noche o jugar a las cartas, a la consola o a un juego de mesa, el tiempo pasa volando sin la necesidad de esos «sucedáneos de la motivación». Las mismas personas, el mismo tiempo y, sin embargo, diferentes sensaciones. Transformar las obligaciones en algo divertido siempre funciona y nos hace rendir más, mejor y más a gusto.

—**Compite.** La palabra «competir» ha adquirido una connotación peyorativa en los últimos años. No lo comparto. Desde Darwin sabemos que la evolución es competición. Incluso a nivel biológico, nacimos tras una competición de millones de espermatozoides por fecundar un óvulo. Resulta curioso comprobar que hay personas muy motivadas en la práctica deportiva y muy poco en sus vidas diarias o en sus trabajos. Eso sucede porque en el deporte encuentran un reto: pueden superarse y hacerlo con un rival. En mayor o menor medida, todos tenemos inscrito en nuestro ADN ese espíritu competitivo. Si haces de tu vida una pequeña competición, y te pones objetivos y retos, la motivación está garantizada.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

La persona con mente dispuesta ve abono donde los demás sólo ven mierda.

#sipuedes

ver detalles ↩ ↻ ⭐

8. Yerras todos los tiros que no intentas

«Casi todo lo que realice será insignificante, pero es muy importante que lo haga.»

Mahatma Gandhi

No hay nada que me moleste más que estar inactivo. Ahora te diré una obviedad que, en realidad, no lo es tanto: si no haces nada, generalmente no sucede nada.

Hasta cuando un brujo de la selva amazónica danza agitando los brazos y gritando hacia el cielo reclamando a sus dioses que envíen lluvia está haciendo un poco más que los que no hacen nada y le observan inmóviles. Posiblemente sea poco eficaz, pero siempre es una opción mejor que permanecer quieto. Si desde nuestra perspectiva occidental consideramos que bailar invocando a los dioses en medio de la selva es hacer más bien poco, ¿qué deberíamos pensar de los que permanecen sentados contemplando la estampa esperando a que algo suceda? ¿Por qué no aplicamos la misma lógica para darnos cuenta de que en nuestra vida cotidiana nosotros, en muchas ocasiones, no hacemos mucho más que ese brujo?

Son varias las causas por las que no actuamos y no nos ponemos en marcha cuando deseamos hacerlo. Esto último suscita una frustración con nosotros mismos que, con el tiempo, da paso a un sentimiento de fracaso. El más absoluto de los fracasos es siempre no haberlo intentado.

La principal causa de no ponernos manos a la obra es lo que se denomina «parálisis por análisis». En pocas palabras, se trata de un intento de controlar todas las variables y tener todas las certezas en la mano antes de emprender un proyecto. En realidad no hablamos de disponer de todo el control. De lo que hablamos es de miedo. A veces resulta difícil abandonar la «zona de confort», tomar riesgos. Por eso nos relaja pensar que aún debemos realizar más pruebas, averiguar más datos o asegurar con una mayor fiabilidad las operaciones. Haciendo un paralelismo, es

como el estudiante que, tras finalizar su carrera, decide que debe hacer un MBA, y luego otro curso de posgrado, y que se niega a salir al mercado laboral e intenta alargar su vida estudiantil. Pese a que sus padres y amigos le animan a ello, él considera que lo más adecuado es enlazar cursos entre sí porque cree que es la mejor manera de afinar un poco más su preparación. En realidad tiene miedo a salir del cascarón y enfrentarse al mundo real para el que lleva años preparándose.

Tu posible talento e inspiración —no lo demos por sentado, ¡no es tan fácil!— son absolutamente inútiles si no enlazan con una acción.

La inacción es especialmente dañina en proyectos empresariales. A lo largo de estos últimos años he tenido la oportunidad de impartir multitud de charlas a emprendedores por toda España. Una de las cosas que más me ha sorprendido ha sido reconocer en determinados foros, a los que he sido invitado con frecuencia, las mismas caras entre el público. He llegado a la extraña conclusión de que existen «profesionales» de este tipo de eventos, personas que han hecho de su presencia en ellos casi su propio trabajo, no sé si en busca de la motivación necesaria, de algún detalle que les ponga en marcha o, simplemente, porque se divierten. Su vida es un entrenamiento constante, mientras que la adrenalina ¡está en jugar el partido!

Uno de esos chicos me llama la atención significativamente. Se trata de un aspirante a empresario que trabaja en un proyecto de hostelería vinculado a internet, y se ha convertido en un clásico de mi vida. Ha realizado un completo modelo de negocio y se pasea con él y con sus tarjetas de visita por muchas de las charlas que he impartido en distintas ciudades. Me atrevería a decir que en tan sólo cuatro años, le he podido ver y saludar más de una docena de veces. De hecho tengo la sensación de que si me pongo enfermo podría ser el sustituto ideal, ya hasta debe saber lo que voy a decir. Normalmente me espera cuando concluyo mi intervención y charlamos unos minutos sobre cómo va su proyecto. El problema es que su proyecto no va ni bien ni mal: simplemente no avanza, mientras que el tiempo, irremediablemente, sí lo hace. Y él busca una solución sin afrontar el problema, sino esperando escuchar algo en esas conferencias que, como si de una inspiración divina se tratara, le abra los ojos de forma definitiva. Y mira que lo siento, pero entre semana no hago milagros.

En la última conferencia en la que le vi, tras decirme que sabía que tenía programada otra a las pocas semanas, le dije —tal vez «demasiado» directamente:

—Contaré casi lo mismo que en ésta, y en ésta, como has visto, casi lo mismo que en la de hace unos meses. Hazte un favor: no vengas. Te veo muy liado intentando poner tu proyecto en marcha, y es eso en lo que deberías ocupar todo tu tiempo. Oír mi mensaje por enésima vez no creo que te aporte mucho más de lo que haya podido hacerlo hasta ahora. ¡Dedica tu tiempo y esfuerzo a ponerte en marcha!

Espero que no se lo tomara a mal. Desconozco si me hará caso. Y aún no sé si le

veré en las próximas citas que tengo marcadas en mi agenda. Acudir a eventos formativos es bueno porque encuentras a personas con similares inquietudes e intercambias ideas. Sin embargo, convertirte en un profesional de esos mismos eventos te genera dudas. Y las dudas conllevan a la inacción.

Para que esa parálisis no te asalte te recomiendo lo siguiente:

—Intenta **comprender la lógica** de lo que quieres hacer, y no el ciento por ciento. Jamás podrás comprenderlo todo antes de ponerte en marcha, ni conocer todas las variables de tu aventura. Refleja esos porcentajes en tu plan de negocio, así como los márgenes de error que desconoces y que podrían variar sensiblemente los números iniciales.

—**No compres todos** los cursos, no te hagas con todos los libros —con una excepción: puedes comprar los míos sin ningún problema, porque son excepcionales —, no vayas a todos los seminarios y conferencias. No te conviertas en un profesional del medio. Hay que saber elegir: apunta, selecciona la formación, las conferencias y los libros que te pueden ayudar, formar e inspirar. Pero luego, ¡dispara! El cazador que siempre apunta y nunca cree tener el blanco a tiro llega a casa, ineludiblemente, sin una sola pieza cobrada. Y ten en cuenta que un blanco pequeño es un error pequeño.

—**Aprende y aplica.** Esto quiere decir que formarse es muy importante —¡por supuesto!, no digo lo contrario—. Sin embargo, puedes seguir haciéndolo mientras aplicas y avanzas. De lo contrario te quedarás descolgado y, en ocasiones, el proyecto dejará de tener sentido cuando hayas abarcado todo el conocimiento que precisas.

—**Enfócate.** No puedes —ni debes— saber de todo. Si no quieres volverte loco y deseas llegar a buen puerto, tienes que dejar en manos de gente de tu confianza ciertos elementos del negocio. Realmente no necesitas conocer en primera persona todos los procesos.

—**No analices lo que no puedes hacer.** Aunque parezca una perogrullada, hay multitud de personas que se empeñan en encontrar soluciones a problemas inexistentes e irreales. ¿De qué sirve realizar un plan de marketing de una nueva línea de productos si, por ejemplo, aún no dispones de la financiación para desarrollarlos, o no puedes permitirte invertir en publicidad? Afronta tus retos del presente de forma realista.

—**Evita la confusión.** Si deseas encontrar la verdad, no cabe la menor duda: la encontrarás. Sé práctico y analiza sólo los datos fundamentales. Si quieres conocerlos todos te enterrarás en papel y tendrás un problema de tiempo de análisis.

Recuerda que el cielo nunca ayuda al hombre que no actúa.

Nada lo ilustra mejor que una historia muy antigua, contenida en la obra titulada *El hombre más rico de Babilonia* (George S. Clason, Ediciones Obelisco, 2003). Trata sobre un mercader egipcio que salió de su ciudad en busca de animales que comprar para regresar con ellos a su ciudad y poder comerciar con las pieles y la carne. Como la ciudad en la que vivía estaba sitiada, era muy importante para él conseguir rápidamente piezas de ganado que después vendería a un precio elevado en la ciudad amurallada, con lo que obtendría succulentos beneficios. Tras diez días de viaje no logró hallar a ganadero alguno que le vendiese sus reses, de modo que decidió emprender el camino de vuelta. Llegó a los pies de la muralla de noche, cuando las puertas estaban ya cerradas, así que tanto él como su séquito tuvieron que acampar a la intemperie.

La casualidad hizo que en la misma zona coincidiera con un viejo ganadero, que también había tenido que acampar en las proximidades tras el cierre de la muralla por la noche. Entonces el viejo se acercó al mercader. «Honorable señor—le dijo—. Parecéis un comprador de ganado. Si es así, me gustaría venderos el excelente rebaño de ovejas que traemos.» Y el ganadero le contó al mercader cuáles eran sus inquietudes: su mujer estaba gravemente enferma, de modo que tenía que volver lo antes posible a su casa. El cierre de la muralla suponía un enorme retraso en su camino, ya que tendría que pasar allí la noche y esperar a la mañana siguiente para poder entrar y vender su mercancía en la ciudad. Así que le propuso al mercader cerrar el trato allí mismo, a la luz de la luna, con un precio muy beneficioso, renunciando el ganadero a una parte de sus ganancias con tal de poder partir de inmediato sin demora. Le detalló el número de cabezas de ganado de las que disponía, y le sugirió que podía inspeccionarlo usando una antorcha a la luz de la luna. Sin embargo, aquella tarea resultó imposible, y el mercader, aunque pudo observar que el rebaño era nutrido y se encontraba en buen estado, le dijo al ganadero que esperaría hasta la mañana siguiente para poder contar adecuadamente el número y apreciar el estado de las ovejas.

Aquel ganadero, urgido por su situación, le propuso otro trato: para poder cerrar la venta cuanto antes y regresar con su mujer enferma indicó que podía pagarle en ese momento las dos terceras partes del precio, y a la mañana siguiente, cuando contara las cabezas del rebaño a la luz del día, le daría el resto a uno de sus sirvientes, que se quedaría con ellos hasta entonces. De ese modo él podría salir en ese mismo momento hacia su casa y reencontrarse con su mujer, cuyo estado de salud le preocupaba.

A pesar de desear hacer negocios con aquel hombre, y que el trato parecía muy provechoso, el mercader dudó. Finalmente, por miedo al riesgo del estado del

rebaño, se negó. No le parecía conveniente cerrar un trato de esa manera a pesar de la oportunidad que representaba, de modo que regresó a su tienda y esperó a que despuntaran las primeras luces del día.

A la mañana siguiente, nada más abrir la muralla, antes de que se despertara nuestro mercader, otros comerciantes se acercaron al impaciente ganadero y le pagaron por sus ovejas tres veces más de lo que éste le propuso la noche anterior. Los comerciantes volvieron a la ciudad y, como había una enorme carestía de ganado y de alimento, obtuvieron enormes beneficios con su venta. El primer mercader, debido a su reticencia, echó por la borda un negocio inmejorable, ya que se levantó y vio cómo la mercancía que pudo comprar la noche anterior por un precio asequible, y con ello la posibilidad de pingües beneficios, había volado.

Hay dos tipos de personas: las que cogen el tren de las oportunidades y las que esperan que llegue el siguiente.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Las mejores historias nunca empiezan con un «casi». #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

9. Descubre al innovador que llevas dentro

«Percibe prioritariamente todo aquello que no puede ser visto por el ojo humano.»

Miyamoto Musashi

Hoy más que nunca el mundo de la empresa requiere, además de mucha suerte, sangre fría, entusiasmo y talento. En otras palabras, se necesitan innovadores.

Reconozco que me da algo de pereza hablar de innovación. Es una palabra que ha quedado un poco desgastada por el uso. Los políticos —¡pavor!—, los empresarios, incluso la gente de la calle, la utilizan con una ligereza tal que muchas veces creo que se confunden conceptos tales como «esfuerzo», «crecimiento», «modernización» o «creatividad» con el de «innovación». La crisis es, entre otras, la gran culpable de la prostitución del concepto, así como el fallecimiento del gran innovador de los últimos años: Steve Jobs.

La cúspide de la innovación puede ser para muchos crear maravillosos aparatos como el iPhone, pero innovar también es tomar algo tradicional y aplicarle unos pequeños cambios que varíen el producto final.

Hace unos días mi hija, de siete años, insistió en que quería una peonza. Debo reconocer que no le presté demasiada atención, aunque me pareció simpático pensar que posiblemente mi padre, o incluso mi abuelo, ya jugaban con ellas. El caso es que le compré la peonza y jugó un rato con ella, pero se quejaba amargamente: «En el colegio todos los niños tienen una peonza, pero ésta no es la buena, no es la que yo quiero». Entonces cogí la peonza. Era una simple peonza, sin más. ¿Dónde estaba el problema? Ante mi sorpresa, mi hija me explicó —la pobre tiene más paciencia que un santo con mi marcada inutilidad para los problemas infantiles— que ésa no era la peonza que ella quería porque ahora había peonzas diferentes.

Como padre responsable, me comprometí a buscar el juguete que quería

pensando que, a todas luces, sería fácil de encontrar. Primero lo intentó mi mujer, que volvió con las manos vacías, lo que hizo que la paciencia de la niña comenzara a verse superada por nuestra manifiesta incapacidad. Al día siguiente salí con ella. Recorrí todo tipo de jugueterías: Toys “Я” Us, El Corte Inglés... Nada. Al verme desesperado, y tras explicarle que aparentemente «ésas no eran las peonzas que estábamos buscando», una caritativa dependienta se apiadó de mí y me dijo: «En la calle de atrás hay un enorme bazar. Vaya allí. Sé que tenían algunos modelos hace unos días —y concluyó—: Cada semana vienen niños pidiendo lo mismo».

Ni corto ni perezoso, entré en una nave industrial que me pareció el bazar chino más grande del mundo, y allí estaban las peonzas. Pero mi hija empezó a perder los nervios: tampoco eran ésas.

A esas alturas, mi estado de ánimo empezaba a sugerirme hacer todo tipo de barbaridades con la mierda de las peonzas que veía por el camino. Mentalmente empezaba a recrearme en ello. Ya estaba casi dándome por vencido, mientras salíamos de la enorme tienda, cuando pasamos junto a la caja registradora y a mi hija se le iluminó la cara. ¡Eureka! Colgadas de un cartón, había lo que, a simple vista, eran otras peonzas de distintos colores. Como ya estaba medio desesperado, casi salté de alegría. Costaban cinco o seis euros, mucho más que las del interior, que creo recordar que valían tan sólo un euro, y eran de plástico y de colores vivos.

Le dije al dependiente:

—Por favor, deme una peonza de ésas, la morada.

El joven asiático que me atendía casi se ofendió, y me miró con desprecio, como si fuera un imbécil.

—Eso no es una peonza. ¡Es una cobra!

Pagué sin rechistar, y pensé:

—¡Joder! Este pobre no entiende ni papa de español.

Con mi hija más contenta que unas castañuelas, salí encantado hacia el coche tras pagar cinco veces más por una peonza morada que por una de madera. Esa cantidad estaba magníficamente invertida, ya que al menos había logrado evitarle a mis oídos más quejas infantiles durante el fin de semana. ¡Todo solucionado! Me sentí como un padre tremendamente eficaz.

Al subir en el coche mi hija —muy prudente, y es de agradecer que no lo hiciera en público— me aleccionó debidamente:

—¡Papá! Ese señor tiene razón. ¡Es una cobra, no una peonza!

Cogí aquel dichoso objeto de colores abigarrados —creo que las peonzas se saltaron mi generación, porque gracias a Dios nunca jugué con ellas. ¡Pero si parecen un coñazo!— y observé varios cambios. Era de plástico ligero, tenía una punta de neopreno que, según me explicaron, se intercambiaba para poder ser usada

en el parquet sin que éste sufriera daños, la cuerda se podía guardar en el interior de la peonza —perdón, ¡de la cobra!— y la punta era flexible, no fija como en la tradicional, para permitir que se pudiera jugar mejor y que el niño más torpe —doy fe de ello— la pudiera utilizar sin demasiado entrenamiento. ¡Ah! Y en la parte superior tenía una cobra en relieve —esto último parece una tontería, pero debe ser realmente importante: un fabricante de peonzas ha creado una marca con ello.

Al día siguiente, en el colegio, se confirmó lo que pensaba. Decenas de niños jugaban con el mismo tipo de artilugio.

¿Qué había ocurrido? Sencillamente que hace tiempo, tal vez años —aunque yo lo acabo de descubrir—, alguien realizó cuatro o cinco cambios lógicos en un juguete tradicional y logró que volvieran a ponerse de moda. En pocas palabras, un simple objeto que ya estaba obsoleto en mi generación aparecía decenas de años después con renovado brío, lo que le permitió a su fabricante venderlo a un precio muy superior, ponerlo de moda y generar su propia marca.

Entonces, ¿cómo podemos innovar en nuestra vida cotidiana?

En primer lugar, siendo conscientes de que podemos aspirar a logros limitados, y de que, por norma general, no seremos el nuevo Da Vinci —¡felicidades si lo consigues!

El mayor enemigo de la innovación somos nosotros mismos. Preferimos la rutina y seguimos el camino al que estamos acostumbrados sin hacernos demasiadas preguntas. Por ponerte un ejemplo, seguro que en alguna ocasión te has dado cuenta de que siempre vas a trabajar por el mismo trayecto. Sin embargo, un día descubres que hay un recorrido mejor, tal vez más rápido, con menos tráfico o simplemente con vistas más agradables. ¿Por qué no lo habías visto o no lo habías encontrado antes, si siempre estuvo allí? Tan simple como que no lo buscaste o no te planteaste la posibilidad de cambiar de camino. En consecuencia, no puedes hallar respuestas para las preguntas que nunca te has hecho.

Es cierto que en ocasiones «te topas» con respuestas que no te hacías en ese momento. Por ejemplo, ocasionalmente aparecen ideas brillantes y creativas, eminentemente innovadoras, que parecen llegar fruto de la inspiración —es el caso de Newton y la manzana, o de Arquímedes gritando desnudo por la calle «¡Eureka!» tras descubrir, relajado en su bañera, el principio de la densidad de los cuerpos—. Pero eso es tan sólo un reflejo habitual de nuestro cerebro que, tras un trabajo intenso y sostenido en un campo concreto, halla la respuesta buscada al estar en reposo, de forma natural y lejos de la presión y del estrés del trabajo. En otras palabras, por mucho que se me hubiera caído la manzana en la cabeza jamás podría haber enunciado la teoría de la gravitación universal. De hecho, se me podría haber caído encima un tráiler repleto de manzanas... y nada, porque ni soy Newton ni me he

preocupado nunca por esa cuestión.

Seguro que en alguna ocasión has oído hablar de que tenemos dos cerebros. El cerebro derecho, que representa la creatividad y la emoción, y el izquierdo, más conocido como «analítico». Generalmente se considera que sólo se puede resolver problemas con la parte izquierda del cerebro. Es la más racional y, por lo tanto, parece más adecuada para atajar problemas que requieren respuestas precisas y elaboradas. Sin embargo, en los últimos años se ha descubierto que eso no es del todo cierto. La parte derecha del cerebro también puede resolver problemas, y lo hace de una manera diferente, mucho más creativa, y que aporta ideas más innovadoras para su resolución. El hemisferio derecho se puede activar mediante la práctica y algunos ejercicios para que participe activamente en la resolución de problemas. Algunas técnicas consisten en forzarse a romper el pensamiento lineal, relajarse y tratar de soñar despierto, o mover el cuerpo, como correr, bailar o caminar mientras se está pensando. Algunos autores incluso sugieren cambiar de hábitos personales para suscitar nuevas situaciones en las que entre en juego nuestro «yo» más creativo.

Cuando buscas ideas creativas y adquieres cierta práctica podrás observar que muchas de ellas son locas y que no pueden llevarse a cabo en nuestro día a día. Incluso nos pueden parecer arriesgadas. Un buen método es generar nuestras ideas innovadoras, anotarlas y dejarlas madurar durante días o semanas para después volver a ellas, releerlas y comprobar si siguen teniendo sentido, y cómo han ido madurando en nuestro inconsciente.

Para un emprendedor —que en la tesitura actual debe agudizar su ingenio como nunca antes lo había hecho—, desarrollar la creatividad con objeto de innovar en sus procesos, sus productos o sus servicios es la mejor manera de ganar su sitio en el mercado. Para un trabajador por cuenta ajena también resulta crucial —especialmente en un momento como éste, en el que muchas personas se están quedando sin empleo—, para demostrar a sus jefes que puede aportar el valor adicional que le proporciona a una compañía su perfil innovador.

Pese a que la innovación es útil en ambos casos, también es cierto que muchas veces su aplicación no resulta sencilla. Un innovador que pertenezca a la estructura jerárquica siempre lo tendrá mucho más difícil que un emprendedor que está montando una *startup*, en la que los riesgos son limitados y los asume uno mismo. En un organigrama complejo suele haber mucho más que perder. En ocasiones los propios mandos, mediocres y aferrados a su sillón, pueden ver al innovador y a sus ideas como amenazas para su estatus personal o para su concepto de empresa. A fin de cuentas, los mandos son personas que pueden tener más que perder que ganar. Los individuos con mucho que perder se ven amenazados por la innovación y por las

personas que la encarnan. Por ese motivo, si este último es tu caso, trata de ofrecer soluciones a medio y corto plazo, y de adelantarte a los problemas y a las pegadas que a buen seguro encontrarás en tu camino para que las nuevas ideas sean aceptadas.

Personalmente me gusta aplicar el concepto filosófico japonés del *Kaizen*, que significa «mejora continua», según el cual se aplican paulatinamente pequeños cambios en los procesos existentes para generar, finalmente, cambios incrementales.

No tiene mucho sentido tratar de cambiar el mundo durante la primera semana. Es preferible que te adaptes a él para aplicar poco a poco tus cambios.

Eso no te convertirá en Steve Jobs, pero a medio plazo podrá hacerte muy innovador en tu vida cotidiana y en tu organización.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Piensa en tres cosas al azar e intenta hacer algo útil con ellas. ¡Ya me contarás, MacGyver! #sipuedes

ver detalles ↩ ↗ ★

10. Una piedra en el camino

«Hay derrotas que tienen más dignidad que la misma victoria.»

Jorge Luis Borges

Siempre encuentras dificultades. En cualquier aventura que emprendas hay un denominador común: jamás será un camino de rosas. Los problemas existen, llegarán y, posiblemente, serán de mayor gravedad de lo que podemos esperar en un primer momento.

Cuando doy charlas a aspirantes a futuros empresarios les sugiero partir de esa idea y complementarla con otra: preparar el terreno una y otra vez no evita los problemas futuros. Eso es algo inevitable. Si no puedes vivir con la presión de afrontar los problemas y aspiras secretamente a no tener que enfrentarte a ellos, debes abandonar la idea de ser empresario. Ésta es una de las pocas cosas que no son negociables en nuestro campo. Por ello cualquier aspirante a empresario debe reflexionar y pensar si el mundo de la empresa está hecho para él.

Los problemas llegan, te lo aseguro. Y deberás convivir con ellos e intentar resolverlos. Si trabajas en una gran organización verás que para cada problema hay generalmente un responsable. Si se rompe una mesa, un encargado de mantenimiento la repara o la sustituye. Si un cliente no paga, el departamento legal tomará las medidas pertinentes. Y así en un largo etcétera. En una empresa de nueva creación, todos los problemas que no están definidos en el organigrama de recursos humanos —por lo general, poco amplio— acaban en la misma persona: el iniciador del proyecto. Esto hace que si quieres montar tu negocio debas ir convirtiéndote en un experto apagafuegos, o que al menos te veas capaz de hacerlo sin que eso merme tu calidad de vida personal. Debes ser consciente de que tienes que convivir con los problemas y de que si eres emprendedor, aunque tengas una función definida en el

seno de la empresa, tu función siempre llevará la coletilla «y todo lo demás». En otras palabras, podrás ser el director general «y todo lo demás», o tal vez el director de Marketing «y todo lo demás» de la empresa. Todo te afectará, y a todo deberás dar respuesta. Cualquier piedra en el camino será, por definición, una piedra en «tu» camino. Y aunque en ocasiones puedas delegarlo, al final hacerlo no te resultará ni fácil ni sano.

No cabe duda de que resulta imposible estar formado y preparado en todos los campos profesionales. Por eso estar bien rodeado y solucionar imprevistos de forma creativa te ayudará a afrontarlos.

Conozco un cuento infantil que lo ilustra a las mil maravillas. Es lo que tienen los cuentos infantiles, que en ocasiones encierran más enseñanzas para los adultos que para los propios niños.

Dice la historia que hace mucho tiempo existía un monarca bondadoso, inteligente y de buen corazón al que sus súbditos acudían cuando verdaderamente necesitaban ayuda. Sin embargo, la ayuda del rey se fue convirtiendo en una costumbre, y ya todos le pedían que resolviese cualquier asunto, por banal e intrascendente que fuera. Al cabo de algún tiempo, el rey se dio cuenta de que había creado malos hábitos en su reino, y de que ahora nadie actuaba por su propia cuenta, sino siempre con él como intermediario. Entonces el monarca ideó un plan para evitar que esos malos hábitos se eternizaran.

Dicen que esperanzado por su idea, mandó a sus criados que colocaran una enorme roca en el camino principal de la aldea. La piedra dificultaba el paso a los viandantes y a las carretas, y resultaba verdaderamente molesta. Sin embargo, nadie en el reino hizo nada para solucionar el problema. ¡La piedra era muy pesada, y se requería mucho esfuerzo! Pasaron varios días y la enorme roca permaneció en su lugar.

Una noche pasó por allí el hijo del molinero. Decían de él que era trabajador y altruista, y que no se amedrentaba ante los obstáculos que le ponía la vida. Aunque estaba cansado después de varios días de trabajo en el molino, pensó: «Esta piedra está en muy mal lugar. Por la noche alguien podría pasar y golpearse con ella. O peor aún, podría hacer volcar a una carreta llena de pasajeros o de mercancías. Intentaré empujarla y apartarla del camino».

No resultaba fácil. Pero al cabo de un buen rato, el muchacho, sudoroso y fatigado, logró lo que se proponía. Desplazó el obstáculo del camino, y cuál fue su sorpresa al descubrir que bajo la piedra había un agujero, y que en el interior del agujero se encontraba una bolsa llena de monedas de oro junto a una nota manuscrita que decía: «Esta bolsa es para quien haya retirado la piedra del camino».

El muchacho, emocionado por su hallazgo, se marchó corriendo a la aldea y les

contó a todos lo sucedido. Y cuentan que desde ese preciso momento, los súbditos de aquel reino no volvieron a dejarse vencer por la comodidad. El rey, que además de bondadoso era sabio, había logrado su objetivo.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Como no eres un libro de matemáticas no puedes esperar que otras personas resuelvan tus problemas. #sipuedes

ver detalles ← 11 ★

11. El día que fui un ratito el malo de la peli de James Bond

«Vive como si no fueras a morir nunca, actúa como si fueras a morir mañana.»

Lin Yutang

¿Qué tal si vives tu vida? Hay gente que se empeña en vivir una y otra vez la vida de los demás. Y muy pocas personas a las que esto les sucede y son capaces de verlo.

En cierta ocasión, en un programa de radio al que acudía a una tertulia, escuché algo que me pareció cruel pero con un cierto poso de realidad. Un profesor universitario, de avanzada edad, creo recordar que catedrático de Economía, decía con semblante serio que teníamos la obligación de transmitir un mensaje de moderado optimismo en el futuro, que no hay que preocuparse demasiado, ya que todo saldrá bien «siempre y cuando no nos portemos como españoles».

La coletilla final, eso de «portarnos como españoles», me confundió. Primero porque adivinaba una intención sarcástica en todo ello. ¿Cómo no vamos a portarnos como españoles? ¡Si somos españoles! Y aún más, ¿cómo nos portamos exactamente los españoles? No pude evitar hacerle esta última pregunta al anciano profesor quien, encogido de hombros, como si la esperara, me respondió: «Bueno, lo llevamos desde pequeñitos inscrito en el ADN. En nuestra sociedad, cada uno está más pendiente de lo que le ocurre al de la mesa de al lado que de lo suyo propio. Todo irá bien cuando cambiemos esa actitud».

Aunque parezca un tanto descarnado, esto último tiene un cierto viso de realidad. Sin embargo, me atrevería a decir que no es un problema español, sino un problema europeo. Se trata de clichés y de estereotipos sociales que tenemos que considerar como tales, y no como dogmas de fe. Según ellos, el español es envidioso, el italiano chapucero, el francés chovinista o el alemán cuadrulado. ¡Bienvenido a Europa! Resulta alentador, ¿verdad?

Siempre habrá gente envidiosa, que hable mal e intente intoxicar. Hay que vivir con ello y darle la importancia justa, es decir, ninguna. Lamentablemente, las personas que parecen más preocupadas de tu propia vida que de la suya sufren un enorme déficit: ¡no tienen vida propia! Olvídate y no des importancia a las actitudes envidiosas y a los comentarios hirientes y despectivos de personas más interesadas en tu vida que en la suya propia. Aunque ahora me sea fácil decirlo, hace algunos años yo no me lo tomaba con tanta deportividad. De hecho, me costó algún que otro disgusto.

Fue en el año 2009 cuando, junto a algunos amigos, me dispuse a crear una empresa biotecnológica llamada Genolab que, finalmente, resultó un intento fallido. Se trataba de un proyecto bonito que tenía como objetivo realizar análisis de ADN por medio de la saliva en individuos sanos para conocer su grado de propensión a determinados tipos de enfermedades. De ese modo se podría aumentar su esperanza y calidad de vida, especialmente al aplicar con ellos remedios de medicina preventiva. Hoy existen varias empresas así en diversos países del mundo. Habíamos involucrado a médicos de prestigio y a un gran equipo científico, invertido mucho dinero en un costoso laboratorio y depositado muchas ilusiones en el proyecto. El caso es que aún en fase de desarrollo, es decir, sin que nadie —ni siquiera yo mismo— hubiera podido probar el producto, apareció una noticia que nos mencionaba en el hoy desaparecido diario *Público*. En aquel artículo se hablaba de los test genéticos, y se indicaba que una prometedora iniciativa española llamada Genolab aparecería en breve. Hasta ahí, todo normal. Lo que no me pareció tan normal fue uno de los comentarios en la versión de internet del citado periódico en el que me citaban descalificándome y, lo que era más grave desde mi punto de vista, también al producto y a los resultados de nuestro test, que todavía estaba en fase de desarrollo. ¿Cómo era posible una crítica así? ¡Si aún no habíamos salido al mercado! ¡Si ni siquiera lo había probado yo mismo! Me dolió tanto aquella «mala leche» gratuita que no quise que se retirara el comentario: lo que pretendía era que se identificara al que lo había escrito para poder demandarle por injurias y calumnias, y que así, obligado por las circunstancias, saliera de su anonimato aquel mediocre con tanta mala uva. Inducido por mis abogados, tardé semanas en comprender que aquél era un esfuerzo estéril, que haciéndolo podría conseguir una cierta sensación de fugaz victoria personal o de venganza, pero que no valía la pena el esfuerzo. A fin de cuentas, los comentarios con maldad y envidia son algo intrascendente, suceden y no debemos darles la más mínima importancia. Terminamos por pedirle al citado diario la retirada del comentario y seguimos adelante. En otras palabras, una tontería semejante nos había hecho perder un tiempo precioso. Desde entonces procuro obviar hacerme mala sangre y gastar energías en

este tipo de cosas. Muchas veces, cuando alguien demuestra mala baba ante cualquier avance profesional de alguno de mis allegados, me remito a una frase atribuida a Cervantes:[2] «Ladran, luego cabalgamos, amigo Sancho».

La única manera en la que se puede vivir de manera lícita la vida de otro en vez de la de uno mismo es tener nómina de actor. Yo no lo soy, aunque reconozco haber hecho de manera fugaz y divertida mis pinitos poniéndome en la piel de uno durante no más de treinta intensos minutos.

Tal vez ya te hayas dado cuenta, pero si no es así, en confianza te diré que soy un maniático. Tal vez por ese motivo reconozco que le cogí cierta inquina a un actor sin tan siquiera conocerle personalmente. Y todo a raíz de una imagen suya en el telediario hace ya algunos años en la que aparecía en una manifestación gritando como un poseso. La verdad es que me sentí tan ridículamente ofendido por aquello que decidí no ver ninguna de sus películas —en el más puro sentido de «que se joda el capitán: hoy no como rancho»—. Esto es divertido, porque mucha gente de mi entorno me contaba que, a raíz de aquellas imágenes, habían adoptado la misma decisión con alguna variante. Por ejemplo, un amigo de mi infancia había decidido lo mismo, pero él decía que más que «no verlas, las descargaría de internet», escenificando que ahí era aún más radical su postura y molestaría más si cabe. Como dirían en mi pueblo, «*Pá gustos, colores*». Sin embargo, pese a nuestro intenso boicot, extrañamente parecía que a Javier, lejos de generarle una intensa preocupación, le iba relativamente bien, y eso sin que algunos acudiéramos en masa a disfrutar de sus películas, que parecían ser éxitos de taquilla. Incluso llegó a mis oídos que había ganado un Oscar y que había sido nominado para otro par de ellos.

Hubo mucho pitorreo en mi círculo más cercano —conocedor de mi curiosa animadversión— el día que varios diarios publicaban, con foto aérea incluida, que Javier, casado recientemente con otra conocida actriz, pronto se mudaría a la casa de ésta en una pequeña urbanización de Madrid, que estaban reformando. Caprichos del destino... Sí, ¡jébanos a ser vecinos! Lo que no sabía es que meses más tarde el mismo destino me depararía otra sorpresa. Sería de la mano del propio Javier, de la que podría vivir durante un ratito la vida de otra persona. En este caso, la suya.

A él le solían atosigar los grupos de *paparazzi* que se agolpaban en la entrada de la urbanización para seguirle en todas sus salidas. Dado que en ocasiones compartíamos el mismo conductor, éste me propuso algo que parecía divertido. En un momento dado acordamos que intercambiaríamos nuestros coches, de tal forma que yo me iría en el coche habitual de Javier y él en el mío, ambos con las lunas tintadas. Yo saldría antes para que los coches y motos de los fotógrafos me siguieran. Les daría un «paseo» considerable, ya que ese día iba al centro de Madrid. Y así lo hicimos.

Fue entonces cuando se desvaneció la imagen que me había creado de forma equivocada. Era simpático, agradecido y encantador. Además, fue divertido meterme de forma colateral en la vida de una estrella de Hollywood y pasearme durante treinta minutos a toda velocidad junto a un séquito de *paparazzi*. Eso es algo que merece ser vivido, aunque sólo sea una vez en la vida y, eso sí, con la posibilidad abierta de poder regresar al statu quo anterior.

Al llegar a mi destino tendría que haber grabado la cara y los comentarios que me dedicaron los amables *paparazzi*, ya que fueron indescriptibles. Imagino que cosas así son gajes de su oficio. Ésa fue la única vez que me metí en la vida de otra persona. Un breve instante, aunque intenso y reconfortante.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Todos los chistes empiezan con «van un inglés, un francés y un español...». Es así porque Europa es una broma. #sipuedes

ver detalles ↩ ↻ ★

12. El profesor de autoescuela de Fernando Alonso

«El que conoce a su prójimo es erudito. El que se conoce a sí mismo es sabio.»

Lao Tse

El *coaching* es un método que consiste en instruir, dirigir y entrenar a una o a varias personas con el objetivo de que puedan alcanzar alguna meta, o para que lleguen a desarrollar habilidades específicas. Estas técnicas pueden incluir charlas motivacionales, seminarios, talleres o prácticas supervisadas.

Debo reconocer que hace algunos años, cuando el concepto se empezaba a poner de moda, lo observaba a cierta distancia. Casi me atrevería a decir que con recelo. El *coaching* es como el psicólogo: anclado en tu soberbia, siempre piensas que le puede venir bien a los demás, pero que tú no lo necesitas para nada. Entono el mea culpa, ya que con el tiempo me he dado cuenta de que estaba equivocado.

Una de las primeras cosas que hizo que me replanteara su utilidad fue descubrir la anécdota de que Tiger Woods, posiblemente el jugador de golf de más talento de la historia, tomaba clases con un *coach* cuando realizaba un mal torneo y volvía a casa. En aquel momento me divirtió y me llamó la atención el concepto. ¡Dar una clase de golf a Tiger Woods! Era algo así como ser el profesor de literatura de Cervantes, o ser el de autoescuela de Fernando Alonso... Debe tratarse de una situación, cuanto menos, curiosa e incómoda para el profesor, que a buen seguro se sabe tremendamente inferior a su alumno.

El hecho de bajar del Olimpo del golf, en el que habitualmente reside Woods, y tomar clases a pie de calle demuestra, en primer lugar, una loable honestidad y, en segundo lugar, una humildad difícil de encontrar. En alguna ocasión le preguntaron al deportista acerca del motivo de esas clases, y él respondió con aplastante lógica que cuando se concentra en el juego no hay nadie mejor que alguien ajeno a su entorno

para poder detectar y destripar sus fallos, para criticarle y hacerle ver sus errores. Precisamente ésa es la labor de un *coach*.

En los últimos cinco años han sido muchas mis participaciones en seminarios, clases universitarias de máster y conferencias impartidas por toda España. Todo ello se acrecentó tras el éxito de ventas de mi primer libro. Poco después, tras muchos años haciendo lo mismo, decidí que había llegado el momento de profesionalizar un poco más esos momentos. Sentía que había tocado techo, que había llegado hasta donde había podido por mis propios medios aplicando la lógica de la que disponía, pero que me faltaba una base teórica para mejorar mis charlas y presentaciones. Inspirado en el ejemplo de Tiger Woods —«si a este tipo, que es el número uno del mundo en lo suyo, le aporta algo, ¿cómo a mí no me serviría lo mismo?»—, no lo dudé. Comencé con un curso personalizado de *coaching*, que sólo me llevaba un par de horas a la semana, para mejorar mis presentaciones y conferencias. Así conocí a Javier, quien hoy en día se ha convertido en mi *coach*.

En junio de 2012 me invitaron a acudir a una entrevista en *La nube*, un nuevo programa de La 2 de Televisión Española. Con toda franqueza diré que no conocía el programa, ni el formato ni al presentador, y que no presté demasiada atención al compromiso hasta pocas horas antes de acudir al plató. Había pisado decenas de ellos en los últimos años, y tal vez por eso no podía imaginar que aquella vez fuera diferente.

Cuando llegué al plató me encontré con Raúl, mi responsable de comunicación, quien, como tantas otras veces, vino a acompañarme. Era de noche. El programa se emitía en directo, y tenía un formato innovador e interactivo. Lo primero que me sorprendió fue el marco: un enorme hangar que resultaba ser el mítico Estudio Uno de Prado del Rey, un lugar mágico que no conocía y en el que me explicaron que se grabaron durante décadas los programas que han marcado la historia televisiva de este país. La segunda sorpresa que me llevé fue la cantidad de gente involucrada: decenas y decenas de personas. Nunca había visto a tantas personas y medios trabajando para un mismo programa. Ciertamente, y pese a que estaba habituado a estas situaciones, me intimidaba un poco. ¡Si hasta había una dotación de bomberos por si ocurría algo!

La entrevista transcurrió sin grandes novedades. Cuando terminó el programa encendí mi móvil mientras le preguntaba rutinariamente a Raúl qué le había parecido todo.

—Muy bien, muy claro. Has estado bien —comentó.

Debo reconocer que mi sensación era similar: la del trabajo bien hecho. Afuera me esperaba el coche de producción para volver a casa. Me despedí, y en el trayecto de regreso fui leyendo, entretenido, la multitud de comentarios que se habían

generado en Twitter en relación con mi participación en el programa. Aparentemente, había gustado.

Unos días más tarde, Javier me envió un correo electrónico. Sugería que leyera un documento que había escrito tras mi participación en el programa. De ese modo podríamos comentarlo en nuestra rutinaria sesión de cada lunes por la tarde. Lo imprimí para ojearlo más tarde, ya que no lo vi prioritario. De cualquier modo, ¡todo había salido bien! ¿O no?

Poco después me percaté de que... ¡eran tres o cuatro folios! ¿Tantos comentarios para una entrevista en televisión de quince minutos? Me resultó chocante, sobre todo porque «yo sabía» que había estado bien. Los leí con atención. El lunes por la tarde siguiente trabajamos sobre ello y vimos el vídeo varias veces. Analizamos mis movimientos, mis comentarios, mis gestos y mis errores. Yo no era en absoluto consciente de muchas de las cosas que me indicaba. De hecho, ni siquiera recordaba haber hecho algunos de los comentarios que, indudablemente y a juzgar por el vídeo..., ¡había dicho!

Por su parte, mi *coach* no me las decía. Se limitaba a analizarlas conmigo y preguntarme sobre ellas. Creo que ése es un punto esencial: un *coach* no es un profesor que impone su opinión. Se trata de una persona que hace que te replantees a ti mismo, que reflexiones sobre las cosas que de otra forma no harías. De ese modo acabé por hacerme algunas preguntas que no me hubiera hecho de otra manera, ya que creía tener las respuestas claras. Visto lo visto, eso no era así.

En aquella ocasión analizamos la relación y aparente falta de *feeling* y empatía con el presentador. También mi postura, cómo se llegaba a apreciar que estaba inquieto en algunos momentos. ¡Y todo sin que fuera consciente de ello!

Tras la sesión y el análisis del vídeo algo había cambiado. Al margen de los comentarios que había leído, de mi sensación personal y de la gente de mi entorno — que sirvió para reafirmar la mía al concluir el programa—, en ese instante empezaba a ser consciente de que tal vez no había estado tan bien como creía. En otras palabras, no había aprovechado los minutos que me dieron. Si algún experto en la materia, crítico y objetivo, no hubiera analizado conmigo todo aquello en profundidad, no habría descubierto mis fallos, mi margen de mejora y las cosas en las que me equivoqué.

Y no sólo eso. Si alguien cercano a mí me hubiera criticado por algo que dije en ese programa —cosa que no sucedió—, no me lo hubiera tomado demasiado en serio, ya que la reacción general, mi propio *feeling* y lo que había leído al terminar habían sido muy positivos.

Aquel día salí del plató pensando que todo había ido bien. Una semana más tarde aprendí y fui consciente de que había estado algo flojo, de que quedaba mucho

margen de mejora. Y, lo más importante: me obligué a ser crítico conmigo mismo, con lo que detecté «dónde» estaba ese margen de mejora.

La cuestión no es hacer mejor las cosas, sino hacer cosas mejores. Ahí reside el sentido del verdadero proceso de cambio. Para afrontarlo debemos ser conscientes de dónde está, cuáles son nuestros puntos fuertes y cuáles los débiles.

Contar con una mano amiga crítica que te ayude a darte cuenta por ti mismo de las cosas te hace reconsiderar elementos que creías dominar. Te plantea preguntas poderosas y te obliga a enfrentarte a ellas, enseñándote con ello a encontrar tus propias respuestas.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Cuando ya lo sepas todo, tan sólo te quedará por aprender lo que sabe el resto del mundo. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

13. Cuando seamos los alemanes del sur de Europa

«El dinero no nos proporciona amigos, sino enemigos de mejor calidad.»

Noël Coward

Desde que era pequeño he oído hablar de la eficiencia y de la productividad alemanas. Parece que todos los analistas están de acuerdo en que ambas cualidades son estereotípicas. No me siento con argumentos de peso para discutirlo en profundidad. Es posible que así sea. Con todo, me inclino más a pensar que las personas que utilizan ese tipo de razonamientos son muy similares a los que en otros países consideran que los varones españoles son mayoritariamente toreros, y que las mujeres —como no podía ser de otro modo— son todas folclóricas.

Al margen de que esté o no en lo cierto, demos por verdadera la máxima según la cual países como Alemania, Austria o los países nórdicos son los reinos de la productividad, y que los países de la Europa mediterránea son mucho menos productivos.

La eficiencia y la productividad son virtudes que aportan valor a la vida cotidiana de cada individuo. Sin duda. Pero también debo decir que pertenecen a la lista de virtudes humanas para las que me da algo de pereza sobrepasar ciertos límites. Al igual que el valiente que se excede es un temerario y, por lo tanto, un tipo peligroso para los demás, una persona excesivamente eficaz y brillantemente productiva corre el enorme riesgo de ser asocial y, posiblemente, se permita juzgar a los demás con incomprensión y cierta cara de amargura. Vamos, que podría ser como un clon de Angela Merkel, y eso inquieta. Si la observas detenidamente, ¿creerías que es la imagen de una persona feliz? No te rías. Cada vez nos parecemos más a ellos, y no me extrañaría que dentro de poco veamos a la buena de Angela dirigirse a nosotros en el discurso televisado de Nochebuena arrancando con eso de

«Españoles..., me llena de orgullo y satisfacción...».

Para su desgracia, los alemanes viven en un lugar muy frío. Los mismos «analistas serios» a los que me refería al principio de este capítulo sugieren que tienen la cabeza algo más cuadrada que el resto de la humanidad. En definitiva, si todas esas cosas son una consecuencia directa de la productividad, casi prefiero vivir en el sur de Europa, disfrutar de la vida y ser un pelín menos productivo que nuestros vecinos del norte —eso sí, ¡dejemos que sigan siendo ellos los que produzcan y diseñen los Mercedes-Benz!

Soy de la opinión de que la productividad no puede ser tratada en términos absolutos. La productividad te debe permitir ser algo más eficiente de lo que eres en el presente, pero sin volverte loco, buscando un término razonable de mejora, y no la enfermiza aproximación al sol. Merced a la productividad puedes ser algo más productivo que las personas de tu entorno y un poco más eficiente de lo que hoy eres, lo justo para que eso aporte una mejora en tu vida. Pero, ¡jojo!, sin convertirte en ningún caso en una máquina de producción, ya que eso te haría un esclavo del trabajo. La eficiencia y la productividad deben poseer un valor común: ser el punto a partir del cual mejoras tus procesos, así como tu calidad de vida personal y profesional.

Te pondré un ejemplo. Si ser más productivo en el trabajo hace que en vez de tramitar 100 expedientes a la semana, como el resto de tus compañeros, tu jefe descubra que tu frenético ritmo da para poder entregarte un 50 por ciento de expedientes más con el mismo sueldo e incentivos que los demás, tal vez lo que consigas, a cambio de nada, sea llegar a vértelas de forma prematura con terribles jaquecas y problemas cardíacos. Eso no interesa, no aporta nada destacable a tu vida y, además, te mantendrá frustrado y de mal humor.

Me parece importante señalar la diferencia existente entre ser productivo y «trabajar más». La productividad real consiste en hacer más en el mismo tiempo. En España eso no funcionaría. Ocurriría como en el ejemplo anterior y te darían más trabajo. Eso me recuerda lo que le dijeron a un buen amigo mío al ser contratado para su primer trabajo. Le sugirieron que cuando caminara por la empresa, fuera adonde fuera, aunque estuviera de charla en la máquina de café, siempre lo hiciera con un papel en la mano. Se trata de aparentar actividad y trabajo. Pasear sin nada en la mano es peligroso, parece que no estás haciendo nada. Haz lo que te dé la gana, pero sé listo y hazlo con un informe a la vista de todos. Parecerá que rebasas actividad.

Bestsellers como *7 hábitos de la gente altamente efectiva*, de Stephen R. Covey (Paidós, 2011), ¡han hecho mucho daño! Lograron generar una enfermiza obsesión por la efectividad cuando, en realidad, en muchas etapas de nuestra vida no hay por

qué buscarla. Simplemente debemos disfrutar del camino recorrido, sin más. Hay personas que gozan con un tranquilo paseo en coche por una carretera de montaña. Otras, mientras tanto, se preocupan por el rendimiento y eficiencia del motor, lo que evita que disfruten del paisaje. Incluso diría más: nosotros no llevamos la eficiencia inscrita en nuestro ADN. ¡Si somos españoles! Y seguro que buscarla con demasiado ahínco nos sienta mucho peor que a los habitantes de otros países. ¡Y no queremos enfermar!

Éstas son algunas claves que pueden hacer aumentar tu productividad diaria sin que mueras en el intento:

—**Utilizar la tecnología sin ser su esclavo.** El correo electrónico, el Smartphone, son grandes avances si no nos creemos que son un mensaje del cielo para que nos convirtamos en los supervisores del mundo y estemos en todos lados. Por poner un ejemplo, aplicaciones y servicios como Dropbox o Evernote han cambiado mi vida y mi productividad diaria.

—**Delega, haz sólo lo útil que te sea propio.** En otras palabras: deja que otras personas realicen las tareas secundarias, aprende a delegar —y reconozco que éste es un punto que a mí me resulta especialmente complicado.

—**Adelantarse a los acontecimientos.** La mejor manera de evitar el estrés que nos hace improductivos y nos bloquea mental y físicamente es intentar adelantarse a los posibles problemas, no dejar cabos sueltos al azar y tenerlo todo bajo control.

—**Descansa.** En muchas ocasiones no hay nada que resulte más productivo que relajarse y disfrutar de las cosas más triviales. Muchos de nuestros problemas desaparecen como por arte de magia tras un período de descanso. Una persona saturada y bloqueada no produce. Relájate. No lleva mucho tiempo, pero créeme si te digo que es más complicado de lo que parece. A oscuras, al menos un par de minutos al día, deja la mente en blanco y abstráete de todo.

—**Ten disciplina.** Es fundamental. Tienes que estar centrado en lo que haces y, si es preciso, obligarte a ello. Sin unas mínimas dosis de disciplina cualquier acción que requiera esfuerzo resulta, simplemente, imposible.

—**Separar lo urgente de lo importante.** Lo urgente e importante se parecen, pero nada tienen que ver entre sí, como igualmente diferentes son los resultados que se obtienen al priorizar lo uno o lo otro.

—**Suscitar un pequeño cambio diario.** Por pequeño que sea, ¡no importa! Eso sí, que resulte medible y cuantificable. Aunque suponga algo tan personal e insignificante que sólo tú te des cuenta. Ese pequeño cambio hace que tengas un hábito diario de mejora. Eso es importante y genera una tendencia positiva.

Me gustaría comentarte un par de cosas relativas a delegar tareas en el ámbito

profesional. Esto me servirá un poco como catarsis y podré entonar el mea culpa, porque me considero el campeón del mundo absoluto del concurso «Gente que no delega».

En el ámbito profesional delegar es muy importante. Establece roles correctos, envía el mensaje a tu equipo de que confías en ellos y, por supuesto, te proporciona calidad de vida al no obligarte a controlar en primera persona todos los procesos. Puedes supervisar algunos, o incluso ni siquiera eso. Por norma general, deberías delegar cualquier función que los demás pueden hacer igual o mejor que tú. Reconozco que, pese a conocer la teoría, me parece la labor más complicada del mundo. No sólo necesito controlar y supervisar todos los procesos en su día a día, sino que además participo e incluso llevo a cabo muchos de ellos. Supone para mí un enorme problema que tiene un elevado coste de tiempo en mis actividades cotidianas. Si te sucede algo parecido, debes saber que no eres el único. ¡Llámame y montamos un club!

Uno de los secretos de las organizaciones más creativas del mundo, como 3M o Google, es lograr un alto grado de eficiencia colaborativa en el seno de sus estructuras utilizando equipos pequeños. Al margen de que con sus pruebas de selección buscan incluir perfiles creativos muy concretos en sus plantillas, otro de sus secretos es formar pequeños equipos independientes entre sí de no más de cinco o seis individuos, de manera que logran abstraer esos entornos de trabajo de la burocracia que generalmente acarrea una gran empresa de miles de empleados. Algo tan simple como eso hace que una gran empresa pueda avanzar mucho más rápido y ser más productiva. Sin embargo, suele resultar muy difícil imponer criterios similares en grandes corporaciones, normalmente aquejadas de vicios que tienen adquiridos del pasado.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Si sólo buscas ser productivo sin medida te parecerás a Angela Merkel con unas copas de más, de fiesta en Puerto Banús. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

14. El consejo de administración de tu vida

«Nunca damos otra cosa con tanta liberalidad como nuestros consejos.»

François de la Rochefoucauld

Dar consejos es gratis. Tal vez por eso la gente los reparte con una generosidad desmedida.

¿No tienes algún amigo que siempre tiene respuestas para todo? Si lo piensas detenidamente, estamos rodeados de personas que saben muchísimo de cualquier tema del que se hable, y que serían capaces de discutir de teología con el papa y de medicina con Marañón. Son consejeros y opinantes profesionales que además de resultar cansinos, generalmente nos hacen un flaco favor. Son los que durante el día tienen preparado el típico «te voy a dar un consejo» —¡no, por favor!— o «yo en tu lugar haría...» —pero ¿¡por qué!?!—. Si observamos detenidamente su vida, resulta curioso comprobar que casualmente son los que menos consejos deberían dar o, por decirlo de forma más fina, los que, a pesar de su indudable sapiencia, han decidido no aplicarse a sí mismos su filosofía para no abrumar a los demás, entregándose exclusivamente al servicio del prójimo.

No soy de los que dan ni reciben consejos. De hecho, nada me molesta más que la gente que se empeña en resolverme problemas que no tengo, o decirme qué haría en mi situación —¡si no lo estás, y posiblemente ni te importa!—. Tal vez por eso creo firmemente que los consejos no solicitados son una mala práctica. Es como pisar el jardín de una casa ajena a la que no has sido invitado sólo porque consideras que, al conocer al dueño, tienes derecho a hacerlo. En cierto modo se trata de una toma de confianza innecesaria, así como de un problema de educación. Que una persona cercana te comente alguna situación concreta de su vida no te otorga el derecho a dar consejos —sobre todo si no te los han pedido— y, menos aún, a

resolver qué debería hacer esa persona en el futuro con respecto a ello.

A fin de cuentas, un consejo no es más que la forma encubierta de intentar manipular la conducta de otro para que actúe como tú desearías que lo hiciera. El consejero profesional suele justificarse con frases del tipo «lo digo por tu bien», «para que no te equivoques» o, de forma más altruista, «por hacerte un favor». ¿Con cuántas personas bien intencionadas —y con mucho tiempo libre— puedes cruzarte cada día? Me temo que con decenas de ellas.

Juanjo y Carlos trabajaban en una correduría de seguros en Madrid. Ambos eran amigos y solían hablar con frecuencia, ya que sus mesas estaban muy próximas la una a la otra. En cierta ocasión, un día de otoño, Carlos parecía algo apesadumbrado y triste. Juanjo, que veía que su compañero andaba preocupado, se interesó por lo que le pasaba mientras tomaban un café de la máquina de la oficina.

—Carlos, ¿qué te pasa últimamente, que andas tan cabizbajo? —preguntó Juanjo.

—Puf, estoy enterrado en papeles. Todo esto me tiene frito. No paro de darle vueltas a las cifras, y no saco nada en claro. No acabaré nunca la maldita contabilidad trimestral. ¡Qué coñazo! Llevo ya tres semanas con todos estos temas, y nada. Hasta tengo dolores de cabeza. Lo que realmente me gustaría es irme unos días a la playa con mi chica, pero con este panorama...

—¿No te puedo ayudar en algo? —preguntó de nuevo Juanjo.

—No, tú ya tienes lo tuyo... Aunque, claro, reconozco que me gustaría estar en tu lugar.

—¿Por qué?

—Porque tu trabajo es mucho más sencillo que el mío. Cuando te veo trabajar me digo: «¡Qué suerte tiene este cabroncete! ¡Parece el ojito derecho de la jefa!». Y no te creas que lo digo con mala intención...

—Pues, tío, escaquéate un poco, y vete a la playa con tu novia. Coge una baja durante unos días. Di que tienes gripe, y como sólo serán unos días no tendrás que ir al médico a que la certifique... Ponte malito el jueves y el viernes, te pasas un fin de semana de lujo con tu chica, y el lunes vuelves como nuevo con las pilas cargadas.

—Joder, ¡qué buena idea! No lo había pensado —dijo Carlos.

Y así lo hizo. El miércoles por la noche envió un mensaje al móvil de Nuria, la supervisora de su departamento. Le explicaba que se encontraba mal, que no podía ir a trabajar, y que no se preocupara porque se le pasaría pronto. Parecía sólo una pequeña gripe sin importancia. Sin embargo, lo que Juanjo no sabía es que, por casualidad, Nuria había escuchado la conversación que ambos habían mantenido junto a la máquina de café, de modo que estaba al tanto de sus intenciones.

—Juanjo, ¿puedes venir a mi despacho un momento? —le pidió Nuria el mismo jueves por la mañana.

—Claro. Dime.

—Verás, Carlos está de baja por enfermedad, así que tendrás que hacer su trabajo. Es muy urgente. Lo siento muchísimo, pero hay que cerrarlo como sea antes del fin de semana.

—Pero ahora no puedo, Nuria. Tengo aún temas pendientes, y sólo con ponerme al día de en qué estado lo tenía Carlos tardaré horas...

—Deja todo lo tuyo, eso no corre prisa. Lo importante es que alguien termine el trabajo de Carlos lo antes posible. El gerente lo espera el lunes a primera hora. De modo que, ya sabes, ponte con ello rápidamente.

—¡Pero me llevará todo el fin de semana! —protestó.

—Es posible, y mira que lo siento. Pero es un caso de fuerza mayor. Entiendo que es un gran esfuerzo, pero si es necesario tendrás que prescindir de tu fin de semana.

Durante lo que quedaba de semana, Juanjo tuvo que ponerse al día con la contabilidad de su amigo. Tal como preveía, no llegó a tiempo. Avisó a su mujer e hijos de que tendría que trabajar durante todo el fin de semana en la oficina hasta altas horas de la noche. De ese modo comprobó que su compañero se quejaba con razón, porque aquel balance contable era un verdadero desastre. Terminó agotado, con dolores de cabeza y con un fin de semana de película de terror.

El lunes, a primera hora de la mañana, Carlos y Juanjo —que apenas había tenido tiempo de descansar— se encontraron, como era habitual, junto a la máquina de café. Uno de ellos estaba sonriente y descansado, mientras que el otro parecía un tanto enfadado.

—Me siento genial. ¡Menudo fin de semana! Gran consejo el tuyo. Me hacía mucha falta un descanso así, de verdad. Creo que en un par de semanitas me pondré malito otra vez... —dijo Carlos guiñándole el ojo.

—Ya... Oye, a todo esto, ¿sabes lo que ha dicho la jefa? —preguntó Juanjo.

—No. ¿Qué ha dicho?

—Pues ha dicho que si se entera de que te pones enfermo de nuevo en época de mucho trabajo te echará a la calle. Así que yo, en tu lugar, me lo pensaría dos veces antes de hacerlo —sentenció Juanjo.

Nuria contemplaba la escena desde su despacho, en la distancia. Al fin y al cabo, había logrado su objetivo. Les había dado una lección.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Los únicos consejos a los que hago caso son los de mi almohada, y eso que el último que me dio iba sobre dragones. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

15. La indecisión es la peor decisión

«Cuando una persona no toma una decisión, ¡está tomando una decisión!»

Proverbio judío

Cuando en 2011 publiqué mi libro *Ha llegado la hora de montar tu empresa*, escribí una frase que levantó alguna que otra ampolla, aunque para mí fuera un simple y divertido chascarrillo gráfico. En ella decía que uno de los principales problemas de las vocaciones emprendedoras en España son las madres cuando te dicen asustadas: «¡Cómo vas a montar una empresa! Tú deberías trabajar en el banco, como tu padre...». Recuerdo que ésa fue una de las frases seleccionadas para la promoción del libro en la radio, y que me obligó, en tono de broma, a dar alguna que otra explicación a mi propia madre, que pareció tomárselo como algo personal de tanto escucharlo al encender la radio cada mañana.

Sin ánimo de incidir en el malestar de mi progenitora, diré que me reafirmo en ese concepto, y que por eso me gustaría profundizar algo en él.

Hay algunos grandes males que azotan a la gente joven a la hora de lanzarse a cualquier actividad. Uno de ellos es el miedo que todos tenemos de abandonar nuestra «zona de confort» —bueno, con la que está cayendo, ¡si es que aún la tienes! En caso contrario, casi peor, ya que todo, créeme, es susceptible de empeorar—. Es en ese miedo, que todos tenemos incorporado «de fábrica» en nuestro ADN, en el que nuestro entorno, ya sean nuestros padres, nuestra pareja, los amigos o cualquier persona cercana, puede incidir suscitándonos, aún más si cabe, temores e inquietud.

En mi opinión, únicamente hay una cosa más dañina que ese miedo: la indecisión. La falta de acción por indecisión es el gran cáncer de la sociedad actual, una sociedad en la que muchos de sus individuos desean realizar cientos de cosas, hablan de ellas, e incluso en ocasiones hasta las planifican, aunque jamás las

concluyen y rara vez las comienzan. De hecho, me atrevería a decir que he desarrollado un cierto sexto sentido para detectar situaciones de ese tipo.

Hace un par de años, mientras comía con unos amigos de la infancia, uno de ellos nos explicó con visible entusiasmo que había decidido darse un margen de tiempo en su trabajo —era consultor de *software*— para preparar su gran salto al mundo de la empresa. Sentía que había tocado techo, y que con treinta y pocos años quería aspirar a algo más que hacer siempre lo mismo. Llegó a la conclusión de que si quería crecer económica y profesionalmente debía protagonizar un cambio «a lo grande». De ese modo apareció en su mente la decisión de hacerse emprendedor, y llevaba ya algunos meses trabajando en su proyecto. Tenía claro cómo quería vender por sí mismo productos de consultoría a grandes empresas, más o menos dónde ubicaría la oficina, qué nombre comercial utilizaría e incluso me mostró varios de los logotipos que le había preparado un diseñador gráfico amigo suyo. Tenía hasta la fecha de comienzo de su actividad: tan sólo seis meses más y lo pondría en marcha. Todo parecía cuadrar, y él estaba muy ilusionado. Tanto que no se habló de ninguna otra cosa en aquella cita.

Fue el primero en marcharse al terminar la comida. El resto del grupo se quedó en el restaurante tomando un café y haciendo sobremesa. Entonces alguien rompió el hielo.

—Bueno, quién me lo iba a decir... ¡Parece que David se convierte en empresario!

Sonreí levemente y de inmediato, como si lo hubiera estado esperando, el resto de los comensales pidieron mi opinión. Me aventuré a decir rotundamente lo que pensaba. Total, nunca he sido muy prudente ni políticamente correcto.

—Jamás lo hará. Está intentando convencerse a sí mismo de que lo puede hacer, pero no se atreverá y dentro de unos meses encontrará la excusa perfecta para no sólo no hacerlo, sino además para reafirmar que su sitio, y su mejor opción, están en su trabajo.

Aquella opinión poco prudente y algo radical encendió un intenso debate. Al final se cruzaron todo tipo de opiniones, e incluso alguna que otra divertida apuesta. Acordamos esperar y no contarle nada a nuestro amigo hasta que pasara el plazo en el que nos había asegurado que se establecería por su cuenta. Yo sostenía la teoría de que, como muchas otras personas, David necesitaba reafirmar su profesión y su elección de vida por medio de defender mentalmente, de cara a sí mismo y a los demás, que había intentado cambiar, que había buscado mejores opciones y que había llegado a la conclusión de que lo más sensato era continuar tal como estaba, pese a que eso no le hiciese completamente feliz.

Conozco muy bien las sensaciones de miedo o de vértigo porque las he vivido. Y

te pondré un ejemplo que tal vez sea ridículo. Siempre he querido vivir la sensación de tirarme en paracaídas. Subir a un avión, lanzarme y disparar mi adrenalina unos cuantos segundos. Observar cómo me acerco a la tierra y cómo vuelo durante unos instantes me parece una sensación que, sin duda, merece ser vivida. Lo he pensado cientos de veces. ¡Quiero hacerlo! Hasta he llegado a informarme sobre fechas y precios, y me han hablado de un sitio ideal para vivir la experiencia en Toledo... El problema es que no me atrevo. Me veo en el aire disfrutando y lo tengo claro: ¡quiero sentirlo! Me imagino junto al avión dos minutos antes de embarcar, y sé positivamente... ¡que no me subiría! El miedo podría conmigo y, pese al deseo de vivir la experiencia, no sería capaz de hacerlo. Vamos, que aunque hubiera pagado el precio que fuera, y por muy mentalizado que estuviera, sé que a pie de pista ni la Guardia Civil habría podido subirme a ese avión.

De forma similar veía la postura de mi amigo David. Creía percibir en sus ojos que encontraría, llegado el momento, el argumento perfecto para no embarcar. El que quiere llegar busca caminos; el que no quiere encuentra excusas.

Tan sólo hubo que esperar unos meses para, en una reunión posterior, escuchar de boca de nuestro amigo la noticia de que había recibido una leve subida de sueldo y que, dada la mala situación económica por la que estábamos atravesando, decidió posponer sine die su sueño. Sonreí. Estaba bastante seguro de que acertaría, y una sensación de intenso alivio recorrió mi cuerpo. Te explicaré por qué. Meses antes, en aquella entretenida sobremesa, había apostado enfrentarme con mis fantasmas: si fallaba en mi vaticinio prometí que sería yo el que tendría que lanzarse en paracaídas...

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Si sólo intentásemos lo que estamos seguros de conseguir, la vida sería un fracaso. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

16. El mejor libro de management

«Siembra un acto y cosecharás un hábito. Siembra un hábito y cosecharás un carácter. Siembra un carácter y cosecharás un destino.»

Charles Reade

No seré yo el que discuta la utilidad de los libros de empresa, entre otras cosas porque he escrito alguno.

Eso sí, se leen muy pocos libros de empresa. Para mi sorpresa, resulta que en períodos de crisis económica global, como el que estamos padeciendo desde el año 2007, en los que millones de personas se han quedado sin puesto de trabajo, la venta de este género editorial no ha aumentado de forma proporcional. Y eso que dicho aumento parecería perfectamente lógico, dada la —cada vez mayor— necesidad de formarse, mejorar y diferenciarse para poder tener una oportunidad profesional, ya sea por cuenta ajena o creándola uno mismo.

La lectura a lo largo de los años me ha aportado una visión más amplia de conceptos cuyo manejo, pese a ser indispensable, no forma parte de nuestra cultura ni de nuestra educación convencional. Me gustaría mencionar uno que me recomendaron hace ya algún tiempo, que no había incluido en principio en mi lista de lectura personal y que me sorprendió profundamente.

Estaba escuchando una conferencia de Jim Rohn[3] cuando, en un momento dado, explicó que para él no había ninguna duda sobre cuál era el libro de management por antonomasia. Aquello captó mi atención. En aquel momento hubiera apostado mi mano derecha a que se referiría a alguno de los clásicos. Y, en cierto modo, fue así. Era «algo» clásico. Se refirió a... ¡la Biblia! A bote pronto pensé: «¡Menudo bluf!», y también que, sin sospecharlo siquiera, nos había metido un gol. De hecho, debo reconocer que llegué a imaginármelo por unos segundos vestido de mormón, regalándonos a todos una Biblia mormona a la salida, orgulloso por habernos

llevado hábilmente al huerto. Pero nada de eso sucedió, e incluso tuvo la oportunidad de explicarse. Y debo reconocer que no se le puede quitar parte de razón.

Argumentó que muchos libros habían influido en su vida, que se consideraba un gran lector de títulos de management, pero que el primer título de empresa, el que sienta las bases para el correcto devenir de cualquier proyecto emprendedor en el mundo, se encuentra en la Biblia, concretamente en la parábola del sembrador.

Y es cierto. Más de dos mil años después no puede rebatirse. El concepto del texto es muy simple: «El que siembra, recoge». Pese a lo simple del mensaje, en nuestra vida pocas veces hacemos caso a esa máxima.

La historia dice que había un sembrador, y que éste era ambicioso. Tenía semillas excelentes, pero algunas caían fuera de la tierra fértil, en los caminos cercanos, y otras se las comían y llevaban los pájaros.

Los pájaros encarnan las dificultades que siempre nos encontraremos en cualquier camino que tomemos en la vida. Irremediablemente, siempre estarán ahí, y sólo los ingenuos pueden pensar que no será así.

Ahí estaban los pájaros. Pese a todo, nuestro sembrador siguió sembrando porque entendió la lógica por la que no debía lamentarse, sino que debía sembrar mucho más de lo que los pájaros se pudieran llevar.

Otras semillas caían en suelo pedregoso y poco propicio. El sembrador tampoco podía controlar esto último. Aun así, lejos de lamentarse, seguía trabajando en su empeño.

Había semillas que caían en tierra poco profunda. Cuando pasaban unos días comenzaban a crecer, pero con la llegada del calor la planta se secaba y rápidamente moría. Eso tampoco era algo que pudiera evitar nuestro amigo.

Así que siguió sembrando y sembrando. Cierta número de aquellas semillas cayó en zona espinosa. Aunque las plantas comenzaban a crecer, pronto los tallos espinosos las estrangulaban por completo, impidiendo así su crecimiento. Esas espigas son la metáfora de nuestras preocupaciones, de todo lo que día a día se interpone en nuestro camino y nos impide vislumbrar nuestro objetivo.

El esfuerzo del sembrador parecía en balde. Sin embargo, algunas de las semillas cayeron en tierra fértil y crecieron satisfactoriamente. En conclusión, si te esfuerzas y siembras durante suficiente tiempo, sin perder energías en quejarte o en detenerte en dificultades que no puedes evitar, siempre recogerás tus frutos.

Así, una parte del terreno produjo poco, de manera poco satisfactoria para el sembrador. Sin embargo, otra parte lo hizo abundantemente, con lo que obtuvo la merecida recompensa a su constancia y esfuerzo.

Siempre habrá algunos que cuando vean tus resultados, cuando vean tu cosecha,

podrán llamarlo suerte. Pero si te has esforzado lo suficiente, sabrás en tu fuero interno que simple y llanamente continuaste sembrando.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

El mejor libro de management es la Biblia, aunque sería genial que incluyese la fórmula de convertir el agua en vino. #sipuedes
ver detalles ← ↻ ★

17. Las mentiras más grandes del mundo

«La humanidad, partiendo de la nada y con su solo esfuerzo, ha llegado a alcanzar las más altas cotas de miseria.»

Groucho Marx

A raíz de la implantación masiva de internet, hay una frase que vemos cada día en la pantalla de nuestro ordenador —«comprendo, he leído y acepto los términos del servicio»— que se ha convertido en la mentira más grande del mundo. Por norma general, cada vez que hacemos clic en «Acepto» nos estamos tragando tres mentiras de una sola tacada.

Antes de la llegada del *doscerismo*, la mentira más grande del mundo era una frase hecha que expresaba teorías similares a «no es necesario que te esfuerces, trabaja más eficientemente». Ese tipo de consideraciones no son certezas, sino creencias, y además son autolimitantes.

Nuestras mayores limitaciones nos las imponemos nosotros mismos. Son ataduras mentales que asumimos como axiomas inalterables, y que en ocasiones tienen su origen en creencias infantiles que asumimos plenamente, cuya vigencia ni tan siquiera nos planteamos. Muchas de las cosas que consideramos ciertas —y que no nos cuestionamos— nos limitan, y pueden finalmente resultar tremendamente erróneas. Esto, que sucede con las pequeñas cosas, puede ocurrir también con las más importantes. Ésa es la principal razón por la que para ser creativos y hacer que fluya nuestra imaginación, lo primero que tenemos que hacer es sortear las barreras mentales que nos limitan.

Te pondré un ejemplo la mar de tonto. Cuando era pequeño decidí que no me gustaba la salsa de soja. No recuerdo bien el motivo, y si soy sincero no creo que la hubiese probado nunca. El hecho objetivo era que cada vez que iba a un restaurante chino me tiraba de cabeza a por la salsa agridulce. Y no es que me encantara.

Tampoco era especial. De hecho, es pastosa y pesada. Pero decidí que, por eliminación, era mi opción más lógica.

Hace tres o cuatro años me llevaron a un restaurante filipino de *show cooking* para una cena de trabajo. Todos teníamos el mismo menú, que acababa con carne cocinada en salsa de soja.

—¡Mierda! —pensé—. No hay muchas opciones...

Ese día descubrí que me encantaba la soja. De hecho, al día siguiente fui a comprar un surtido completo. Actualmente —no sé si para recuperar el tiempo perdido— le echo soja prácticamente a todo, hasta extremos casi inconfesables. Tengo muy definidas mis marcas de soja favoritas, y no comprendo cómo había estado condicionado y convencido de que era un sabor desagradable que debía evitar a toda costa. Si se lo contara a un psicólogo seguro que me preguntaría si había tenido algún trauma infantil, o si de pequeño me hacía pis en la cama. Pero para tu tranquilidad, en absoluto. Nada más lejos de la realidad. Simplemente había dejado que una creencia se convirtiera en una certeza, y eso me había autolimitado.

El ejemplo de la soja es anecdótico y se concreta en una pequeña parcela de mi existencia. Sin embargo, las creencias llegan a ser potencialmente peligrosas. Por eso hay que racionalizarlas y zafarse de ellas. La forma más sencilla para lograrlo consiste en replantárselo todo, pensar si hay evidencias físicas, legales, científicas o sociales en las que creemos, y en caso contrario ser conscientes de que son totalmente subjetivas.

Algunas de esas creencias son sociales. Están inducidas por nuestro entorno, nuestra infancia o el ambiente familiar en el que hemos vivido. Otras son religiosas. Recuerdo que cuando aún era un niño, mi abuelo, persona muy religiosa que vivía en la ciudad de Plasencia, en Extremadura, en un entorno social firmemente religioso, me explicaba que era contrario a hacerse una transfusión de sangre incluso si su vida dependía de ello. La religiosidad llevada al extremo no sólo es limitante, sino que además puede hacer que nuestras creencias sean peligrosas para nuestra propia integridad.

Desde que somos niños, nuestros mayores nos tutelan y nos limitan. Buscando lo mejor para nosotros, así como un entorno seguro, nos impiden tomar ciertas decisiones y nos crean algunos condicionantes que más tarde se convierten en creencias, las aceptamos y no las discutimos. De nuevo es un grave error. No hay que tenerle miedo al cambio, ni a replantearse una y mil veces las cosas. A lo que hay que tener miedo es a no evolucionar, ya que supone una enorme limitación para el crecimiento personal.

Vencer nuestras limitaciones autoimpuestas logra que podamos realizar gestas extraordinarias. Para ello necesitamos, sobre todo, claridad, tanto mental como

emocional, ya que las creencias suscitan confusión. Primero debemos localizar nuestras creencias irracionales y modificarlas. De ese modo también cambiarán nuestras emociones asociadas a ellas y, por lo tanto, cambiaremos nosotros mismos.

Pensar en grande y modificar nuestras creencias negativas nos libera y nos hace recuperar la autoconfianza.

A la hora de tomar una decisión debemos preguntarnos qué es lo mejor para nosotros en ese preciso momento, valorar si esa creencia concreta nos proporciona algún beneficio o nos protege de algo, y evitar definir algunas opciones como imposibles desde el principio. Debemos valorar sin prejuicios, de forma libre, todo lo que permita la lógica.

Hay un ejemplo claro de atadura mental extraído del mundo animal. En la India, el elefante es una entidad sagrada. Su nacimiento coincide con el origen de la vida. Cuenta la leyenda que Brahma, el dios creador en la religión hindú, creó a Airavata, antepasado de los elefantes, que fue el primero en salir de la concha fundadora del dios. Sus cuatro poderosas patas son los cuatro pilares sobre los que se apoya el universo. Por eso la montura del rey se representa mediante la figura de un elefante. Ganesha, dios de la sabiduría, tiene cabeza de elefante, y el gran elefante blanco es venerado por los hindúes por ser la montura de los dioses. En definitiva, para los indios el elefante es símbolo de deidad, de poder y de sabiduría.

A pesar de todo, los elefantes se utilizan actualmente en la India como ganado de fuerza, especialmente para el transporte de mercancías. Para ello los indios han desarrollado un curioso método de domesticación. En Koni, núcleo rural que se encuentra ubicado en el Estado de Chhattisgarh, hay un centro de adiestramiento para elefantes. Su técnica es a la vez simple y eficaz. Cuando aún es una cría, se ata una de las patas delanteras del elefante a un pequeño poste por medio de una gruesa cuerda. A tan temprana edad, la cría no tiene la fuerza suficiente para romper la cuerda o el poste. Lo suele intentar durante algún tiempo y después, vencida, se resigna a su cautiverio. El método funciona de forma tan eficaz que a pesar de que el elefante crece y adquiere una fuerza descomunal, ya nunca intenta escapar. Y todo ello por una sencilla razón: piensa que como no pudo romper sus ataduras cuando era pequeño, no lo conseguirá jamás. En definitiva, tiene la profunda convicción, la creencia, de que está atrapado para siempre, aunque eso no sea cierto en modo alguno.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Crear es más fácil que pensar. Ésa es la razón por la que existen muchos más creyentes que filósofos. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

18. Un angelito llamado Al Capone

«Hay tres clases de personas: las que se matan trabajando, las que deberían trabajar y las que tendrían que matarse.»

Mario Benedetti

Alphonse Gabriel Capone, más conocido como Al Capone, nació en Brooklyn en 1899. Era hijo de inmigrantes italianos que viajaron a Estados Unidos en busca de una vida mejor. Tuvieron nueve hijos, entre los que se contaba el pequeño Alphonse. A la edad de catorce años abandonó la escuela. Comenzó a trabajar en una tienda de caramelos y como dependiente de una bolera. Allí fue donde conoció a Johnny Torrio, un conocido y temido gánster que introdujo al joven Capone en las bandas juveniles, que en la época eran la antesala de la Mafia. Ahí comenzó a fraguarse la leyenda.

El chico se ganó pronto una buena reputación en su entorno. Comenzó a trabajar como guardaespaldas del mafioso Frankie Yale y también como camarero de un club nocturno propiedad de este último. Fue ahí donde, tras un altercado con un cliente, Al Capone sufrió tres heridas de navaja en la cara, momento a partir del cual comenzó a llamársele *Scarface* —«cara cortada»— debido a las cicatrices que las heridas dejaron en su rostro.

En 1919 se trasladó a Chicago y siguió trabajando para su antiguo mentor, Johnny Torrio. Ambos estaban a las órdenes de James *Big Jim* Colosimo, tío de Johnny, quien en aquella época era considerado «el rey del vicio». Poco tiempo después, debido al asesinato de su tío, Johnny tomó el mando de la organización, y Capone se convirtió, de golpe, en su mano derecha.

En 1925, Al Capone adquirió el control de la organización tras el retiro de Johnny. Se dedicaba, esencialmente, a lucrativos y discutibles negocios al margen de la ley. Como imaginarás, se trataba de lo mejor de lo mejor: la explotación de la

prostitución, el juego ilegal y el tráfico de alcohol —la «ley seca» prohibía cualquier comercio y consumo de bebidas alcohólicas.

Capone comprendió que si quería controlar todo aquel entramado ilegal que generaba sustanciosos beneficios, debía eliminar, en el más literal sentido de la palabra, a sus rivales. Y así lo hizo. Asesinó sistemáticamente a todo aquel que osara contradecirle, y la muerte se convirtió en un hecho cotidiano en las calles del Chicago de la época. En 1929, Capone tomó el control absoluto de la Mafia y lo ejerció con mano de hierro. En el mundo del crimen organizado nada, ni nadie, escapaba de su dominio.

En 1931, Capone fue arrestado y encarcelado, curiosamente por lo único por lo que se pudo reunir pruebas contra él: por evasión de impuestos.

¿Se arrepintió, en algún momento de su vida, de todos los crímenes, extorsiones y asesinatos, de todo el terror que había dejado a sus espaldas? ¿Reconoció finalmente su culpa?

Nada de eso. Desde prisión, una de sus más célebres declaraciones tiempo más tarde fue una amarga queja contra la injusticia que con él se había cometido: «He pasado los mejores años de mi vida dando placer a todo tipo de hombres, ayudándoles a pasar buenos ratos. Todo lo que he recibido a cambio son insultos. La mía es la triste existencia de un pobre hombre perseguido».

Si Al Capone, el mafioso más conocido de la historia, le echaba la culpa a los demás de su malograda existencia, ¿cómo podemos esperar que una persona más «normal» reconozca sus propios errores sin echárselos en cara a la gente que le rodea?

Al Capone es un ejemplo de victimismo existencial. En psicología existe un fenómeno que se denomina «atribución causal», y que consiste, esencialmente, en buscar explicaciones de nuestros propios actos mirando siempre a los demás, evaluando su intencionalidad. Pues bien, eso funciona con bastante frecuencia en nuestras vidas. Cada vez que nos sucede algo, sobre todo si ese «algo» es negativo, tendemos a hacernos las víctimas en lugar de buscar respuestas y responsabilidades en nosotros mismos. Y eso es un grave error que hace que consumamos mucha energía buscando culpables inexistentes de nuestros propios errores.

El victimismo te inhabilita para poder resolver tus problemas. Cuando te consideras a ti mismo una víctima no afrontas tus fallos, y por ello, entre otras cosas, no puedes tomar medidas para que no vuelvan a producirse, ni puedes resarcir el daño causado o cambiar de rumbo, ya que te consideras un sujeto pasivo que nada puede hacer contra lo que le sucede.

El victimismo es algo inherente al ser humano y supone una tentación para evitar afrontar nuestros fallos. Nos sitúa en un punto en el que lejos de sentirnos culpables,

solicitamos implícitamente la atención, la lástima y el consuelo de los demás. Todos somos —en mayor o menor medida— estrategias del victimismo, lo que nos lleva a la postura egoísta de no resolver nuestros problemas y esperar sentados a que lo hagan los demás, ya que les consideramos corresponsables de todo lo que nos sucede.

En muchas conferencias en las que he tenido la ocasión de expresar a perfiles emprendedores de todo el país mis diferentes puntos de vista, he observado un creciente sentido de victimismo colectivo. Las personas que tienen un proyecto entre manos y que, por ejemplo, quieren crear una empresa, se quejan —con razón— de los crecientes problemas que sufren para financiarlo. A ese respecto encontramos dos tendencias diferenciadas: los resolutivos, que intentan hallar soluciones por medio de la lógica —hay gente que lo consigue y, por lo tanto, parece sensato imitar sus pasos—, y los victimistas, que se quejan amargamente y no juegan nunca sus cartas porque consideran que la baraja está marcada y que todo está tan mal que «no serviría de nada». A juzgar por lo aprendido de la vida de Al Capone, más vale que no pertenezcas al segundo grupo si pretendes llevar a buen puerto tus ideas.

El victimismo te inmoviliza, te incapacita para resolver problemas y para tomar decisiones. Es una postura fácil y tentadora que todos tomamos puntualmente en mayor o menor medida, y de la que resulta sano y constructivo abstraerse lo más posible.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Las excusas son, una vez tras otra, el producto más vendido del año. #sipuedes
ver detalles ← ↻ ★

19. Extirpar a los terroristas

«A comentarios negligentes y negativos, el sonido del silencio es la mejor respuesta.»

Anónimo

Una de las cosas más difíciles en el ámbito profesional —y eso incluye a curritos y a directivos, a empleados y a empleadores— es detectar a la gente tóxica.

Durante el año 2012 tuve el placer de impartir un curso de intraemprendimiento a directivos de una filial del Banco Santander llegados de varios países. El curso estaba coordinado por Juan Carlos Cubeiro, consultor experto en liderazgo y talento, y autor de numerosos libros. En uno de los recesos entre su intervención y la mía, mientras charlábamos amigablemente, me habló de lo que él denominaba «terroristas corporativos», esto es, personas que se levantan cada mañana con el más firme objetivo de desestabilizar y perjudicar a su propia empresa. Vamos, ¡que son unos capullos!

Su definición me hizo mucha gracia. Me quedé muy sorprendido cuando Juan Carlos me explicaba que lejos de ser un problema menor, estas personas absolutamente tóxicas suponen en las grandes estructuras empresariales hasta un 17 por ciento del total de sus empleados.

Incluso en algunas de las multinacionales que copan los primeros puestos en la lista de mejores lugares donde trabajar a nivel mundial no se desciende de tasas del 7-10 por ciento de saboteadores dentro de la propia plantilla. Tal vez las cifras nos parezcan poco significativas, pero en las grandes corporaciones —algunas con más de 50.000 empleados— suponen un auténtico ejército de kamikazes dispuestos a inmolarse a diario contra nuestras propias iniciativas.

Resulta imprescindible detectar a tiempo a estas personas dentro de nuestro equipo de trabajo. Y no sólo eso. También en nuestra vida personal debemos huir de

la gente negativa que transmite apatía y negatividad. ¡Tenemos que rodearnos de personas inspiradoras! Como si de un tumor se tratara, si no se le pone freno, un apático o un saboteador profesional acaba, irremediablemente, extendiendo su influencia a muchas de las zonas con las que entra en contacto hasta invadirlas total o parcialmente, tomando el control sobre ellas.

En su libro *Gente tóxica* (Ediciones B, 2011), el psicólogo argentino Bernardo Stamateas clasifica a estos angelitos, que cada año causan pérdidas mil millonarias a las corporaciones,[4] en las siguientes categorías:

1. Socio-psicópata.
2. Quejica victimista o llorón profesional.
3. Jefe autoritario.
4. El mediocre.
5. El presuntuoso.
6. Agresivo físico o verbal.
7. Chismoso metomentodo.
8. Descalificador.
9. Envidioso.
10. Neurótico.

Me gustaría hacer especial hincapié en la importancia de evitar los mandos tóxicos. Se trata de personas que, en la práctica, reducen la calidad de vida de sus subordinados. Stamateas los clasifica desde el jefe autoritario o «Darth Vader», hasta el bufón mediocre o «Mr. Bean».

Si en una multinacional esto supone un problema, en una pyme o en un pequeño proyecto emprendedor —especialmente si está en fase *startup*— es un punto crítico. En otras palabras, supone un verdadero cáncer, y como tal debe ser tratado. Sólo hay una opción: la inmediata detección y extirpación. Por el contrario, en una estructura pequeña es un problema más fácilmente detectable y de inmediata solución, ya que no requiere analizar y prescindir de los servicios de cientos de personas.

Aunque no hay una norma establecida a tal efecto, toda mente inquieta debe permanecer vigilante en busca de los preocupantes síntomas de la apatía y la negatividad. Por eso recomiendo detectar a las personas que son críticas sin más. Les gusta mostrar problemas y jamás participan con el grupo en hallar las soluciones. Existen auténticos profesionales de la detección de fallos, especialmente en el trabajo de los demás, de los que jamás se consideran responsables. Es fácil verles entrar en el despacho de sus jefes al grito de «esto es una mierda», «esto no funciona» o «el producto de la competencia es mucho mejor que el nuestro». Al

menos en principio, los espíritus críticos, si no son estériles, aportan algo positivo —es decir, cuando no escalan problemas a sus superiores sin ofrecer varias posibilidades de solución—. Si una persona de tu equipo te presenta problema tras problema sin ofrecerte junto a ellos un par de posibles soluciones tentativas en las que debe haber estado trabajando, entonces esa persona se convierte en el problema: tu problema.

Se han escrito brillantes manuales de management que tratan, desde todas las perspectivas posibles, sobre cómo mantener motivado a un equipo para evitar que afloren actitudes negativas. No seré yo el que los discuta, ni el que no dé la importancia que se merece a estos textos. Aun así, debo confesar que por mucho esfuerzo que queramos dedicar a la motivación de nuestro propio equipo, existe un punto en el que determinadas personas dejan de aportar al grupo y empiezan a ser negativas. Eso, en resumidas cuentas, por mucha literatura que haya al respecto, es difícilmente solucionable.

Asumámoslo: hay personas que te quitan el aire, aunque, gracias a Dios, también hay otras que te lo brindan e inspiran. No trates de cambiarlas: tan sólo huye de las primeras.

No soy el único que piensa así, aunque tal vez sean pocos los que lo afirmen de una manera tan rotunda. Déjame que lo ejemplifique con un cuento clásico que ilustra mi argumentación.

Había una vez una rana sentada en la orilla de un río. El pobre animal se aterró cuando salió a su paso un desafiante y poderoso escorpión que le dijo:

—Amiga rana, ¿podrías ayudarme a cruzar el río? ¡Puedes llevarme en tu espalda!

—¿Que te lleve en mi espalda? —se sorprendió la rana—. ¡Ni pensarlo! ¡Eres un escorpión! Si te llevo en mi espalda, sacarás tu aguijón, me picarás y me matarás.

—No, amiga. No seas boba —replicó el escorpión—. ¿No ves que si te pincho con mi aguijón te hundirás en el agua, y como no sé nadar también me ahogaré? Eso no tendría sentido. Quiero, como tú, llegar al otro lado del río. ¡En ningún momento te haría daño!

De tanto insistir, la rana accedió a su petición, confiada en la lógica aplastante de que sería absurdo que ella corriera peligro alguno.

El escorpión, agradecido, se colocó sobre la espalda de la rana y comenzaron a cruzar el río. Cuando habían llegado a la mitad del trayecto, el escorpión, obedeciendo a su instinto natural, picó fuertemente con su aguijón a la rana. Ésta sintió el picotazo y cómo el veneno la paralizaba y se extendía por su cuerpo en pocos segundos.

Mientras se ahogaba veía cómo se hundía con ella el asesino escorpión. Entonces

pudo sacar las últimas fuerzas que le quedaban para gritarle:

—¿Por qué lo has hecho? ¡Ahora moriremos los dos! ¡Tú también vas a morir!

El escorpión la miró impassible y respondió:

—¡Porque soy un escorpión! Y ésa es mi naturaleza.

Desconfía de la gente peligrosamente tóxica. Hay personas que lo llevan escrito con letras de oro en su ADN y son incapaces de luchar contra su propio instinto. No trates de entenderlas ni de cambiarlas. No intentes aplicar lógica alguna. Simplemente minimiza y evita el contacto con ellas. ¡Sé práctico!

Alejémonos de la gente tóxica en todos los campos de nuestra vida. Si no tal vez te levantes un día y llegues a la conclusión de que de tanto tratar con ellos, eres tú quien se ha convertido en alguien tóxico.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

El otro día cerraron mi empresa por peligro de contaminación tóxica. —No jodas, ¿amianto? —Peor aún, ¡personas! #sipuedes

ver detalles ↩ 🗨️ ★

20. El ego es como un perro

«El ego es como tu perro. El perro tiene que seguir al amo, y no el amo al perro. Hay que hacer que el perro te siga. No hay que matarlo, sino domarlo.»

Alejandro Jodorowsky

He leído algunos libros y artículos que tratan de revelarnos el secreto para limitar nuestro ego, como si se tratara de una parte negativa de nuestra humanidad que debiéramos minimizar u ocultar. Y no sólo les ocurre a las personas. Los países y las empresas también tienen su dosis de ego corporativo.

Con los años he llegado a la conclusión de que tengo un ego «bien desarrollado». En ocasiones, sobre todo en discusiones familiares, me hacen alguna insinuación al respecto, y siempre respondo lo mismo: que no tengo el más mínimo interés ni la menor intención de reducirlo u ocultarlo.

Para mí el ego es una herramienta de trabajo y un mecanismo de defensa que me ayuda a generar la autoestima necesaria para mis actividades cotidianas. El matiz que comparto es que nuestro propio ego no debe cegarnos ni limitarnos. No puedes ser el esclavo del tuyo, sino más bien ponerlo a trabajar a tu servicio. Se trata de una magnífica herramienta de autoprotección que debes saber utilizar, puesto que te puede resultar de mucha ayuda.

En junio de 1997, *The Wall Street Journal* publicó un significativo estudio denominado «Early Management Consultant» en el que se concluía que una tercera parte de los directivos tomaban decisiones que, objetivamente, podían justificarse única y exclusivamente por su ego. En el mismo estudio se revelaba otro dato curioso: un 60 por ciento de los directivos encuestados jamás valoraba alternativas cuando ya habían tomado una decisión en primera persona, especialmente si éstas llegaban de la mano del personal de menor rango. El exceso de confianza en nuestra capacidad, así como la minusvaloración de las capacidades de las personas que

tenemos a nuestro alrededor, es una enfermedad de los mandos dirigentes de las organizaciones que podríamos equiparar al «mal de altura». Cuanto más arriba te encuentres, más debes preocuparte por sufrir el contagio de un narcisismo extremo que, aunque no lo sepas ver, te hará frágil o previsible tanto personal como profesionalmente.

Si bien resulta importante conocer y utilizar tu propio ego, también lo es saber leer y valorar la dependencia que del suyo propio tienen los demás. En el mundo empresarial, eso supone una ventaja significativa frente a los rivales, y en empresas que son muy personalistas es un punto que se debe tener en cuenta y trabajar. La utilización de la autoestima propia como mecanismo de defensa exterior así como la hábil lectura de la ajena para que trabaje en nuestro beneficio constituyen, por sí mismas, un verdadero arte.

Cuando tenía tan sólo diez años, Andrew Carnegie cazó una coneja. La coneja tuvo numerosas crías, y Andrew no tenía nada con que alimentarlas. Entonces se le ocurrió una idea: les dijo a los niños del vecindario que si le llevaban comida para los conejos le pondría a las crías el nombre de quienes cooperaran. Y funcionó. A partir de ese momento, los conejos nunca pasaron hambre, y Andrew aprendió una gran lección que puso en práctica durante toda su vida.

Años más tarde ya se le conocía como «el rey del acero». A pesar de no saber gran cosa del negocio de la metalurgia, tenía la habilidad de conseguir lo que se proponía merced a su trato con los demás. Cuando ya era presidente de una de las más importantes empresas del mundo en su momento —la Carnegie Steel Company—, tenía en mente vender raíles de acero a Ferrocarriles de Pensilvania. Se trataba de un excelente negocio porque en aquella época —finales del siglo xix—, el ferrocarril se estaba extendiendo rápidamente por Estados Unidos, y un cliente como aquél reportaría suculentos beneficios. Sin embargo, había otras empresas rivales que trataban de hacerse con ese contrato. Entonces el hábil Carnegie, con objeto de ganar el contrato del Estado de Pensilvania, tuvo una idea audaz: abrió en Pittsburg una enorme planta de altos hornos a la que le puso el nombre de Edgar Thomson, que era, ni más ni menos, el presidente de Ferrocarriles de Pensilvania o, en otras palabras, la persona que debía tomar la decisión sobre el proveedor al que comprar todos los raíles de acero necesarios para aquellas nuevas líneas ferroviarias. El resto pertenece a la historia. Pocos meses después, Thomson, agradecido y adulado, firmó con Carnegie un contrato de exclusividad. Así fue como el empresario se hizo con una importante cuota de mercado. Carnegie había analizado perfectamente la personalidad de aquel hombre, y había puesto a trabajar a su ego en beneficio de sus propios intereses.

Eran momentos en los que el sector ferroviario era el auténtico motor económico

de la época. Años más tarde, Carnegie tuvo la oportunidad de poner de nuevo en práctica su técnica para convencer a sus semejantes utilizando su egocentrismo en beneficio propio. Su empresa llevaba tiempo desarrollando algo novedoso: los vagones-cama. Se trataba de una verdadera innovación para el momento, ya que permitía, por primera vez en la historia, realizar grandes trayectos sin necesidad de permanecer sentado durante largas horas. El caso es que la compañía de Carnegie competía abiertamente por implantar los vagones-cama con otra empresa igualmente poderosa. El presidente de ésta, George Mortimer Pullman, no daba el brazo a torcer, y ambas corporaciones hicieron lo imposible por quedarse con la cuota de mercado de su adversario, lo que incluía una importante bajada de precios que reducía radicalmente los márgenes de beneficio del «negocio del siglo». Aquella descarnada competencia resultaba especialmente dañina para los intereses del mítico «rey del acero», hasta el punto de convertirse durante años en su principal quebradero de cabeza.

Uno de los más suculentos contratos del momento era el de la Union Pacific Railroad Company. Carnegie, muy preocupado por la competencia destructiva que mantenían por aquel importante contrato, que le obligaba a bajar cada vez más sus márgenes de beneficio, tuvo la oportunidad de reunirse con Pullman, su rival, en el hall del Hotel St. Nicholas, de Nueva York. Entre ambos se entabló una conversación que debió ser, más o menos, como ésta.

—Buenas tardes, señor Pullman —dijo Carnegie—. ¿No le parece que nos estamos comportando como dos verdaderos tontos?

—¿Por qué? —replicó Pullman.

—Nuestras compañías se están haciendo daño mutuamente por una cuota de mercado que podríamos compartir —explicó Carnegie—. Si uniéramos nuestras fuerzas, lograríamos mayores beneficios.

Y le contó su idea. Carnegie quería fusionar ambas empresas para compartir los pedidos que pudiera hacer la Union Pacific Railroad. De ese modo, no tendrían que competir abaratando los precios, lo que perjudicaba a ambas partes. Pullman no parecía muy convencido con la idea, y sin aparente interés acordó que estudiaría la propuesta. Carnegie regresó con las manos vacías a la espera de una respuesta que, sin embargo, no llegó.

Pese a no cumplir su objetivo, aquella conversación no había sido del todo estéril para «el rey del acero». Se dio cuenta de que Pullman era una persona temerosa de perder su estatus, egocéntrica y preocupada por su imagen pública y el perjuicio que supondría perder esos contratos.

Meses más tarde decidió reunirse de nuevo con Pullman, y le planteó una vez más su propuesta. Aparentemente, Pullman no tenía el más mínimo interés en fusionar

ambas compañías, hasta que preguntó con cierto interés:

—Y dígame, ¿cómo se llamaría la nueva empresa si aunáramos nuestros esfuerzos?

—¡Por descontado, sería la Pullman Car Palace Company! —sentenció Carnegie sin apenas pestañear, con lo que a su interlocutor se le iluminó el rostro en señal de aprobación.

Regresaron al hotel de inmediato y su duro rival se mostró dispuesto a entablar negociaciones, que concluyeron rápidamente en la resolución del problema o, en otras palabras, en la fusión de ambas empresas. Una vez más, así fue como Carnegie logró lo que se proponía. Había aprovechado una oportunidad única. Y lo consiguió por tener en cuenta —y saber dominar— el ego de su adversario.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

El ego es como el traje negro de Spiderman: te hará más fuerte si no dejas que se apodere del control absoluto. #sipuedes

ver detalles ↩ ↻ ★

21. Si la vida te sonríe es porque ya sabe cómo va a joderte

«Hay dos grandes días en la vida de cualquier persona. El día en que nace, y el día en que descubre para qu e.»

Anónimo

Cuando nos vamos de viaje de fin de semana preparamos al detalle una hoja de ruta que nos permita aprovechar el tiempo, cumplir todos nuestros planes y, sobre todo, que nos haga creer que lo tenemos todo bajo control.

En mayor o menor medida, todos podemos marcarnos objetivos ambiciosos y lanzarnos organizadamente hacia su culminación. Sin ningún tipo de duda, para ello necesitamos un plan propio. Incluso diría que necesitamos dos: un plan que nos guíe en el ámbito personal, y otro en el profesional.

Aunque resulte curioso, llevamos a cabo una planificación similar en nuestra vida cotidiana —como, por ejemplo, para aprovechar un simple viaje de fin de semana—, pero le restamos importancia cuando planificamos algo mucho más importante y duradero: nuestra propia vida.

Para ser feliz hay que definir un horizonte propio y avanzar hacia él con determinación. Si no lo hacemos corremos el riesgo de que la inercia social nos haga avanzar mucho más lentamente, y a la deriva. El trabajo sin objetivo es como la comida sin sal: sosa. Acabaremos siendo lo que se espera de nosotros debido a los condicionantes sociales y/o familiares, o por el entorno en el que nos hemos criado y vivido. En muchas ocasiones ése es un error irreparable.

Por sorprendente que pueda parecer, muchos de nosotros no tenemos un plan trazado. Haz la prueba. Pregúntale a tus seres más cercanos «hacia dónde» caminan o cuál es su dirección trazada. Comprobar s de forma certera que casi ninguno tiene sus objetivos meditados y predefinidos. La mayoría de las personas flota, se deja llevar, avanza sin tener muy claro hacia dónde lo hace. Eso convierte nuestra

existencia en algo estéril. Como decía Séneca, «para quien navega sin rumbo ningún viento es favorable».

Las personas que no tienen un plan definido llegan a ser un auténtico peligro para quienes las rodean, por una sencilla razón: son imprevisibles. Y eso hace que puedan provocar confusión e inseguridad.

Si en las horas previas a una operación escuchamos a nuestro médico comentar que no tiene previsto cómo va a afrontarla, sus palabras nos suscitarán una inseguridad tal que, muy posiblemente, pondremos los pies en polvorosa y no nos volverán a ver jamás por ese hospital. Los planes generan seguridad en el entorno que nos rodea, aunque eso no quiera decir que con ellos lo tengamos todo bajo control. ¡Ni mucho menos! Simplemente significa que sabemos hacia dónde nos dirigimos. Éste es un matiz realmente importante. Quien considera tenerlo todo controlado suele ser un mal compañero de viaje, ya que no se ha planteado respuestas posibles ante las incidencias que siempre, de forma irremediable, acaban haciendo acto de aparición en todo lo que intentemos.

Por lo tanto, si la vida te sonríe, ¡cuidado! ¡Tal vez sea porque ya sabe cómo va a joderte!

Es de vital importancia que tú, en primera persona, diseñes tu propia estrategia, tu plan vital. No dejes que nadie —ni tus padres, ni tus maestros, ni tu pareja— lo diseñe por ti. No hay nada más frustrante que ser una persona que reniega de su pasado porque no le dejaron cumplir su plan vital. Seguro que has escuchado a alguien decir: «Yo quería hacer aquello, pero no me dejaron...». En esos casos el problema es que esa persona no tuvo la capacidad, la fuerza o la confianza suficientes para seguir con su plan hasta sus últimas consecuencias, se plegó a los deseos e imposiciones de los demás y por eso se arrepentirá toda su vida.

Nunca sueltes una liana sin tener agarrada la siguiente. Debes marcarte un objetivo claro que te resulte edificante, que te haga sentir orgulloso y que sea de suficiente entidad como para mantenerte implicado en su búsqueda durante el tiempo necesario. En ocasiones existen muchos objetivos, por lo que resulta difícil priorizar cuáles son los más factibles. Yo suelo ponerlos por escrito y valorarlos del 1 al 5 según su importancia, de menor a mayor. Después los vuelvo a valorar del 1 al 5 según el tiempo que tardaría en conseguirlos, siendo 1 la valoración para los que requieren más tiempo y son proyectos a largo plazo. Finalmente, sumo las dos cifras y obtengo un número por el que ordeno, en orden de trascendencia, mis objetivos. Esto suele funcionar muy bien y me ayuda a priorizar y aclarar ideas.

Cualquier plan de acción debería responder a estas preguntas fundamentales:

—**Objetivo.** ¿Qué quieres hacer o conseguir?

- Compromiso.** ¿Qué estarías dispuesto a hacer por ello?
- Motivación.** ¿Para qué lo quieres hacer?
- Tareas.** ¿Qué y cómo lo vas a hacer?
- Tiempo.** ¿Cuánto tiempo esperas tardar en conseguirlo?
- Recursos.** ¿Qué o a quién necesitas para conseguirlo?

Si no tienes respuesta para alguna de estas preguntas, todavía no has definido completamente tu plan, por lo que te será más difícil ponerlo en marcha. Si estás en esa fase y no avanzas en la definición, entrégate a una palabra para clarificar tus ideas: «diferente». Piensa diferente, rodéate de gente diferente, obtén información diferente y, sobre todo, haz cosas diferentes: *think outside the box*.

Una vez que diseñes el plan de acción ya tendrás una dirección bien definida: siempre hacia adelante. Si tienes clara tu propia estrategia, incluso la gente que te pegue una patada en el culo te estará impulsando hacia adelante, aun sin saberlo.

Si tus objetivos dependen de la ayuda y del entusiasmo de otros, a los que tu plan debe seducir, te recomiendo que este último sea inspirador. Martin Luther King pasó a la historia por su discurso de 1963 en Washington D.C. ante 200.000 personas. En él comenzaba diciendo: «Yo tengo un sueño» (*I have a dream*). Evocaba inspiración. Actualmente, la mayoría de nuestros políticos no son seguidos —pese a que les gustaría serlo— porque sus planes no resultan inspiradores. No tienen un sueño en el que involucrar a las masas. Ellos «sólo» tienen un plan.

Para elaborar una hoja de ruta que te inspire, y que haga lo propio con los demás de tu entorno, tiene que cumplir ciertos requisitos:

—**Debe ser automotivador.** El mejor plan para que vivas tu vida viene dado por lo que te motiva. Si no te inspira a ti mismo, no lo hará con los demás.

—**Debe poder cumplirse en un tiempo razonable.** ¡Los pupitres de primaria son extremadamente pequeños para que sigas en ellos a los veinticinco años!

—**Debe incluirte en primera persona.** Incluye en el plan el propósito de invertir en ti mismo y en tu formación, lo que te capacitará para cumplir el objetivo. Mucha gente invierte más tiempo, conocimiento y dinero en su trabajo que en su propia persona.

—**Debe ser un desafío.** ¡El destino adora a los intrépidos!

—**Debe ser un plan de acción.** Aunque tus pensamientos determinan quién eres, sólo tus acciones determinan en quién te conviertes.

Muchos planes se centran en la consecución de éxito profesional y, en cierto modo, de dinero. Esto me trae a la cabeza una frase de George Bernard Shaw, que

decía que «el primer paso para ser rico es... ¡no ser pobre!». Puede parecer una obviedad, pero no lo es en modo alguno. Si tienes poco dinero y quieres ser rico, ¿a qué esperas? ¡Empieza con tu plan hoy mismo! Lo que no resulta posible es ser totalmente pobre y querer ser rico. Si es así, antes que nada tendrás que cubrir tus necesidades básicas. En ese caso, tu plan debe consistir en comer caliente todos los días. Primero trabaja en ese plan vital, y al cumplirlo podrás pensar en los siguientes.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandro suarez

Es necesario tener un plan, incluso en el caso de que no tener un plan sea tu plan.

#sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

22. Graba tu disco de jazz

«No basta con oír la música; además hay que verla.»

Igor Stravinsky

Crecí en Madrid a finales de la década de los ochenta, una época singular que aún añoro. Aunque esto pueda parecer el comienzo de una historia del abuelo cebolleta, no hace tanto tiempo de aquello.

Estudiábamos algo llamado EGB, que poco o nada tiene que envidiar al desastre de la educación actual. Teníamos tan sólo dos canales de televisión, y las poquísimas veces que quería cambiar uno de ellos me tenía que levantar y apretar un botón. Vivíamos rodeados de enormes casetes, y el no va más llegó con las dobles pletinas y el walkman. Rebobinábamos las cintas con un boli Bic, y aun así sobrevivimos y salimos normales, sin estar tan protegidos ni rodeados de tanta tontería como hay ahora.

Eran tiempos en los que no teníamos demasiados juguetes. Recuerdo un Mazinger Z de medio metro de altura que disparaba unos dardos rojos con las manos. Lo conservé hasta que mi hija, que en aquel momento tenía tres años, ignorando el valor sentimental de ese viejo trozo de plástico descolorido, decidió que le daba miedo por su parecido al malo de *Toy Story*. ¡Maldito Walt Disney! ¡Desde que era pequeña siempre ha estado boicoteando mis ilusiones! Mis intentos por salvarlo y esconderlo en un armario no fructificaron. Ella lo acabó descubriendo y, para poder dormir por las noches, exigió su completa expulsión vía el cubo de basura amarillo, el de reciclaje de plásticos inservibles.

Mi hija tiene cientos de juguetes y maneja desde hace años el iPad como si hubiera nacido con uno debajo del brazo. Los estímulos de nuestra infancia son muy diferentes. En ese punto resulta evidente que a ella le ha tocado la mejor parte.

En mi época, la gran mayoría de los jóvenes quería ser futbolista o estrella del pop. En eso los tiempos no han cambiado demasiado. Si se lo preguntamos a una decena de chicos de menos de quince años, algunos nos dirán que quieren ser como Messi o, si tienen peor gusto y no les importa ser algo más horteras, querrán ser como Cristiano Ronaldo.

La diferencia está en la segunda parte: en convertirse en una estrella del pop. El movimiento musical estaba entonces en plena ebullición —¡ahí mi generación sí que sale ganando respecto a la actual!—. El pop rock español nos ofrecía un enorme reguero de creatividad. Pese a los pocos medios técnicos del momento, aparecieron un sinfín de grupos hoy míticos —Hombres G, Los Secretos, La Unión, Mecano, Nacha Pop...—, algunos de los cuales sobreviven actualmente, aunque bien es cierto que su momento de gloria ya pasó. Lo trascendente para nosotros es que había enormes historias de éxito. Ahora son más bien escasas. Somos lo que comemos y queremos lo que vemos. Por eso a finales de los ochenta y principios de los noventa, los chavales querían ser como Butragueño y hoy siguen queriendo ser como Messi. La diferencia está en que antes querían emular a Mecano pero hoy muchos menos tienen ese sueño, ya que para la sociedad actual no representa un éxito tan rotundo como hace años.

Los tiempos cambian y hay que adaptarse a ellos. El mejor ejemplo es la música. Un artista de éxito era el perfecto ejemplo de una historia de triunfo. Había casos de éxito y oportunidades para ello. Cada año salían a probar fortuna decenas de grupos nuevos. Algunos lo conseguían, la mayoría se quedaba en el camino. Hoy la industria de la música no está atravesando su mejor momento. Apenas se venden discos y el consumo digital no puede paliar esa pérdida económica en números absolutos. Eso se traduce en menos oportunidades, mayor fenómeno de artistas globales, menos historias locales de éxito, y en los pocos casos de triunfos recientes que podemos encontrar, una recompensa económica sustancialmente menor a la que se conseguía hace años. En conclusión, mucha menos gente intenta agruparse para formar el próximo grupo musical de éxito, y hay más con la pelota para probar fortuna en el fútbol.

Los ídolos musicales en nuestro país son, hoy en día, diferentes. Muchos de ellos surgen de concursos televisivos y son un reflejo del cambio de paradigma y ritmo del mundo. Carreras rápidas, fáciles y exitosas.

A menor premio económico y menor proyección social, menor es el número de vocaciones. Eso provoca que se modifiquen los gustos e intereses de nuestros chicos jóvenes. Algo similar ocurre en el mundo de la empresa. En España tenemos el ejemplo perfecto en la época dorada de Mario Conde. Él era la viva encarnación del éxito cuando en el año 1987 vendió Antibióticos, S. A., al grupo químico italiano

Montedison por 58.200 millones de pesetas —de cuando los millones pesaban de verdad cerca de «un kilo»—. Posteriormente fue nombrado presidente de Banesto. En aquellos años, además de dispararse el consumo de goma, que luego caería tan radicalmente como su imagen, miles de jóvenes deslumbrados querían ser banqueros. Hoy me atrevería a decir que ser banquero es vergonzante, incluso está socialmente mal visto. En cambio, una generación entera desearía convertirse en el próximo Steve Jobs o Mark Zuckerberg. Los tiempos han cambiado.

Siguiendo con el ejemplo de la música, debido a la situación actual y a la piratería galopante que golpea a esa industria en recesión, tal vez sea el momento de encontrar un nicho distinto. Pienso, por ejemplo, en la música clásica o el jazz. Son dos de los pocos segmentos en los que las ventas no han caído significativamente en los últimos años, ya que sus clientes no suelen tener el hábito de descargar música de internet. Y, sinceramente, aunque así lo hicieran, esas composiciones son mucho más difíciles de encontrar en la red.

En otras palabras, inspírate en encontrar tu sitio. Debes hallar tu propio hueco en la industria, una actividad que te guste y que represente una oportunidad. Trata de distinguirse del resto. En ocasiones es más fácil encontrarlo donde nadie mira, lejos de la luz a la que acuden como mosquitos todos a una.

Prepárate. Sé diferente. Y si además ves la posibilidad de crecer como persona y como profesional, mejor que mejor. Si lo ves claro, nada debe impedírtelo. No te lo pienses demasiado. ¡Empieza a grabar tu propio disco de jazz!

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandro Suarez

Lo que hace unos años era guay, después fue cool y ahora es Trending Topic.

#sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

23. Las supermodelos no se casan con albañiles

«La belleza es muy superior al genio. No necesita explicación.»

Oscar Wilde

Tengo la sensación de que estaremos de acuerdo en una cosa: las supermodelos se casan generalmente con empresarios de éxito o con deportistas famosos. Las supermodelos no se casan con albañiles. ¿Por qué será?

Nos puede parecer justo o injusto, e incluso podríamos divagar y destripar a las arpías modelos por superficiales y por no entender que lo importante está en el interior —y bla, bla, bla...—. Permíteme que te diga algo obvio: aunque se te debería juzgar por el interior, y seguramente tengas un corazón que no te cabe en el pecho, la primera impresión es muy difícil de cambiar. En tu vida habrá personas que no se quedarán sentadas esperando unos días a descubrir tu esencia. Sencillamente, te juzgarán por lo que ven. Y por nada más.

Las apariencias son importantes. Y alguien que aspire a ser un líder debe empezar por comportarse como tal, debe sentirse como tal y... ¡debe parecerlo! Puede resultarnos ambicioso o muy difícil, pero no lo es tanto. Por definición, lo que hace a una persona líder es contar con un primer seguidor.

Para sentirse así hay que estar en forma. Para ello es importante cuidarse, hacer ejercicio y tener un estado físico saludable. Esto no sólo es sumamente importante para nosotros, sino que además puede serlo para nuestros amigos y compañeros que trabajan a nuestro alrededor. A menudo uno no se para a pensarlo.

Hace tres años, un fondo de capital riesgo en Madrid, con el que colaboré como asesor de inversiones en empresas tecnológicas, tenía encima de la mesa un proyecto de reservas a través de internet. Debo reconocer que era atractivo y que, en un primer momento, apoyé de forma entusiasta aquella inversión. Se inyectaría algo más

de un millón de euros en aquella empresa. Uno de los emprendedores tenía en su haber una larga trayectoria comercial que parecía representar una cierta garantía para la comercialización del producto. Durante unas semanas de *Due Diligence*[5] comercial todo parecía cuadrar: un sector en expansión, buena recepción inicial por parte de los clientes, un equipo profesional y maduro enfocado a la comercialización del producto... Parecía un tema cerrado, y la perspectiva era tan buena que me ofrecí a invertir personalmente acompañando a la inversión del fondo de capital riesgo. Como te habrás podido dar cuenta por mi implicación, aquel proyecto me gustaba.

En una de las reuniones previas, en la que se presentaban los resultados de la prospección de mercado y se destacaba la capacidad comercial del emprendedor, uno de los gestores del fondo hizo una reflexión que nos dejó fríos, ya que ninguno de nosotros lo había valorado: la salud del emprendedor. Se estaba construyendo una idea y una inversión alrededor de los excepcionales contactos y capacidad comercial de una persona que gozaba de una salud delicada, y que había sufrido varias operaciones ese mismo año. Ninguno había considerado fríamente que tal vez eso fuera un enorme hándicap para el proyecto, y las dudas empezaron a asaltarnos. La velocidad de implementación comercial resultaba esencial, y el mayor activo comercial de la empresa no parecía gozar de una salud adecuada para la envergadura del reto. Se barajaron varias opciones para salvar in extremis el trabajo hecho, incluyendo —nunca había pensado en ello, ni había visto algo similar— la suscripción a un seguro de vida que garantizara el retorno de la inversión en caso de complicaciones en la salud de los promotores. La cantidad que había que invertir era lo suficientemente importante para que pensarán en tomar todas esas precauciones. Todo se volvió tan complejo que el proyecto cayó como un castillo de naipes. Lo que parecía una inversión cerrada y clara en la que íbamos a participar dos fondos de capital riesgo y varios inversores privados a nivel particular, quedó en agua de borrajas. Debido al enorme riesgo que suponía y a la incertidumbre que representaba la salud de uno de los fundadores, al finalizar la reunión se retiró la propuesta de inversión. En resumen, si un proyecto depende de un líder, ese líder debe dar, tener y transmitir seguridad, lo que incluye también una buena salud física. Si no la tiene debe dar un paso atrás y buscar a una persona adecuada que lidere el proyecto y que le asista en los momentos difíciles.

El liderazgo se pone a prueba cada minuto: en una comida, en una charla por teléfono, en un encuentro fortuito en un ascensor... Hay que tener las ideas claras y una correcta preparación mental. Es esencial tener una visión y una misión, poder definir una hoja de ruta y unos objetivos que sean factibles y creíbles para los socios, los amigos y los subordinados. Lo ideal es que ese itinerario trazado, esa visión, pueda resumirse en una sola frase, y que ésta sea fácilmente comprensible

por el gran público. Si tienes claro a lo que te dedicas, lo que haces, el servicio que provees o lo que vendes, tienes que poder sentarte con tu madre y hacérselo entender con una sola frase, en un solo minuto, sin preguntas. Si eso no es así, significa que no tienes una misión y una visión claras, que resulten comprensibles para el común de los mortales.

Te pondré dos ejemplos muy claros de esto último: los fundadores de Google afirman que la misión y la visión de su empresa es «ordenar toda la información del mundo». Mark Zuckerberg, el fundador de Facebook, define la suya como «hacer que el mundo esté más conectado». Tanto Facebook como Google son enormes y complejas empresas, pero tienen algo en común: una misión sencilla y fácilmente comprensible propuesta por quienes las lideran.

En múltiples ocasiones he asistido a largas presentaciones de complicados PowerPoint de los que, pasados unos minutos, no entiendo absolutamente nada. Y al final me hago siempre la misma pregunta: «Pero ¿a qué coño se dedican éstos?». Si vendes libros en internet, ¡dilo! Empieza así, claramente: «¡Vendo libros por internet!». Y deja de marear la perdiz. Lo sencillo vende y, además, resulta esclarecedor para el resto.

En esto, como en tantas otras cosas, la sencillez es una muestra de inteligencia. Vivimos en un mundo que ya de por sí es demasiado complicado. Si eres sencillo en lo que haces y, por extensión, en tu vida cotidiana, verás que ocurre algo maravilloso: todo se reduce a argumentos simples, accesibles a tu comprensión y a la de los demás. Que no te líen. No por ser más complicado eres mejor persona —ni mejor profesional.

¡Ah, se me olvidaba! Por muy a rajatabla que apliques todos estos principios, lo que sí te sugiero es que olvides lo de las supermodelos...

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

La principal característica de un líder es que no necesita que le digan cómo debe ser un líder. #sipuedes

ver detalles ↩ ↻ ★

24. No dejes que coarten tu creatividad

«Nacemos desnudos, hambrientos, sedientos, húmedos y doloridos. Después todo empeora.»

Dicho popular

Una de las cosas que empeora a medida que nos vamos haciendo mayores, conforme vamos superando etapas de nuestra vida, es nuestra capacidad creativa.

La creatividad es un valor en alza, un rasgo distintivo entre individuos que cada vez, de forma irremediable, como si de una epidemia se tratara, se parecen más entre ellos mismos. Podríamos definirla como el proceso a través del cual se produce algo nuevo, algo así como una herramienta mental que permite resolver nuestros problemas de una manera distinta, por medio de una mezcla de imaginación y de conocimiento.

Existe la creencia generalizada de que la creatividad es algo dado, de que existen personas creativas y otras que no lo son. Eso no es cierto en modo alguno. Si bien es verdad que todos tenemos un diferente grado de capacidad creativa, no lo es menos que en las personas que consideran no tenerla, ésta permanece oculta, pero pueden estimularla para que aflore.

Si preguntamos a varias personas dónde o cuándo tienen sus mejores ideas, comprobarás que un número significativo de ellas coincide en su respuesta: ¡en la ducha! Es lógico, ya que la creatividad es un proceso que requiere un nuevo plano, un aislamiento del mundo exterior que te permita estar a solas y relajado. Debido al frenético ritmo de vida occidental, en muchas ocasiones el único momento en el que eso sucede cada día es mientras nos damos una ducha.

La relajación es una de las grandes claves del proceso creativo. Por ejemplo, cuando no encontraba respuestas, un gran genio como Albert Einstein dejaba de trabajar y relajaba de forma activa su cuerpo y su mente. En el caso de Einstein,

cuentan que era frecuente verle en la cocina de su casa tocando el violín hasta que de pronto gritaba exultante y anotaba en una hoja de papel la resolución de los problemas que le mantenían bloqueado. Un caso similar es el de Churchill, que en esas situaciones optaba por la pintura para adquirir una nueva perspectiva. Esto tiene una base científica. Al relajarnos por medio de un ejercicio creativo activamos el hemisferio derecho del cerebro, y con ello empezamos a procesar los problemas de una manera distinta, más emocional y creativa, lejos de la forma analítica del hemisferio izquierdo. Con ello, en esos momentos de relajación obtenemos una nueva perspectiva.

En ambos casos estamos hablando de una relajación **activa**, y esto es sumamente trascendente. La relajación pasiva no aporta absolutamente nada al proceso creativo. Tirarse en el sofá a ver la televisión no va a resolver problemas ni hará aflorar posibles soluciones para los mismos. De hecho, una de las cosas que te puedo recomendar para mejorar la creatividad es apagar —¡al menos durante un rato!— la televisión. La relajación y la diversión pasiva que proporciona la televisión no enriquecen en absoluto tu mente ni aportan soluciones ni nuevos puntos de vista que resulten enriquecedores. Tienes que tomar el control. Convierte tu vida en un *Reality Show* de televisión, si eso es lo que quieres, pero deja de ver el de los otros, aunque sólo sea porque a ellos les pagan por ello, y a ti no. Se me ocurren mil y una maneras de buscar estímulos que resulten activos e interactivos: internet, un libro —este que tienes en tus manos, modestamente, es uno extraordinario—, el correo electrónico, las redes sociales pueden ser otros divertimentos que te relajen manteniendo tu cabeza en funcionamiento. Tener la costumbre de tumbarte a ver la televisión a una hora determinada como parte de tu rutina diaria, echen lo que echen, anestesiara tu alma y mermara tu creatividad, y además se tratará de un descanso ficticio.

Siempre me gustó lo que decía Groucho Marx. Presiento que él estaría de acuerdo conmigo en este caso, ya que él afirmaba que «no hay nada más educativo que la televisión. Cuando alguien la enciende, me voy a otra habitación y abro un libro».

Otra de las claves para ser una persona creativa radica en la búsqueda de retos. Y hoy en día eso no es sencillo. En ocasiones la vida nos echa un pulso y pone un reto delante de nosotros. En ese caso, generalmente no tenemos más remedio que afrontarlo. Pero ¿qué ocurre cuando esto no sucede? Si uno no tiene retos, ¡debe buscarlos y afrontarlos! No hay mejor ejercicio que ponerse retos y el objetivo de conquistar pequeñas metas en nuestra vida cotidiana.

El reto es un estímulo, una oportunidad para ser resolutivo, eficaz y creativo. Vivimos en un mundo en el que todo está diseñado para garantizar y mejorar nuestro confort, para que estemos más relajados evitando retos y problemas. Eso puede estar

bien en determinados momentos, pero sin olvidar que los retos diarios son el principal acicate que nos hace agudizar el ingenio y ser capaces de dar respuesta a las adversidades. Sin retos no hay respuestas. Sin respuestas no hay soluciones. Y sin soluciones no hay creatividad.

¡Eso no quiere decir que sea estimulante renunciar a las comodidades! Simplemente significa que tenemos que aprender a vivir con ellas, pero también a poder vivir sin depender de ellas.

Me viene a la memoria mi primer coche, hará más de veinte años. Se trataba de un Volkswagen Polo de la época, de color blanco. Lo recuerdo bien porque debido a una mal entendida nostalgia, me he empeñado hasta hace bien poco en conservarlo como si de una pieza de museo se tratara, pese a que la evidencia había dejado meridianamente claro que ya no servía ni de decoración. El caso es que recuerdo algo que me dijo mi padre cuando, al comprarlo, le hice notar que como muchos coches de aquella época, no tenía aire acondicionado ni dirección asistida.

—Así luego sabrás apreciar esas cosas cuando por fin las tengas.

Pues bien, creo que no hay que llegar a tanto, ni sufrir evitándonos ciertas comodidades que se nos ofrecen para nuestro disfrute. Debemos vivir con ellas sin vivir para ellas, ni depender de ellas para estar plenamente satisfechos.

Todos tenemos una «zona de confort» y necesitamos pasar por ella cíclicamente. Hay personas que lo hacen para reactivarse y descansar, para reflexionar y tomar impulso. Hay otras que deciden vivir en ellas. Estas últimas son más pasivas y las menos emprendedoras. Si tienes una mente inquieta, el descanso debe ser una necesidad, no un objetivo.

Al comienzo de este capítulo comentaba —e igual te ha sorprendido— que la creatividad es, junto a la salud, una de esas pocas cosas que empeora con el tiempo. Hasta los cuatro años somos extremadamente curiosos. Todo debe tener un porqué, y la necesidad de conocimiento es en ese momento acuciante. A partir de los siete años se produce un cambio. Ya no preguntamos tanto el porqué de las cosas. Años más tarde, cuando somos adolescentes, poco queda de aquella curiosidad innata con la que habíamos crecido hasta entonces.

Uno de los causantes de esa merma en nuestra curiosidad —el signo distintivo de la creatividad— es el sistema educativo, que nos va minando, lenta pero irreversiblemente, nuestra vis creativa. No se nos educa para ser músicos, ni pintores, ni bailarines. Las actividades creativas se consideran en un segundo plano y se premian otras virtudes que se valoran como «socialmente útiles». Cuando terminamos una carrera universitaria ya hemos sido abducidos y pensamos que no somos nada creativos y que, además, serlo no aportaría gran cosa a nuestras vidas porque tenemos que dedicarnos a realizar tareas realmente útiles y provechosas. Nos

hemos convertido en adultos, seres que han perdido la creatividad propia de la infancia. Como si de un mecanismo de defensa se tratara, en esas edades ya visualizamos el peor escenario en cada momento y no dejamos un espacio abierto a los sueños ni a la imaginación. Nos han educado para perder la creatividad, en ningún caso para estimularla.

Hace poco tiempo llevé a mi hija, de siete años, al Museo Nacional de Arte Reina Sofía en Madrid —MNACRS—. Echando la vista atrás, recuerdo que una de las mayores aberraciones que cometieron mis profesores en mis años de colegio fue cuando siendo muy pequeños, nos «depositaron» —literalmente— en el Museo del Prado para pasar allí una larga mañana. A tan corta edad, aquello era tan difícil de entender, y un coñazo tal que no me extraña que la gran mayoría de mis compañeros desarrollara cierta animadversión por el arte. Por eso mismo decidí que Candela pasara un breve tiempo en el MNACRS aquella mañana. «No más de una hora», me propuse. Mi objetivo no era aprovechar la visita, sino que se quedara con ganas, que ella misma quisiera volver.

A mi hija le encanta pintar. Tal vez sea amor de padre, pero considero que a su corta edad tiene una especial destreza para hacerlo. (Aunque mi editor no me dejará hacerlo, ese «amor de padre» me podría llevar a incluir, en este capítulo, algunas de sus creaciones pictóricas.) Paseamos por varias salas en busca del *Guernica*, de Picasso, del cual le había hablado. El caso es que curiosamente, la obra de Picasso apenas le suscitó interés, mientras que a mí me maravilla cuando la veo. A ella, desde sus siete años de edad, le pareció intrascendente. Sin embargo, algunas obras menores de carácter más realista fueron las que más le impactaron. ¿Qué ocurrió? Sencillamente que Picasso es un genio creativo, y los niños también lo son. A los adultos, esas caras, esas figuras cuasi geométricas típicamente picassianas nos llaman poderosamente la atención. Constituyen una especial visión del mundo. Son pura creatividad. Por su parte, a los niños no les parece algo extraordinario, lo consideran casi habitual, ya que en esas edades rebosan de espíritu creativo. Ni que decir tiene que al pasar por algunas obras de Miró tuve que dar todo tipo de explicaciones, porque mi hija consideraba todo aquello casi una broma, un insulto a su joven, pero digna, inteligencia —«Papá, ¡pero si esto lo puedo hacer yo!», me decía una y otra vez—, mientras que los ejercicios de técnica pictórica de calidad, sin más valor artístico detrás, le parecieron increíbles y estimulantes —«¡Qué bien pinta este señor, papá!».

Sir Ken Robinson es un célebre autor inglés, afincado en Estados Unidos, experto en creatividad y educación. Tuve la ocasión de escucharle en una conferencia hace ya casi diez años, en la que explicaba que los sistemas educativos actuales se siguen basando en el obsoleto modelo educativo del siglo XIX. En ellos se

prioriza la práctica y todos los contenidos tienen como único fin prepararnos para la universidad y cortarnos a todos por el mismo patrón. No se trata de prepararnos para la vida, más bien parece que el objetivo fuera convertirnos a todos en profesores universitarios o políticos. Ésta es una curiosa paradoja, ya que para votar hay que pasar por un colegio (electoral), y para ser un político electo en ocasiones no es necesario siquiera pasar por un colegio. Así nos va. Sea como fuere, una de las historias que utilizaba Robinson para respaldar su argumentación me resultó gratamente edificante. Hoy la recuerdo como si la hubiera escuchado ayer.

Con apenas ocho años, Gillian Lynne era una niña británica inquieta. Lo era hasta tal punto que en los años treinta sus profesores decidieron hablar con sus padres, ya que la actitud y el comportamiento de aquella cría eran un desastre.

—Creemos que la pequeña Gillian tiene un problema de aprendizaje —le dijeron a su madre.

Les explicaron que la niña no paraba de moverse, que no se enteraba de gran cosa y que no dejaba a sus compañeros atender en clase. Si esto ocurriera en la actualidad, muy posiblemente le hubieran diagnosticado un Trastorno por Déficit de Atención e Hiperactividad —TDAH.

Aún con el susto metido en el cuerpo, la madre de Gillian la llevó inmediatamente a ver a un especialista. Allí la sentaron en una silla y el especialista estuvo haciendo preguntas durante cerca de media hora. Indagó todos los problemas que la niña pudiera estar teniendo en la escuela, por qué no hacía los deberes y qué podía causar que no prestara atención en clase. En un momento dado indicó que quería hablar con la madre en privado.

—Gillian, necesito hablar un momento con tu madre. Espéranos aquí sentada unos minutos, por favor.

El médico y la madre, que seguía sumamente angustiada, se levantaron y se dispusieron a salir de la habitación. Justo antes de hacerlo, el especialista encendió la radio que tenía sobre su escritorio, dejando a la pequeña acompañada por la música.

Al salir, la madre estaba cada vez más inquieta. El médico la tranquilizó.

—Relájese. Simplemente quédese quieta, y observe —le pidió.

Por la ventana veían cómo la pequeña empezaba a moverse al ritmo de la música. La observaron durante unos minutos. Poco después el especialista rompió el silencio.

—Señora Lynne, su pequeña no tiene ningún trastorno. No está enferma. Simplemente es una bailarina. ¡Llévela a una escuela de danza!

Y así lo hizo. Gillian Lynne lo recuerda como una época maravillosa de su vida.

—Entré en esa habitación y estaba llena de gente como yo. No podíamos estar

quietos. Todos necesitábamos movernos para pensar, para expresarnos. Practicábamos todo tipo de bailes, y finalmente, años después, llegué a tener una audición para el Royal Ballet.

Pasaron los años y aquella inquieta pequeña se convirtió en una magnífica bailarina y coreógrafa. Se graduó, formó su propia empresa y actualmente es la responsable de algunas de las coreografías de musicales más maravillosas de la historia —*Cats*, o *El Fantasma de la Ópera*—. Con ellas ha entusiasmado a millones de personas y se ha convertido, literalmente, en una mujer multimillonaria.

Si del sistema educativo hubiera dependido, a la pequeña Lynne la hubieran medicado y obligado a tranquilizarse. Ése es el efecto que hoy tiene la educación sobre nosotros: no permite que podamos ser y expresarnos en todo nuestro esplendor, lo que limita, de facto, nuestra capacidad para convertirnos en individuos plenos.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Los momentos en que me siento más creativo son cuando ni yo mismo sé lo que estoy haciendo. #sipuedes

ver detalles ← ↗ ★

25. Las hormigas siempre llegan a fin de mes

«Hacer nada es el camino para no ser nadie.»

Anónimo

Jim Rohn solía decir en sus seminarios que tenías mucho camino andado si compartías algo tan sencillo como la filosofía que rige la vida de las hormigas.

Dentro de sus minúsculos cerebros, las hormigas encierran un modo de entender la vida simple y eficazmente colaborativo. Podríamos definirlo en tan sólo cuatro claves vitales que son aplicables a nuestra vida cotidiana:

1. PERSISTENCIA

Una hormiga jamás se rinde. No hay impedimento alguno en el camino que pueda con ellas. Si hay un obstáculo, lo rodean, lo mueven, pasan por debajo... Hacen todo lo que esté en su mano para poder conseguir su objetivo salvando las dificultades. Una hormiga jamás renuncia a llegar a donde debe llegar. En pocas palabras, nunca retrocede y vuelve a su hormiguero.

2. PREVISIÓN

Las hormigas son previsoras. Piensan en el invierno durante todo el verano y hacen acopio de la comida que podría serles necesaria. Incluso me atrevería a decir que al comienzo del verano ya piensan en las tormentas que suelen producirse en tan plácida estación. Son mucho menos ingenuas que el hombre. Durante los años de bonanza económica, la gran mayoría de las personas que estaba disfrutando de una situación financiera boyante vivía el verano pensando... ¡que duraría eternamente! ¿Te suenan frases como «el ladrillo nunca baja»? Algunos aún hoy se preguntan en

voz alta: ¿quién podría pensar que estábamos en una burbuja inmobiliaria, o que venía una crisis? Ésas son las hormigas ingenuas, ¡las que no entendían que después del verano, irremediablemente, siempre llega el invierno! Aunque parezca una obviedad, la realidad es que los ciclos económicos son, por definición, eso mismo: cíclicos. E igual que ocurre con las estaciones, siempre llegan tiempos más fríos. Así, los que fueron previsores y guardaron para el invierno, como las hormigas, seguro que están en mejor situación que los que no siguieron su ejemplo. De hecho, y por mucho que estemos en medio de una crisis económica mundial, las hormigas más previsoras hoy ya están pensando en cómo actuar con los primeros rayos de sol. Porque la primavera se acerca de nuevo.

3. MOTIVACIÓN, FILOSOFÍA DE VIDA

Para ser una hormiga —debe ser durillo, ¡eh!— resulta tan importante ser previsor en verano para preparar el invierno como, por el contrario, recordar en invierno que luego vendrá el verano. La hormiga sabe que un invierno no durará eternamente, y que tras él llegarán épocas mejores. Eso la mantiene activa.

¡Cómo se distinguen de nosotros cuando decimos que no se ve la luz al final del túnel! Y todo por estar inmersos en una situación económica adversa. Ése es un enfoque negativo y erróneo. Al final del túnel siempre hay luz. Tan sólo debemos esforzarnos en recorrer el camino lo antes posible para ir a su encuentro.

4. HASTA EL INFINITO Y MÁS ALLÁ

Es una de las lecciones fundamentales de la hormiga. Durante el verano, ¿cuándo sabe que ha recolectado y acumulado alimento suficiente para el invierno? Sencillamente, no lo sabe. La hormiga no se detiene y recolecta siempre la misma cantidad de alimento: todo el que sea posible. Una hormiga satisfecha con un trabajo realizado antes de tiempo no regresa en ningún caso al hormiguero a descansar, dándolo así todo por acabado de forma anticipada.

Sí, lo sé. Somos personas, seres racionales, y no hormigas... Tal vez por eso ellas no tienen por qué lamentarse hoy de las consecuencias de lo malgastado durante todos estos años.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Si las miras bien, las pequeñas cosas pueden ser todo, menos pequeñas.

#sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

26. Los débiles de espíritu son los más flojos de memoria

«La satisfacción de encontrar un solo agradecido compensa las amarguras de muchas ingratitudes.»

Modesto Lafuente

Si deseas no sólo alcanzar un cierto éxito, sino además permanecer en él, una de las cualidades que debes tener es la memoria. No me refiero a la memoria como la concebimos objetivamente: un lugar de nuestro cerebro en el que almacenar datos. Muy al contrario, se trata de una memoria emocional.

Resulta paradójico cómo se invierten las tornas y las situaciones en unos pocos años. Eso hace que tengamos que desarrollar una memoria «bidireccional» que nos haga recordar quiénes hacen cosas por nosotros y, al mismo tiempo, siguiendo esa misma lógica, nos debe animar cuando podemos ser generosos haciendo cosas por los demás, con la esperanza de que ellos guarden el mismo registro mental para el futuro. Es algo así como sembrar para, tal vez, no recoger inmediatamente, o incluso no hacerlo nunca, pero tener la conciencia tranquila de haber cumplido con nuestra obligación. Así, cuando necesitemos algo, tal vez haya personas que puedan ayudarnos y que estén encantadas de echarnos una mano recordando que otras veces nosotros hicimos lo propio.

Sin embargo, si acumulas de forma masiva enemigos y muertos en los armarios, éstos reaparecerán inevitablemente en tu futuro, con lo que se cumpliría, una vez más y de la forma más cruel posible, la ley de Murphy. He tenido la ocasión de ser testigo de cómo un empleado que fue humillado por sus compañeros en su empresa, años después era el director general del que dependía un expediente de regulación de empleo (ERE) de la plantilla; es decir, él decidiría quién sería despedido. O, más sangrante aún, cómo aquel chico del que te reías en el colegio era el encargado de decidir el proveedor de un importante contrato al que se presenta tu empresa. Por

supuesto, estos casos suelen acabar como el rosario de la aurora... Ya lo dice nuestro refranero: «Arrieritos somos, y en el camino nos encontraremos».

En su audaz libro *Las 48 leyes del poder* (Espasa, 2008), Robert Greene nos indica puntualmente una de ellas, tal vez de las más importantes: «Jamás ofendas a las personas equivocadas». Se trata de saber con quién se está tratando, y ya que eso es especialmente difícil y no tenemos una bola de cristal, te sugiero, simplemente, que no ofendas a nadie, más que nada porque no te resultará ni bueno ni inteligente en el futuro.

Los errores se perdonan. Una persona ofendida nunca olvida.

Te contaré una de mis experiencias. Pese a que no me gusta realizar labores de consultoría e intento evitarlo por todos los medios, algunos amigos me piden con cierta frecuencia el favor de revisar los proyectos tecnológicos de sus empresas. Algo así ocurrió hace algunos años cuando un socio mío me pidió que me reuniera con un íntimo amigo suyo en Madrid. Se llamaba Pascal, y en aquel entonces era director de Marketing de la mayor cadena de hipermercados de España.

Para ser sincero, acudí un poco a regañadientes a la primera reunión en uno de sus centros comerciales en Madrid. Normalmente ando bastante justo de tiempo, y no hay nada que me desespere más que las salidas inútiles de la oficina que no conducen a nada y consumen gran parte de mi día. El caso es que, tras conocerle, me pareció un buen conversador, congeniamos rápido y acepté ayudarlo. Celebramos varias reuniones en la sede de su empresa y algunas comidas en las que intentamos abordar el problema que tenían con su adaptación a internet. Él tenía el enorme reto y mandato de la dirección general de lograr que las ventas en internet se incrementaran rápidamente y, en especial, que ese incremento no se centrara en las compras de supermercado —que tienen un menor margen de beneficios—, sino en otro tipo de artículos de consumo, como electrónica o electrodomésticos, entre otros, para los que los márgenes eran mayores que en alimentación. Pese a ser una empresa de enorme tamaño, la tecnología no era, al menos por aquel entonces, su fuerte, y durante algunas semanas les ayudé a definir los cambios necesarios en su web, así como una estrategia digital más acertada. Les hablé de la afiliación como aliado de ventas y les puse en contacto con las empresas ideales para ello actuando como cicerone. Repasamos el posicionamiento en buscadores para atraer más clientes, el diseño y la usabilidad, claves para poder convertir los visitantes de la web en un mayor número de ventas. Poco a poco las conclusiones fueron aplicándose a la espera de resultados.

Al finalizar, Pascal me pidió que le hiciera una factura por la consultoría realizada. Recuerdo que sonreí y le dije que no era necesario: «Yo no me dedico a esto, no es mi negocio. No te pienso cobrar un solo euro por ello». Él se sorprendió.

No llegaba a entenderlo. Insistió varias veces. Lo cierto es que lo había hecho encantado. Habíamos establecido una relación de confianza, y tal vez no sería la primera de las cosas que haríamos juntos. Apliqué a rajatabla mi propia filosofía. Estaba sembrando.

Unos meses después, mientras tomábamos un café, mi socio me agradeció la ayuda con su amigo, ya que parecía que había logrado dejarle en una buena posición.

—Pascal está como loco. Han subido mucho las ventas en internet. Está encantado. Eso sí, ¿no ha entendido por qué no le pasaste una factura! Me dijo que por una consultoría así ellos estaban acostumbrados a pagar 40.000 o 50.000 euros, ¡y que no le habías querido cobrar! No entiendo por qué, ¡si son enormes, si les sobra el dinero!

Traté de explicarle mis motivos: seguro que cuando necesitara algo habría ocasión de resarcirme, y eso era lógico. A fin de cuentas, la vida es un constante «hoy por ti, mañana por mí».

—¡Pues está tan contento y agradecido que me ha dicho que te va a mandar a casa una furgoneta cargada hasta arriba de jamón ibérico! Le tienes a tu disposición para todo lo que necesites.

Tan sólo unos meses después de esa conversación, me alegró saber que esa gran cadena de hipermercados había nombrado a Pascal nuevo director ejecutivo en España, esto es, la cabeza visible de su organización en nuestro país. No me aventuraría a asegurar que se debió solamente a su reciente éxito en internet, pero entiendo que tras el enorme incremento de la cifra de ventas, algo habría ayudado.

Tenía la impresión de haber dejado a un amigo agradecido y, curiosidades de la vida, ahora resultaba ser un personaje influyente y destacado.

Debieron pasar uno o dos años cuando me dispuse a publicar mi primer libro, *Ha llegado la hora de montar tu empresa* (Deusto, 2011). En una reunión editorial, nos dimos cuenta de que contar con el apoyo de esta cadena en la implementación del libro y en la posición en sus hipermercados sería muy positivo. Además, para ellos no representaba ningún riesgo, ya que si no se vendía lo devolverían, como suele ocurrir en el mundo editorial, y «aquí paz y después gloria».

Como yo tenía hilo directo y una relación fluida con el máximo representante de la firma, le escribí para pedirle apoyo.

No recibí respuesta. La verdad es que lo intenté varias veces, pero no hubo manera. Finalmente le llamé, y tampoco cogió el teléfono. Ni siquiera logré hablar con él, ni que respondiera a mis llamadas ni a mis correos electrónicos. En poco tiempo se había esfumado la oportunidad de devolverme, con un mínimo chasquido de sus dedos, el favor que le había hecho poco antes.

Tal vez hoy, visto con la suficiente perspectiva, creas que me equivoqué y que

debería arrepentirme de haberle dedicado mi tiempo y mi conocimiento. Sinceramente, no hay nada más alejado de la realidad. Me reafirmo en que debemos sembrar relaciones y ayudar a los demás siempre que podamos. Encontrarás, como me pasó a mí, algunos casos en los que las personas no sabrán apreciarlo o corresponderte, pero eso no es óbice para que no haya que seguir actuando de la misma manera. Éste es un compromiso moral que te animo a suscribir cada día.

Lo que trato de decirte con esto es que en ocasiones los más pobres de espíritu sufren de una aguda desmemoria. Es absurdo y ridículo, pero debes ser consciente de que sucederá, y de que forma parte del paisaje, porque es humano. Lo inteligente es recordar a quién se le deben favores, ser agradecido y cumplir con estas personas en la medida de nuestras posibilidades. Del mismo modo, a mí me satisface más que me deban muchos favores que ser yo el que los deba, ya que un día tal vez debería afrontar muchos pagos pendientes. Sé consciente de que hay personas que «usan y tiran». Si perteneces a esa categoría, debes saber que eso implica, sin ningún tipo de dudas, que en algún momento acabarás quedándote sin más pañuelos.

¡Ah!, por si te quedaba alguna duda: la furgoneta de jamón ibérico debió perderse en el camino porque..., ¡evidentemente, nunca llegó a mi casa!

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Si te tomas la vida demasiado en serio, un día acabarás teniendo que tomártela con vodka. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

27. Qué dirán de ti en tu velatorio

«Si a fin de cuentas, su optimismo resultara injustificado, al menos habría vivido de buen humor.»

H. G. Wells

El optimismo está de moda. Si a cualquiera de nosotros nos preguntaran si queremos rodearnos de optimistas o de pesimistas, me atrevo a aventurar que aunque tú mismo seas un cenizo, siempre elegirás estar acompañado por personas positivas.

Siempre he pensado que hay dos tipos de optimismo: el racional y el que yo denomino como el kamikaze.

El optimista racional es una persona cuerda, capaz de convertir lo que se le presenta en la vida en lo que quiere, que intenta no desfallecer y ser consciente de su propio potencial, cualidades que generalmente subestimamos.

Se trata de afrontar de forma positiva los retos de la vida. Vivir el presente es la única manera de encarar el día con la energía vital que se requiere. Las personas que viven del pasado se convierten en esclavos del tiempo, desaprovechan oportunidades y se frustran al darse cuenta de que lo mejor ya no regresará. Las personas que viven obsesionadas por el futuro desarrollan miedos que les impiden poder enfrentarse a los problemas de la vida cotidiana, que frente a futuras preocupaciones pueden parecer, con frecuencia, insignificantes. Demasiada gente huye de algo que, en realidad, no le persigue.

La vida es como un concierto de rock, y hay que estar lo suficientemente despierto para disfrutarlo. Hace poco tuve la ocasión de acudir junto a mi mujer a un concierto de Coldplay en el estadio de fútbol madrileño Vicente Calderón. Recuerdo una imagen que suscitó en mí cierta incompreensión: había cientos de personas alrededor nuestro que no contemplaban el explosivo espectáculo, sino que lo miraban a través del teléfono móvil con el que lo grababan. Lejos de vivir una

magnífica experiencia en directo, la estaban siguiendo en la pequeña pantalla de sus terminales. ¡Todo un insulto a los sentidos! Aunque eso te permita conservar un trocito de ella para el futuro, es realmente absurdo. El optimista no se preocupa de ese futuro en detrimento de no disfrutar del presente. Vive el momento. Y luego, si quieres, ¡cómprate el DVD del concierto!

El positivismo kamikaze es el optimismo por el optimismo, irracional en cualquier circunstancia, por absurda que ésta parezca. Esto me parece discutible, ya que antepone un estado de ánimo al raciocinio más elemental.

Durante una temporada copresenté en Gestiona Radio, un programa llamado *Gestiona 2.0*. Recuerdo que en uno de los programas tuvimos la ocasión de entrevistar a Aitor Zárata, antiguo jugador de baloncesto de la ACB reconvertido en escritor y conferenciante de éxito. No conocía personalmente a Aitor y me llamó mucho la atención la rotundidad de una de sus afirmaciones:

—Si a alguien le despiden, le digo: «¡Felicidades! Ahora puedes dejar lo que a buen seguro era un trabajo lamentable con un jefe insoportable, y dedicarte a lo que de verdad deseas».

El mensaje era potente. Según él, en pocas palabras, ser despedido puede convertirse en una oportunidad para desarrollarte y convertirte en lo que de verdad deseas. Sin embargo, y a pesar de la capacidad comunicativa y del entusiasmo de nuestro interlocutor, no puedo estar de acuerdo con este tipo de afirmaciones, que considero ejemplos del citado optimismo kamikaze. La razón para mí es obvia: también puedes dedicarte a lo que de verdad deseas —si es que realmente no quieres seguir en tu puesto de trabajo— sin necesidad de pasar por el mal trago de ser despedido. En otras palabras, puedes mantener todas tus opciones y no verte obligado a elegir tu camino porque una de ellas se te ha cerrado.

La máxima expresión de este tipo de enfoque la puedes encontrar en *El secreto*, de Rhonda Byrne (Urano, 2007). Esta obra se ha convertido en un enorme bestseller a escala mundial que incluso tiene como secuela una película documental. ¿Cuáles son las razones de ese éxito? Un argumento tan simple como éste: hay que desarrollar un pensamiento positivo para que influya progresivamente en la vida real. Según esta teoría surrealista —que algunas personas siguen a pies juntillas—, basta con desear algo y visualizarlo para que eso se materialice. Haz la prueba. Piensa en una vida de lujo y excentricidades en tu nueva mansión de diseño en Miami, y verás lo que ocurre. Nada. Bueno, sí, tal vez babees un poco. Pero notarás que ni es real, ni aun así estarás más cerca de lograrlo. Eso sí, me temo que te sentirás defraudado a medio plazo.

Abogo por huir de esa clase de optimistas tanto como de los pesimistas. Del mismo modo que en una reunión en la que se tomará una decisión importante no tiene

mucho sentido rodearse de los cenizos del grupo, tampoco parecería racional acompañarse por los kamikazes. Y juntarte con todos posiblemente haría que acabes en el manicomio.

Resulta fundamental que vivamos los problemas sin que nos susciten una angustia desmedida que nos bloquee y nos impida actuar. Sin embargo, las dificultades no pueden hacer que perdamos la oportunidad que representa enfrentarse a ellos, ya que la vida es una escuela. El optimismo racional es hacer oídos sordos al reinante negativismo colectivo modificando para ello nuestro lenguaje negativo interno y externo. Ser razonablemente optimista también supone disponer de un «plan B» por si algo se tuerce. Esto es esencial en la vida profesional. El pesimista nunca tiene un «plan B» porque no cree que algún día le será necesario. El optimista kamikaze siente lo mismo por distintas razones e idéntico motivo: está convencido de que no lo va a necesitar. Son maneras de pensar en términos absolutos de todo o nada.

Desde luego, mantener una expectativa racional de optimismo vital no es la panacea. Existen altibajos, subidas y bajadas del estado de ánimo. Ésa es la razón por la que resulta indispensable estar preparado de forma creativa y lógica para esos momentos. Sabemos que momentos así aparecen siempre, y que todos tenemos un «yo cenizo» (el mío es, a ratos, muy intenso) en nuestro fuero interno al que debemos minimizar y dar respuesta para que no nos engulla cuando las cosas se tuercen.

Las estadísticas muestran que en épocas de guerra la ratio de suicidios desciende de forma sustancial. Eso es así porque el pesimismo es una consecuencia directa de nuestra ociosidad, que desbocada lleva a la depresión, y el grado extremo de la depresión conduce al suicidio. Si tenemos que preocuparnos de sobrevivir y acabar el día, y además de cuidar de los nuestros, el negativismo y la depresión son lujos que no nos podemos permitir. Por ese motivo, en los períodos de guerra apenas hay suicidios, porque en esos instantes tener una depresión supone un lujo.

Para desarrollar el pensamiento positivo vital tenemos, entre otras cosas, que entrenarlo. Muhammad Ali era una persona optimista en el sentido racional, lo que le llevó a dominar el deporte del boxeo y a ser tres veces campeón del mundo en la categoría de los pesos pesados, una hazaña nunca antes lograda. Uno de sus secretos era enfrentarse con confianza a todos y cada uno de sus combates. Su optimismo se ceñía a un entrenamiento muy racional. Cada vez que tenía que enfrentarse a un oponente analizaba sus principales cualidades, y así elegía un *sparring* que considerara mejor que él en ese campo. Si peleaba con un boxeador muy alto y veía en ello una dificultad, trabajaba y entrenaba con un boxeador más alto que él. Si su adversario tenía un potente golpe de izquierda, buscaba otro que, aunque tuviera otras deficiencias, gozara de una izquierda igualmente potente. De ese modo, en el momento del combate ya había previsto las dificultades a las que se enfrentaría y

podía afrontar cada uno de sus retos con un entrenamiento que le permitía ser razonablemente optimista. Nada mejor para afrontar nuestros retos con un buen estado de ánimo que el conocimiento y el entrenamiento de la respuesta a las dificultades.

Y es que ser optimista, pero con mesura, tiene toda la lógica del mundo y es una ventaja competitiva.

¿Te echarán de la empresa en la que trabajas? ¡Seguro!

¿La empresa que has levantado con esfuerzo acabará cerrando? ¡No lo dudes!

¿Vas a tener problemas de salud? Sí, ¡indudablemente!

No deberías preocuparte tanto por los vaivenes de la vida ya que, a fin de cuentas, no vas a poder salir vivo de ella. Partiendo de esa realidad, tienes que ser capaz de ver el mundo con más optimismo relativo. Se precisa ser práctico. Las personas pesimistas no lo son, puesto que se consideran víctimas de las situaciones —frases como «todo está tan mal que no me darán el crédito», «no presento el proyecto a concurso porque estará concedido de antemano», «ahora, con la crisis, no vale la pena intentarlo...», etc.—, y creen que no pueden hacer nada para remediarlo. Por eso cuando la NASA realiza una selección de personal busca optimistas, porque son resolutivos —estar a miles de kilómetros de distancia y tener que llamar a casa diciendo «Houston, tenemos un problema» debe ser mentalmente muy duro si no eres optimista y, por lo tanto, resolutivo—. Ahí afuera, en el espacio, no hay posibilidad de llamar y pedirle cita al psicólogo.

Aunque te pueda resultar extraño, en la actividad profesional contar con algún pesimista en tu equipo puede tener cierto interés. ¡De hecho son los primeros en detectar los problemas de nuestros productos o servicios! Sin embargo, la norma general es no confeccionar una plantilla con mucho peso de esos perfiles. Lo más racional es no contar con más de dos personas que sean pesimistas por naturaleza en un grupo de diez individuos.

En cierta ocasión leí el caso de una multinacional en la que a la hora de realizar una selección final entre tres candidatos para el puesto de director de Ventas de la compañía, se reunieron con ellos de forma simultánea. El director de Recursos Humanos les planteó una situación sorprendente:

—Imagine que ha fallecido y que estamos en su velatorio. ¿Qué le gustaría que se dijera sobre usted?

Perplejo, tras vacilar unos segundos, el primero de los candidatos respondió:

—Que fui un gran jefe de Ventas, una buena persona y un buen padre.

Con la ventaja de haber tenido unos segundos más para reflexionar, el segundo candidato trató de afinar más aún su respuesta:

—Bueno, a mí me gustaría que dijeran que fui una gran persona, un magnífico

jefe de Ventas, que transformé mi empresa y fui una inspiración para las generaciones futuras. En pocas palabras, que dejé un legado.

Por su parte, el tercero simplemente apostilló:

—Lo que realmente me gustaría que dijeran en mi velatorio es: «Mira, ¡mira! ¡Si se está moviendo! ¡Aún está vivo!».

Era el optimista del grupo. Ni que decir tiene que fue contratado.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandro Suarez

El único evento procedente de Facebook al que estaría dispuesto a asistir sería a mi propio velatorio. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

28. ¡Salvad a los enanos!

«He llegado a comprender por fin qué quería ser de mayor: un niño.»

Joseph Heller

Me he acostumbrado a que en algunas de mis conferencias aparezcan políticos miembros de las administraciones locales e intercambiar algunas palabras con ellos. La presencia de algunos sólo se debe a figurar en la foto como impulsores de iniciativas emprendedoras. La de otros, sin embargo, se justifica por un cierto interés y preocupación real por el grado de actividad empresarial de sus comunidades autónomas.

El mensaje que me lanzan estos últimos suele ser bastante claro e indiscriminado: «¡Anímalos a emprender!». Cuando eso ocurre les explico que ésa no es mi función —¡contrata a un animador sociocultural para eso!—. Lo único que puedo hacer es compartir mi experiencia, que ya he tratado de reflejar en varios libros, cursos, conferencias y a través de internet, tanto en mi blog personal como en mi cuenta de Twitter. Comprendo que lo que cuento pueda ser edificante y reafirmar a algunas personas en su ánimo de emprender, y que algún día los ayude a convertirse en empresarios. Sin embargo, tras conocer mi experiencia, algunos de los asistentes se dan cuenta de que eso no está hecho para ellos. De estos últimos es de los que me siento más orgulloso.

No soy un talibán del mundo de la empresa. No tengo la necesidad —ni la capacidad— de convencerte para que busques un modo de vida parecido al mío. ¡Haz lo que te dé la gana! Pero cuando una persona contacta conmigo y me dice que, tras leerme o escucharme, se ha dado cuenta de que eso de ser empresario no es lo suyo, siento que he hecho algo útil: he colaborado a que no cometa un error que podría haberle resultado demasiado caro y tener duras consecuencias personales y

familiares.

A pesar de todo, existe una excepción que no puedo pasar por alto. Hay un caso para el que siempre estaré dispuesto a animar y estimular el espíritu emprendedor de forma indiscriminada y entusiasta: con los niños.

Seamos sinceros. Cuando eres mayor, casi todo el pescado está vendido. Eres lo que eres: el resultado de tu formación, de tu familia, de tus inquietudes personales y sociales. Tienes tus ideas y puedes profundizar en ellas o tal vez cambiarlas un poco, formarte mejor, estimularte... Pero no podrás cambiar la persona que eres de la noche a la mañana. Si estás acostumbrado a trabajar de 9.00 a 15.00 h, no modificarás tus hábitos de vida por muchas charlas que puedan darte a no ser que estés dispuesto a un sacrificio y cambio profundos. Es y será duro. No seré yo el que te diga que es fácil. Lo que trato de decirte es que valdrá la pena.

Sin embargo, los niños son esponjas creativas. Están en la edad ideal para ofrecerles y enseñarles las alternativas vitales y profesionales que pueden encontrar en el futuro. Al niño se le puede estimular la inquietud que todos llevamos dentro para que se active y dé la cara, y que él mismo lo vaya descubriendo. Y es ahí, con nuestros hijos pequeños, y especialmente en las escuelas con alumnos menores de dieciséis años, donde deberíamos fomentar el estímulo de la capacidad emprendedora. No con el objeto de forjar a emprendedores para el futuro —¡ni mucho menos!—, sino simplemente para formar a personas de mente abierta, iniciadoras, más activas y que tomen riesgos en la vida. En pocas palabras, para moldear a personas que tengan una mente inquieta y no se conformen con lo que la vida les ponga por delante. Que busquen y generen oportunidades y retos.

La inocencia y la creatividad de los niños, que se va perdiendo a lo largo de los años, resulta esencial si deseas sembrar en ellos la semilla del emprendimiento. Cuando somos mayores evolucionamos y perdemos esa inocencia y esa creatividad. Asumimos complejos, miedos y condicionamientos sociales que nos convierten en malas copias unos de otros, en personas vestidas con el mismo traje gris que teje la sociedad, como si fuera el predeterminado para llevar puesto durante nuestra existencia. En esos momentos ya es demasiado tarde.

¿Qué podemos hacer por los más pequeños para estimular en ellos algo distinto?

En primer lugar, **ayudarles a seguir siendo niños**. A no perder su niñez, a asumir riesgos y a continuar siendo creativos. A probar cosas y a ser imprudentes ¡todo lo que quieran! A sentir inquietudes y que no les importe equivocarse. Todo ello son virtudes propias de la inocencia infantil que, para nuestra desgracia, vamos desgastando a lo largo de los años. En resumidas cuentas, hay que fomentarla y nutrirla. La creatividad, el deseo de soñar y la inocencia infantil son el camino. No hay que perderlos.

Te contaré una anécdota. En cierta ocasión una amiguita de mi hija estaba hablando con otro niño de su edad. Este último le decía que tenían tres coches en casa: el de papá, el de mamá y el de su hermano mayor. Ella, con cara de sorpresa, no pudo sino exclamar muerta de inocente envidia:

—Hala, ¡qué suerte! ¡Nosotros sólo tenemos dos: el Ferrari y el Porsche Cayenne!

Era difícil no sonrojarse al escucharlo. Bendita inocencia.

Ésa es la bendita inocencia que los niños deben perder lo más tarde posible, la misma que los adultos tenemos que compartir y disfrutar al máximo.

No reñirles por sus errores y estimularles a intentarlo una vez más. Esto último es fundamental, ya que la sociedad en la que vivimos, con una arraigada cultura de intolerancia al error, no podrá lavarles el cerebro y quitarles lo que ya han aprendido. No podemos confiar en el sistema educativo. La formación de nuestros pequeños es demasiado importante, y tenemos que dejar en ellos nuestra propia huella. Cuando un niño se equivoca resulta crucial que los padres no le solucionen la papeleta, sino que, lejos de arreglarle su problema, le incentiven a probar de nuevo y a resolverlo por sus propios medios.

Es muy importante **enseñarles a marcarse metas**. Podríamos clasificar fácilmente a sus mayores en personas con objetivos marcados y personas a la deriva. En el mundo en que vivimos hay muchas más del segundo grupo que del primero. No digo que les vaya mal, o que no puedan ser felices actuando así. Sin embargo, tengo la convicción de que las personas que se marcan metas y se esfuerzan por cumplir sus objetivos disfrutan más del camino y, en consecuencia, acaban logrando una mayor satisfacción personal y disfrutando más de los éxitos, ya que están pautados y son deseados.

Desde niños hay que **enseñarles el valor de las cosas**. Todo tiene un precio, todo cuesta un determinado esfuerzo. Deben ser conscientes de ello y aprender a aprovecharlo. Deberíamos comprar a nuestros hijos dos pelotas de fútbol: la primera para jugar hasta destrozarse los zapatos, la segunda para alquilarla a sus amiguitos.

Cuando vivía en Estados Unidos como estudiante de intercambio, comprobé que era habitual ganar un dinerillo extra trabajando en un restaurante *fast food* los fines de semana, o cortando el césped del vecino. Eso no sólo era algo frecuente, sino que además estaba socialmente muy bien visto. Al regresar a España, lejos de ser incentivado para ello, recibí algunas reprimendas por intentar llevar a cabo alguna actividad que me garantizara unos ingresos adicionales: simplemente, a mi edad estaba mal visto. «Tu trabajo es estudiar. Punto», me decían. Incluso hoy en día, veinte años más tarde, si le propusiera al hijo de mi vecino cortarme el césped del jardín, es posible que recibiera una reprimenda del padre o, peor aún, una denuncia

por explotación infantil. Por eso será mejor que lo siga haciendo el jardinero.

Los chicos deben **aprender a aprovechar las oportunidades**, y tienen que ser recompensados por ello. En cierta ocasión asistí a una conferencia en la que el conferenciante sacó de su bolsillo un billete de 10 euros y preguntó en voz alta:

—¿Quién lo quiere? ¡Que se levante!

Ni tan siquiera el 10 por ciento del auditorio hizo el ademán de moverse. Ése es el fiel reflejo de las personas que ven pasar las oportunidades delante de sus narices sin la más mínima intención de levantarse a por ellas. En estas personas se mezcla la pasividad, la incredulidad y la vergüenza. Si entras en una clase de niños de diez años y preguntas quién quiere un paquete de chuches, estoy convencido de que habrá tortas, te pisotearán y se abalanzarán sobre ti. ¡Ésa es la actitud que se precisa!

Hay que estimular el espíritu emprendedor desde la infancia, ya que muchos de los adultos representan una causa perdida. ¡Centrémonos en cuidar, mimar y salvar a las generaciones venideras! ¡Salvemos a los enanos!

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

La educación termina cuando al fin has logrado olvidar lo que te han enseñado en el colegio. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

29. Nunca discutas con un imbécil

«El primero que comparó a la mujer con una flor, fue un poeta; el segundo, un imbécil.»

Voltaire

Dentro de mi interminable lista de defectos podría destacar uno de los que me provoca más quebraderos de cabeza: mi puntual falta de prudencia. Con los años he ido aprendiendo a controlarla. Es algo que he tenido que aprender a golpes y que me ha obligado a pasar por situaciones incómodas en las que, con una sonrisa en la boca, lo más que he acertado a pensar ha sido el clásico «tierra, ¡trágame!».

Una de mis más celebres imprudencias la cometí la primera vez que salí a comer con la que hoy es mi familia política. Recuerdo que éramos muchos. Yo apenas conocía a la mayoría de los presentes, y salimos a comer a un restaurante en las afueras. Era un secreto a voces que por aquel entonces mi suegro no era precisamente muy fan mío, y eso hacía la situación un poco más incómoda de lo que, ya de por sí, son los primeros encuentros, en los que uno pretende dejar una buena impresión. Recuerdo que picamos unas tortillas. No sé por qué extraño motivo la conversación derivó en si la tortilla se debía partir con cuchillo o con tenedor —tenedor, por favor, ¡si es evidente!—. Me adorné demasiado para finalizar, cuando dejé caer que no era tan trascendente, quitándole hierro al asunto, ya que peor «eran los horteras que pelan las gambas con cuchillo y tenedor». Mi suegro tragó saliva. Mi mujer, con un ataque de risa, se recreó en explicar, lenta y detalladamente, que su padre siempre las pelaba así en su casa. Di un sorbo al vino. Acabábamos de empezar y la comida ya me estaba pareciendo muy larga. Y, aun así, curiosamente, al final mi suegro me dejó casarme con ella.

Desde joven —¡eh!, aún sigo siéndolo. ¡Qué estoy por debajo de los cuarenta!— me gustó coleccionar pintura. Actualmente puedo hablar sobre ello con gente de mi

edad, pero cuando tenía veinticinco años ése no era un tema recurrente de conversación al salir a tomar una copa con mis amigos. Al margen de que actualmente hay poca cultura artística, en aquel entonces a la gente de mi edad y de mi entorno le importaba un carajo —por ejemplo— mi opinión sobre la evolución del realismo mágico de uno de mis artistas favoritos, el pintor extremeño Eduardo Naranjo. Bueno, de hecho creo que hoy siguen siendo pocos los que se interesan por ese tema, y cuando me enrollo asienten mecánicamente, lo que es posible que quiera decir que han desconectado y estarán preguntándose qué habrá de cena esa noche. Pero imagino que conversaciones así de coñazo, de vez en cuando, son el precio que deben pagar por disfrutar de mi grata compañía.

Tuve la suerte de conocer a Ramón, un anticuario que tenía un enorme local que antes había sido un gimnasio cerca de la casa de mis padres, en el barrio madrileño de Chamberí. Ramón, de etnia gitana, es de mi edad, y tiene un sexto sentido para la pintura antigua. Teníamos apenas treinta años y en seguida congeniamos y empezamos a pasar juntos algún tiempo. Durante años, de vez en cuando me metía un gol vendiéndome un cuadro mucho más caro que el precio de mercado, o yo se lo devolvía comprándole otro muy por debajo del precio que en realidad tenía. Era como un juego, aunque, para ser sincero, reconozco que casi siempre era él quien me llevaba a su terreno. Las pocas veces que le saqué ventaja fue, sobre todo, por fortuna.

Ramón creció junto a su padre, también anticuario de profesión. Podemos decir que se crió viendo pintura desde niño. Aún hoy es su pasión. Él todavía no lo sabe, pero no es un comerciante: es un coleccionista, y eso limita su negocio. Su vida es la pintura. Descubrirla, investigarla y guardarla. Se encariña de las buenas piezas y las esconde incluso de sus propios clientes. Sólo en las ocasiones en las que la ganancia es grande, o cuando lo necesita, liquida una pieza para hacerse con otra mejor y acaba vendiendo esas obras. Algunos de esos cuadros que no quiso vender, e intentó no hacerlo, decoran desde hace tiempo las paredes de mi casa.

Hace ya bastantes años fuimos juntos a Feriarte, la feria del arte y de las antigüedades de Madrid, en la que cada año se reúnen los más destacados anticuarios y galeristas. El evento es tan importante que suele haber —literalmente— tortas entre los profesionales por conseguir un stand. Para los anticuarios y galeristas las ferias son un lugar en el que se pueden ver obras interesantes, hacer contactos y medir el pulso de cómo va el mercado. Rara vez compran, y cuando lo hacen son operaciones de trastienda, antes o después de la apertura al público, a precios muy diferentes de los que se ofrecen a un cliente particular. Generalmente, estas ferias son caras para comprar, ya que el galerista tiene que cubrir los altos costos del desplazamiento y del stand y, además, son pocas las grandes ferias que le permiten

hacer caja con mayúsculas. Ésta es una de ellas. El caso es que al acudir en aquella ocasión con Ramón pasé a recibir de los expositores un trato más parecido al de un anticuario, y no como hacían habitualmente, de coleccionista.

Nos detuvimos en el stand de un conocido galerista valenciano —que no identificaré—, y me interesé por una obra de Miquel Barceló. Ante mi interés, tras unos minutos contemplando la pieza, el galerista nos explicó la importancia de la obra, y nos propuso un precio muy elevado. Lo justificaba por la época en la que fue compuesta, principios de los años noventa, la época de Malí: «La más cara de Barceló», dijo. En aquel momento me pareció un atraco de tal magnitud que entablé una discusión, primero cordial, pero por instantes cada vez más acalorada, con el personaje. ¡Eso no era así! Yo conocía bien la obra de Barceló y lo que nos decía no era cierto. ¡Ese tío era como Curro Jiménez! Sabía positivamente que lo más caro de su obra eran las series de plazas de toros, y no la época de Malí, pese a tener también una buena cotización. Durante unos minutos intercambiamos opiniones y acabé detallándole los precios de cotizaciones y subastas que conocía bastante bien. ¡No podía permitir que nos tomara por tontos! El hombre empezó a acalorarse y a frustrarse ante un joven al que doblaba la edad que le discutía sus razonamientos. Yo miraba a Ramón, que sonreía y hacía gestos ostensibles para que dejara aquella discusión estéril. Imagino que al final salí victorioso aunque, evidentemente, no logré hacerle rectificar, y mucho menos pude comprar la pieza.

Salí del stand con cierta frustración y pensé en cuánta razón tenía Quevedo: «Todos los que parecen estúpidos lo son, y además lo son la mitad de los que no lo parecen».

Al alejarnos, Ramón me dijo algo que tiene toda lógica, y que me aleccionó para mi vida cotidiana.

—Ganar una discusión no aporta nada. Enseñar lo que sabes empequeñeciendo a tu contrincante, y discutir, aunque veas que te toman por tonto, tampoco. Al final te llevas una efímera satisfacción. Es ficticia. Has perdido, te vas a tu casa y no te llevas el cuadro.

Me quedé pensando en ello. Era sensato, y tenía toda la razón. Hoy trato de seguir su consejo. Aquel día no compré lo que tal vez, con otro precio, hubiera querido. Lo único que conseguí fue darle una lección a otra persona que, muy posiblemente, debió quedarse pensando «menudo idiota», y todo por demostrarle que no podía tomarme por tonto. No obtuve lo que deseaba y suscité un rencor inútil que podría perjudicarme en el futuro en el caso de que tuviera algo que me resultara interesante. Eso sí, me llevé la lección aprendida: nunca discutas con un imbécil. Siempre te llevará a su terreno, y allí te ganará por su amplia experiencia.

Esto último me recuerda a una frase de Pau Gasol tras un partido contra Los

Angeles Clippers en 2012. Su equipo, Los Angeles Lakers, había ganado. Sin embargo, la imagen del partido era la de uno de sus rivales, un mastodonte llamado Blake Griffin —apodado «el Cyborg»—, machacando el aro por encima de Gasol y golpeándole violentamente al hacerlo, en una enorme demostración de fuerza. Cansado de las preguntas sobre la jugada, repetida hasta la saciedad por las televisiones, Gasol declaró inteligentemente: «Perfecto. Para nosotros el partido, para ellos los *highlights*».[6]

Gasol tenía razón. Los Lakers habían ganado el partido. Eso mismo es lo que tenemos que hacer nosotros cada día.

Decía el filósofo español Miguel de Unamuno que hay dos clases de tontos. Los «tontos pasivos», que lo son pero que no hacen alarde de ello, y los «tontos activos», que no saben que son tontos y presumen habitualmente de su propia estupidez. Hazme caso. Si te topas con alguno de estos últimos, déjalo pasar. No merece la pena discutir con un tonto que se enorgullece de su propia tontería. Una vez leí en una pared que nunca te debes pelear con un cerdo. Te llenarás de barro, y encima a él le gustará.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

El mejor truco para ser estúpido es intentar parecer muy sofisticado e inteligente.

#sipuedes

ver detalles ↩ ↻ ★

30. Siete REMEDIOS para un bolsillo vacío

«En la vida hay que escoger entre ganar dinero o gastarlo. No hay tiempo suficiente para ambas cosas.»

Édouard Bourdet

Se han escrito multitud de libros que prometen la riqueza y la abundancia. He leído con curiosidad algunos de ellos. Unos están escritos por voraces inversores, tiburones y magnates; otros, por bienintencionados autores de mayor o menor éxito y calidad, y me atrevería a decir que la mayoría fueron escritos por —para decirlo claro— jetas y oportunistas. La mala noticia en este punto es que no vas a lograr hacerte rico por leer un libro. Esos maravillosos secretos, si existieran —convendrías conmigo que es poco probable—, serían exprimidos hasta la extenuación por su poseedor, que no los compartiría con el gran público. En otras palabras, si yo fuera el propietario de la fórmula de la Coca-Cola, ¿qué haría?

¡Pues, sin duda, elaboraría y vendería Coca-Cola sin descanso! Noche y día.

Puedo garantizarte que no se me pasaría por la cabeza hacer una estupidez tal como escribir un libro explicando cómo puedes elaborar Coca-Cola. Estoy convencido de que no eres tan ingenuo como para verte decepcionado por esta afirmación. De hecho, me juego la mano derecha a que estás en sintonía con mi comentario. No te preocupes. Si ésa era la mala noticia, también existe una buena: algunos de esos libros —sin duda los menos pretenciosos, créeme: no se puede esperar nada de títulos como *Hágase rico en una semana* o *Conviértase hoy en multimillonario*— resultan muy útiles para enseñarnos la lógica de la inteligencia financiera. Y eso no se aprende en las escuelas.

En algunos de los capítulos de este libro apreciarás que tengo una cierta fijación con el modelo educativo. ¿Cómo podría explicarlo de forma sutil? En mi opinión, a grandes rasgos y sin ánimo de exagerar un ápice u ofender a nadie, el sistema

educativo es una mierda. Una basura, una enorme tomadura de pelo. Nuestros colegios y universidades son un absoluto desastre, y eso es algo que reconocen ellos mismos en *petit comité*. Eso sí, muchos profesores con los que hablo del tema me dan la razón y afirman que «es cierto, muchos de mis compañeros son auténticos funcionarios». Pero ninguno, con los que he hablado, se mete jamás en el mismo saco.

Durante la bonanza económica, la universidad ha sido una fábrica de «milleuristas», para ahora, durante la recesión, convertirse en una fábrica de parados. De nada sirve tener en producción una fábrica estatal de carretes de fotografía cuando lo que la gente usa y demanda son ya máquinas digitales. Mientras intentemos mantener artificialmente lo que está obsoleto y no funciona, no avanzaremos un ápice. Podría escribir una tesina basada en mi crítica al funcional sistema académico. Simplificando mucho, éstos son dos de mis principales argumentos.

El primero se basa en lo siguiente: nos preparan para un engaño, para buscar un primer puesto de trabajo como becario —como si ésa fuera la única vía—, instalados en el camino único de la producción en serie. Aunque también es cierto que en estos últimos años, movidos por la crisis económica, se está empezando a plantear que existen otras alternativas tales como emprender, formarse para poder crear una empresa, o incluso autoemplearse.

Mi segunda queja es que nos enseñan cosas surrealistas. Bueno, tal vez en eso hemos ido mejorando a lo largo de los años. Reconozco que no me tocó memorizar la utilísima lista de los reyes godos, como a mis predecesores. Pero no nos enseñan a manejarnos con las finanzas o con el dinero, que es, indudablemente, una necesidad vital y marca diferencias durante todo nuestro futuro. Parece que eso se debe a un complejo del ámbito académico, en el que palabras como «dinero» provocan un sarpullido. Instalados en su burbuja artificial, los académicos atribuyen a palabras como ésa una moral inferior y, por lo tanto, les resultan menos edificantes. Conozco el caso de algunos profesores universitarios que han llegado a decir a sus alumnos que conceptos como «dinero» o «empresa» contaminan el ámbito universitario, y que «ya habrá tiempo para eso cuando acaben su formación». Como si estuvieran sobre un terreno sagrado y lo citado fueran bajos instintos. ¡Pero si una parte importante de su formación es precisamente prepararse para ello! Señor presidente del Gobierno, no limiten las prejubilaciones a temprana edad. Haga algo más útil: ¡prejubilen a los profesores que piensan así! Hacen muchísimo daño, ¡y además son un auténtico coñazo para sus alumnos!

Es de justicia señalar que como el hambre agudiza el ingenio y como desde hace algunos años «papá Estado» no puede pagar las nóminas, le hemos visto las orejas al lobo y en algunas facultades se está produciendo un cambio de enfoque. Esto se

debe, especialmente, a los docentes más jóvenes, que no están anquilosados cual telarañas en sus despachos y que comprenden que no hay mejor manera de facilitar su puesto de trabajo que abrir nuevas vías laborales. Adaptarse al mundo. El principal problema que se encuentran las personas que buscan esas nuevas vías, que miran hacia el mundo del emprendimiento activo, es que son sólo un michelín dentro de un cuerpo que lleva décadas sin hacer deporte. Les va a costar Dios y ayuda eliminar toda esa grasa acumulada. Espero de todo corazón que lo consigan, porque me consta que en muchísimos casos, sin los medios necesarios, ese esfuerzo está siendo meritorio y enorme. Suerte en ello.

Los bolsillos vacíos tienen cura. Éstos pueden ser algunos remedios para ello:

1. **Ahorra una parte de las ganancias.** Hazlo, al menos, con un 10 por ciento de tus beneficios. De ese modo tendrás un remanente en el caso de que lleguen las vacas flacas. Trata de pensar a largo plazo.

2. **Controla tus gastos.** Gasta lo imprescindible. Date cuenta de que cuanto más ganas, más gastas, lo que indica que muchos de esos gastos son superfluos.

3. **Que tu oro se multiplique.** Invierte parte de lo que hayas ganado. Cada euro que ahorres es un ayudante que trabaja para ti.

4. **Protege tu tesoro.** No se trata de invertir a lo loco. Se deben seleccionar con mucho rigor las oportunidades de inversión. En ese sentido, la toma de riesgos debe tener un objetivo concreto. En definitiva, el riesgo ha de ser meditado.

5. **Que tu vivienda sea tu primera inversión rentable.** Es muy importante. Del 90 por ciento de los ingresos que te sirven para vivir, una parte debe consagrarse al lugar en el que vives y/o trabajas. Evalúa tus capacidades y necesidades y opta por la solución más inteligente —compra o alquiler, casa o apartamento, etc.

6. **Ata ingresos futuros.** No lo dejes todo en el aire. Imagina el momento en el que ya no puedas o no quieras trabajar más. Cúbrete las espaldas. Si no lo has hecho, cuando llegue ese instante verás que te será imposible dejar de trabajar porque no tienes una fuente de ingresos. Piensa en el futuro.

7. **Sigue buscando formas de generar ingresos.** Aunque los tengas, trata de ir más allá de tus capacidades actuales: desarrolla tus habilidades, busca oportunidades alternativas, fórmate en otros ámbitos. Si lo haces, verás que en poco tiempo todo tu esfuerzo dará sus frutos. ¡No hay mejor antídoto contra la monotonía... y contra los imprevistos!

Una mínima y correcta formación financiera resulta imprescindible en la vida de cualquier persona. Aunque sólo sea para sonreír y poder mandar al carajo al director del banco que intenta colocarte unas «atractivas participaciones preferentes».

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Ya que todo lo relacionado con la educación financiera no lo aprenderás en clase, ten inquietud y fórmate por ti mismo. #sipuedes

ver detalles ↩ ↗ ★

31. Alérgico a las balas

«La lógica te llevará de A hasta B. La imaginación, a donde tú quieras.»

Albert Einstein

Decía Henry Ford que «tanto si piensas que puedes como si piensas que no puedes, estás en lo cierto». Tal vez por ello, tomando su cita de forma literal, tenga sentido pensar que cuando nos proponemos algo, si tenemos los pies en el suelo, casi siempre podemos hacerlo.

En un mundo en el que reina el desánimo y la negatividad, podemos encontrar casos de personas que debido a su optimismo vital resultan interesantes estímulos de los que debemos tomar ejemplo. Y al decirlo no estoy pensando en ejemplares extremos y únicos de inspiración espiritual, como Mahatma Gandhi. Por supuesto, la vida de grandes hombres puede ser inspiradora, pero nos resulta excesivamente lejana. Me refiero sobre todo a encontrar en nuestro día a día las actitudes positivas de lucha a pequeña escala. Aunque no lo creas, son mucho más habituales de lo que podemos pensar, una joya para el que sabe observarlas y, por medio de ellas, encontrar sus respuestas. Observa alrededor, y seguro que encuentras a alguna persona que crecida ante sus dificultades diarias puede darte un ejemplo de tesón y constancia.

Hay gente formidable, hombres y mujeres extraordinarios de los que se aprende uno de los aspectos más fundamentales en esta vida: la actitud para enfrentarse a las cosas. Los hay a nuestro alrededor, aunque a veces no lo parezca. Sólo tienes que detenerte un poco, escuchar y observar con atención. Verás como a tu lado tienes a alguno de esos tipos que inspiran ánimo y ganas de vivir. Si no lo encuentras, mira con otros ojos, no con los de la rutina, el hastío o la melancolía. Que no te cieguen tus prejuicios. En todos los desiertos crecen flores. Pocas, pero crecen. Saberlo es

ser realista, y si eres positivo debes ser capaz de salir a buscarlas.

Ha llegado a mis oídos una historia que quiero compartir contigo. Trata sobre una de esas personas que califico como «flores del desierto». Siempre estaba de buen humor y tenía algo positivo que decir. Si alguien le preguntaba qué tal le iba, contestaba la misma cosa:

—Mejor, imposible.

Era un ejemplo natural. Si uno de sus compañeros tenía un mal día, ahí estaba él para hacerle ver el lado positivo de las cosas. En cierta ocasión alguien le preguntó:

—¿Cuál es tu secreto? ¿Cómo es posible que siempre estés dispuesto a animar a los demás?

Entonces él simplemente contestó:

—No es ningún secreto. Cuando me levanto por la mañana me digo a mí mismo: tienes dos opciones, estar de buen humor o estar de mal humor. Siempre escojo estar de buen humor. Cuando me sucede algo malo también tengo dos opciones: ser una víctima o aprender de ello. Y siempre escojo aprender de ello. Cada vez que alguien se acerca a mí a quejarse, tengo dos opciones: puedo aceptar su queja o bien puedo señalarle el lado positivo de la vida. Y escojo esto último.

—No puede ser tan fácil —dijo su interlocutor.

—Lo es. Todo en la vida depende de tus elecciones. Tú eliges cómo vivir tu vida —sentenció.

Años más tarde, nuestro optimista vital sufrió un atraco. Le asaltaron, la situación degeneró y los asaltantes le dispararon. Tuvo suerte y le llevaron rápidamente a las urgencias de un hospital. Tras varias operaciones y muchos meses de rehabilitación, logró salir de allí con vida.

Algún tiempo después, un amigo suyo, a quien hacía mucho tiempo que no veía, le preguntó cómo se encontraba.

—Mejor, imposible —contestó.

Su amigo, enterado de lo que le había ocurrido y admirado por su actitud, le preguntó qué había pasado por su mente en el momento en que le dispararon.

—Recuerdo que cuando me vi en el suelo y sangrando, tuve la convicción de que tenía dos opciones: podía elegir vivir o podía elegir morir. Elegí vivir. Después, en el hospital, los médicos se portaron muy bien conmigo, y no dejaron de darme ánimos. Sin embargo, cuando me llevaron al quirófano para ser operado de urgencia, comprendí que a juzgar por la expresión de sus caras, la cosa no iba nada bien. Era como si me estuvieran diciendo: «Amigo, estás muerto». Entonces comprendí que tenía que tomar una decisión.

—¿Qué hiciste?

—Uno de los médicos me preguntó si era alérgico a algo. Respiré profundo y le

contesté: «Sí, a las balas». Y aprovechando que mi chiste les hizo gracia, añadí: «Doctor, he elegido vivir. Sólo les pido una cosa. Opérenme como si estuviera vivo, no como si ya estuviera muerto».

Nuestra flor del desierto, nuestro optimista vital, logró salvarse gracias a la pericia de sus médicos. Pero yo me atrevería a decir que también influyó, de forma definitiva, su actitud positiva.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

—Pero ¿de qué te ríes, si te acaban de caer cinco años de cárcel? —Sí, ipero son cinco años sin pagar alquiler! #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

32. No, ¡gracias!

«El hombre es un experimento; el tiempo demostrará si valía la pena.»

Mark Twain

Una de las cosas que más trabajo me ha costado aprender a lo largo de mi vida es a decir «no». Creo que he tardado en hacerlo treinta y nueve años, mi edad actual. Y no pondría la mano en el fuego si el año que viene pensara que he tardado... cuarenta. En otras palabras, estoy intentando curarme de ese mal, que si bien resulta dañino en el ámbito personal, es una auténtica tragedia en el campo profesional.

Hay algo que todos tenemos por igual, y algunos lo aprovechan mejor que otros. Mañana serán 24 horas, 1.440 minutos... Unas personas les sacarán todo su jugo. Otras, sin embargo, no lo harán tanto. Esa suma de actividad diaria hace que algunos lleguen más lejos que otros a medio y a largo plazo. Por ese motivo hay que focalizarse en lo importante. No debes permitirte el lujo de malgastar tu tiempo en cualquier cosa que no te acerque a tus objetivos.

Te haré una confesión: sé que tengo un problema, al que intento poner coto —aún sin mucho éxito—, con el correo electrónico. Vivo por y para él. Cuantos más *e-mails* respondo, más *e-mails* recibo. Cuanto antes contesto, antes me responden. A veces tengo una sensación casi de angustia si no reviso mi correo durante unas cuantas horas —¿habrá sucedido algo importante? ¿Estará alguien esperando una respuesta de mi parte?—. Situaciones como las que te estoy relatando precisan una profunda racionalización: debemos hacer que la tecnología nos asista, pero siempre sin depender de ella.

Al margen de la tecnología, la principal causa del malgasto del tiempo son las personas. Trataré de explicarme. Muchas veces me llegan propuestas de personas cercanas y de desconocidos que pretenden que dedique mi tiempo a dar clases, conferencias, cursos, a leer sus proyectos y a opinar sobre ellos para poder

mejorarlos; o a que me registre en sus páginas webs y testee el producto en el que están trabajando, y así tener mi *feedback*... Te conozcan o no, tengan o no relación contigo, todas esas personas lo interpretan del siguiente modo: «¿Qué te cuesta hacerlo? ¡Es sólo algo de tiempo...!». Ahí reside precisamente el problema. ¡Es mi tiempo, y es lo más valioso que tengo, lo único que no puedo recuperar! Tengo una cantidad limitada de horas, de días y de años, y tengo que aprovecharlos y disfrutarlos al máximo. Es mi único bien no recuperable.

Pues bien, si miro hacia atrás llego a la conclusión de que he perdido una enorme cantidad de tiempo en actividades que no me interesaban ni me aportaban lo más mínimo, ni a mí ni a nadie de mi entorno, simplemente por compromiso y porque en su momento me resultó violento decir: «No, gracias».

Un ejemplo reciente. Por increíble que parezca, suelo recibir varias propuestas similares a ésta... ¡cada semana!

El caso es que me escribió un conocido mío solicitándome una colaboración con una prestigiosa universidad situada en el norte de España. No identificaré a la universidad porque me parecería de mal gusto y supondría un golpe a su prestigio. Mi única intención es poner de manifiesto que este «buenrollismo» está generalizado, y que peticiones así, de entidades grandes, pequeñas y medianas, llegan casi a diario.

Estaban lanzando un proyecto destinado a emprendedores. Me solicitaban que lo avalara con mi nombre e imagen en su página web —absurdo: ¡si no lo conocía!— y que además escribiera un par de artículos al mes en una publicación en línea que estaban lanzando. Como contraprestación a mi tiempo, ya que no tenían el más mínimo interés en pagar mis colaboraciones, me ofrecían dar una clase magistral a sus alumnos. Me quedé perplejo. Me ofrecían como compensación que dedicara más tiempo, perdiera más días de trabajo, preparara una clase y siguiera trabajando para ellos..., ¡gratis! Y a ellos todo esto les parecía razonable. Confunden conscientemente colaborar con que les dediques tiempo y trabajo a cambio de absolutamente nada. Y se quedan tan anchos. Como digo, esto sucede con algunas de las principales instituciones del país. Imagina con otras de perfil más bajo...

Iré al grano. Por miedo a parecer soberbio o maleducado, hasta hace poco tiempo solía responder con una mueca de agradecimiento y alguna mentira piadosa, del tipo:

—Gracias por pensar en mí, pero lamentablemente no podría, ya que este mes ando muy liado...

O bien:

—Muchas gracias, pero para ese día ya tengo la agenda cerrada...

En algunas ocasiones excusas así me permitían evitar una pérdida de tiempo

mayor. Sin embargo, cada vez era más frecuente que las mismas personas que me ofrecían esas «colaboraciones abusivas» respondieran a mis argumentos sin darse mínimamente por aludidos:

—Faltaría más. Sin ningún problema. Como este mes estás ocupado, ¡empezamos el mes que viene!

O también:

—No te preocupes. Cuento contigo para la semana siguiente. Me lo apunto para recordártelo.

Por cosas así me he obligado a responder con claridad meridiana, aun a riesgo de parecer algo borde:

—No, ¡gracias!

Pero entonces ocurre que me piden explicaciones por los motivos de mi negativa, e incluso algunos se ofenden por no estar interesado y decirlo tan claramente. Otros —los menos— lo comprenden perfectamente y dejan de insistir.

Si alguien no aprecia tu tiempo y te lo demuestra con propuestas en las que sale ganando él y a ti te cuestan tiempo o dinero, su opinión no debe preocuparte. Créeme. No debes tener el más mínimo pudor al contestarle: «No, ¡gracias!».

Saber decir «no» es un arte, una de las cosas que más puede reforzar tu productividad y darte el tiempo necesario para dedicarte a lo que realmente importa. En el trabajo, como en la vida, hay que rechazar propuestas que en realidad no quieres llevar a cabo. Si te resulta difícil decir «no» vivirás tu vida resolviendo las necesidades de los demás, y eso será un lastre para conseguir tus metas y deseos.

Para aprender a decir «no»:

—**Pregúntate si realmente quieres hacer lo que te están pidiendo.** Independientemente de las expectativas de la persona que te realiza la propuesta, o de tu vinculación emocional con ella, no respondas nunca «sí» de forma automática. Valora fríamente la propuesta, si te resulta interesante o provechosa, o si merece la pena...

—**Valora si es viable.** Si tras pensarlo te apetece, o si crees que es interesante hacerlo, piensa en si podrías, si tienes tiempo suficiente o medios para cumplir con el compromiso que te piden. Si algo te apetece pero no puedes llevarlo a cabo, estarás metiéndote en un berenjenal en el que al final no te gustaría estar.

—**A la hora de decir «¡no, gracias!».** Intenta hacerlo de forma amable, pero clara. Sé tajante en tus razones, ya que si no lo haces algunos tenderán a forzarte e intentarán aprovecharse de ello. Intenta no ofender ni herir a la persona que te hace la propuesta. Si es cercana, extiéndete en tus motivos y busca su comprensión. Muestra empatía, pero también firmeza en tu decisión. Di que no con elegancia, pero

también con pleno convencimiento de lo que dices.

—**Una vez hecho.** No te sientas mal. Estás en tu derecho de decir «no» y desechar una propuesta. Es importante que en ningún caso nadie te lleve a pensar lo contrario. Ése es uno de los derechos fundamentales de la persona asertiva.

Benjamin Franklin dijo en cierta ocasión que «el tiempo es oro». Haz todo lo posible para que no te lo roben. Los ladrones de tiempo acechan en cualquier esquina. Hoy son mucho más abundantes que los ladrones materiales, y además no están socialmente tan mal vistos.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Nada te posiciona más ni mejor que el lujo de permitirte decir «no». #sipuedes
ver detalles ↩ ↻ ★

33. El deporte nacional

«La envidia en los hombres muestra cuán desdichados se sienten, y su constante atención a lo que hacen o dejan de hacer los demás muestra cuánto se aburren.»

Arthur Schopenhauer

Desengáñate. El fútbol —o tal vez te gusten más los toros— no es ya signo de identidad nacional. El deporte nacional es... ¡la envidia! Y ahí sí que somos los campeones del mundo.

Tal vez sea algo inherente a nuestro carácter. El caso es que la felicidad siempre parece relativa según con quién nos comparemos. La mayoría de la gente se siente satisfecha —o no— con su salario dependiendo de con quién se compara.

El profesor Bruno Frey, de la Universidad de Zúrich, uno de los gurús de la llamada «ciencia de la felicidad», lo explica muy gráficamente al creer que no es el nivel absoluto de ingresos lo que nos aporta satisfacción, sino la posición que tenemos respecto a los otros individuos. En otras palabras, el hombre lleva implícitamente inscrita en su ADN la palabra «envidia», y generalmente somos más o menos felices en lo económico respecto a los demás.

Tal vez por esta paradójica situación soy dado a pensar que durante los años de bonanza económica previos a la crisis no hemos disfrutado, en general, todo lo que hubiéramos debido. Por una sencilla razón. Aunque nuestro nivel de vida era superior al actual en el 99 por ciento de los casos, siempre había alguien cercano que vivía mejor. Y eso lo ensombrecía. Es triste, pero real como la vida misma.

Un amigo me relató recientemente uno de los casos más curiosos que jamás he escuchado. Me contó que tras la fusión entre iguales de dos empresas, éstas se unieron en un mismo edificio. Con una mezcla de estupor y vergüenza ajena, mi amigo me contaba que había visto cómo uno de los subdirectores, cinta métrica en

mano, medía su despacho para, posteriormente, hacer lo propio con el del subdirector de la otra compañía. No era una cuestión de problemas de espacio. El asunto consistía en ser más que el otro para así poder sentirse satisfecho. Pese a ser triste, estos gestos ruines son más habituales de lo que podríamos pensar en un primer momento.

Cuenta la Biblia que una buena mañana de verano un terrateniente se despertó con el ánimo de comenzar la vendimia. Sus viñas eran tan numerosas que los hombres que habitualmente contrataba para esas labores no bastaban para realizar el trabajo en un tiempo razonable. Sabedor como era de que en la plaza pública había hombres a la espera de un empleo, cogió su caballo y se dispuso a llegar a un trato con ellos.

—¿Quién quiere trabajar? —preguntó al llegar a la plaza—. Tengo muchas viñas, y quiero vendimiarlas antes de que llegue la lluvia. Necesito todas las manos que sea posible.

—¿Cuánto pagarás? —preguntó uno de los hombres.

—Un denario a cada uno. Ése es el trato.

—De acuerdo. Iremos contigo —dijo otro jornalero.

Las horas pasaban velozmente, y el propietario de aquellas fértiles tierras se dio cuenta de que con aquellos hombres no bastaba. El trabajo avanzaba lentamente, y su objetivo estaba lejos de cumplirse. Así que a las nueve de la mañana montó de nuevo en su caballo y se dirigió a la plaza pública en busca de más hombres. Los halló sentados a la sombra, ociosos y cabizbajos, a la espera de que alguien les ofreciera trabajo.

—¿Quién quiere trabajar? —preguntó nuevamente—. Necesito brazos fuertes para vendimiar mis viñas.

—¿Cuánto pagarás? —le preguntaron.

—Si trabajáis bien, podré pagaros un denario a cada uno.

—Está bien. Aceptamos —dijeron varios de ellos poniéndose en marcha.

El sol se alzaba ya en lo más alto del cielo y el terrateniente seguía sin estar satisfecho con el ritmo de trabajo. Las viñas estaban demasiado cargadas, y no parecía que aquellos hombres pudieran terminar antes de que finalizara el día. De modo que montó por tercera vez en su caballo, se dirigió a la plaza pública y habló con los hombres desocupados que allí estaban.

—¿Quién quiere trabajar? —preguntó a los que allí se congregaban.

—Nosotros —respondieron varios de ellos—. ¿Cuánto pagarás?

—Un denario hasta el anochecer.

Varios aceptaron y le siguieron hacia la hacienda.

Estaba oscureciendo cuando el terrateniente llamó a su capataz para que les diera

a los hombres lo acordado. Comenzó por los que habían llegado en último lugar.

—¿Cuánto les pagamos? —preguntó el capataz.

—Un denario —dijo el propietario de aquellas tierras.

Los demás jornaleros pensaron que a ellos les pagaría más aún, ya que habían trabajado durante más tiempo. Se acercaron al capataz y éste le preguntó al propietario.

—Y a ellos, ¿cuánto les pagamos?

—Un denario —dijo el propietario, cumpliendo lo acordado.

Y así fue como les pagó a todos lo mismo. Sin embargo, los primeros en llegar protestaron airadamente, indicando al propietario que aquello no era justo, ya que ellos habían vendimiado mucho más que los demás, por lo que merecían una recompensa mayor. A lo que el propietario replicó:

—No estoy cometiendo injusticia alguna. Acordamos que os pagaría un denario, y cumplo lo pactado. Quiero pagaros a todos lo mismo, porque para mí igual de importantes habéis sido los primeros que los últimos, ya que sin ellos no habría podido vendimiar todas mis viñas. ¿O acaso sentís envidia de mi generosidad? Marchaos con vuestro denario, que bien os lo habéis ganado.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

La envidia debe ser muy sana, porque consigue que los daltónicos se pongan verdes. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

34. Pájaros contra cerdos

«No sé cómo será la tercera guerra mundial, pero sí la cuarta... Con piedras y palos.»

Albert Einstein

Soy consciente desde hace años de que vivo en una burbuja. Después de pensarlo detenidamente, he llegado a la conclusión de que eso no es ni bueno ni malo, siempre y cuando seas consciente de ello. Mi burbuja está llena de *gadgets* y *bytes*: es el mundo tecnológico.

Mi dedicación a internet ha hecho que tenga interés en adquirir y probar los últimos avances, aplicaciones y tendencias del mercado. Muchos de ellos —la gran mayoría— son absolutamente inútiles e intrascendentes. Algunos otros se terminan haciendo imprescindibles en mi vida, y además me han permitido observar el curioso proceso de implementación general a medida que han empezado a utilizarse de forma masiva. Reconozco haber hecho alguna tontería que encarecía radicalmente los precios por el mero hecho de tener en mis manos un producto unos días o semanas antes de que saliera a la venta en España. Bueno, ¡de acuerdo! Han sido varios: iPhone, iPad, Nike Fuel...

En la actualidad, incluso personajes como Bill Gates o el dalái lama utilizan Twitter, que está considerado como una red social. Para mí es algo diferente, algo más simple que todo ello: es un nuevo canal de comunicación.

Abrí mi cuenta en Twitter a principios de 2008. En aquel momento los que probábamos el servicio desde España probablemente cabíamos en un autobús. Recuerdo que leí, y me pareció una definición bastante acertada, que en Twitter estábamos «los yonquis de internet». Meses más tarde su uso empezó a popularizarse, y escuchaba a mis compañeros de burbuja reconocer que «no entendían» al resto de la humanidad —considerándola instalada en cierto grado de

analfabetismo— que no comprendía la utilidad del servicio o se negaba a utilizarlo. En cierta medida, eran retrasados tecnológicos.

Es cierto que muchas personas de mi sector pecan de infravalorar a las que no adoptan la tecnología a la misma velocidad que ellas, pero no es menos cierto que para tener opciones de éxito en determinados proyectos es preciso contar con el inmenso avance tecnológico que estamos viviendo. Un anuncio de hace algunos años de la Dirección General de Tráfico decía que «velocidad, la justa, ni más ni menos». Ésa debería ser la norma en nuestra relación con la tecnología: la velocidad justa que no provoque que vivamos en un atraso permanente y, como contraposición, que tampoco llegue a ser una carrera enfermiza por probarlo todo y estar a la última, ya que en muchas ocasiones eso resulta estéril, una verdadera pérdida de tiempo. Se trata de encontrar el punto medio en el que la nueva ola aporte algo a nuestra vida, y subirse en el momento en el que esas nuevas tecnologías están implantándose de forma masiva y asumible en precio. El resto, que siempre quiere llegar antes, es, como diríamos coloquialmente, *pá frikis* —como yo, en cierto modo, por deformación profesional.

Aun así, tengamos en cuenta que la tecnología no está cambiando el mundo. ¡Ya lo ha cambiado! Y ese ritmo va a ser más vertiginoso todavía, si cabe, en los próximos años.

Hace algún tiempo, mi padre, ahora recién jubilado, descubrió el teléfono móvil. Lo hizo tarde, muy tarde, ya que en sus inicios había sentido que no era tan útil ni tan necesario. A fin de cuentas, aplicando la lógica, ¡había vivido más de sesenta años sin esos cacharros! Recuerdo que el día que descubrió los mensajes SMS me lo comentó de manera entusiasta:

—Esto de los mensajes SMS ¡es la de Dios! ¡Ahora puedo felicitar a quien quiera, sin tener la necesidad de hablar con él si no me apetece! —me dijo mientras me mostraba una protocolaria felicitación enviada a mi tío en un mensaje de texto.

Le reí la gracia. La estampa de mi padre descubriendo los SMS diez años más tarde de lo habitual, así como la utilidad insospechada que les había encontrado, me pareció simpática. Es posible que si lee estas líneas, la situación no le parezca tan simpática a mi tío. ¡O tal vez sí!

Así entran muchas veces los más seniors en la tecnología: como elefantes en una cacharrería, tarde y patosamente, que es la peor manera de afrontarlo.

Unos meses más tarde, a las 7.30 de la mañana, sonó mi móvil. Miré el teléfono. Sonreí. El mensaje decía: «Feliz santo, hijo».

En estos tiempos de cambio constante se ha producido un fenómeno curioso: en vez de exprimir las innovaciones al máximo, el ritmo intenso del cambio hace que aun cuando sólo estamos saboreando la última novedad y no le hemos sacado ni el

10 por ciento de su rendimiento, ya estamos esperando la siguiente. Del mismo modo que nos ha facilitado la vida, los avances nos han convertido en seres adictos a la comodidad. Tal vez represento un caso extremo de falta de memoria o de dejadez, pero aun así logro recordar el número de teléfono de casa de mis compañeros de colegio cuando tenía doce o trece años y, sin embargo, con toda franqueza, hoy no recuerdo el de mi oficina. Eso, que puede parecer imposible, es bastante habitual en los tiempos que vivimos. No necesito conocer ciertas cosas, por lo que dejo de pedirle a mi cerebro que trate de recordarlas. Este fenómeno se traduce en un ahorro energético, aunque también en una falta de entrenamiento que luego nos pasa factura, nos acomoda y nos hace depender de los *gadgets*, de internet y, en definitiva, de la duración de las baterías de nuestros cacharros.

Si tienes un coche de gran cilindrada y no aceleras a fondo de vez en cuando, en poco tiempo le costará rugir cuando se lo pidas. Aunque nuestra capacidad sea mayor, vivir a pocas revoluciones nos relaja y, por consiguiente, nos limita. Estoy convencido de que tus padres o tus abuelos te habrán dicho alguna vez que eso de que puedas usar una calculadora resulta muy cómodo, pero que ellos tenían que hacerlo a mano. Seamos francos: hacer logaritmos «a pelo» es un tostón inútil, a no ser que tu hobby sea resolver mentalmente las pérdidas de presión de las bombas hidráulicas. Sin embargo, con la popularización de las calculadoras científicas en los años ochenta y noventa, ya no lo sentíamos como necesario, y era un esfuerzo inútil. Los que estudiamos en aquella época representamos una generación con un enorme déficit en matemáticas, ya que, en cierto modo, no era imperativo saber resolver tales problemas.

Multipliquemos el efecto de la calculadora científica prácticamente hasta el infinito. El efecto en las matemáticas se ha producido hoy en día en casi todo lo que hacemos. Los cambios de los últimos años han revolucionado la práctica totalidad de lo existente, e incluso han creado muchos segmentos que ni tan siquiera existían hace pocas décadas.

Algo muy similar ocurre con la tecnología que tiene una aplicación social. Si hace veinte años perdías un número de teléfono o un viejo amigo cambiaba de domicilio, significaba, por norma general, un adiós para siempre. Era difícil volverse a encontrar, especialmente en las grandes ciudades. Pero las cosas han cambiado, y eso que no han pasado tantos años. Aquel compañero de clase del que no sabías nada desde hacía veinte o treinta años aparece y te localiza en internet. Esto implica un cambio brutal a nivel social, e incluso aún mayor para nuestros hijos, que desde ahora mismo no experimentarán ese vacío. Si bien es cierto que antes la gente se «desconectaba» porque los vínculos existentes eran frágiles y se rompían con facilidad, el que ahora quiera dar un giro a su vida y desaparecer lo

tendrá mucho más difícil.

En mi opinión, deberíamos establecer una filosofía vital en relación con todo ello, apostar a que la tecnología nos haga la vida más útil sin hacernos dependientes de ella. Sin adormecernos, pero sin hacernos parecer versiones humanas *vintage* de los años ochenta.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandro Suarez

Aún estoy esperando el día en que hacer una raíz cúbica me salve la vida o me sirva para algo, lo que sea. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

35. La diferencia entre tomar y vender copas

«La perseverancia es la virtud por la cual el resto de virtudes da su fruto.»

Arturo Graf

Según el diccionario, *perseverar* es «ser constante, tener firmeza o tesón en la realización de una actividad concreta». En otras palabras, puedes llegar a cualquier parte del mundo siempre y cuando estés dispuesto a andar lo necesario.

Conozco a muchas personas con talentos innatos. En ocasiones eso representa una ventaja competitiva sobre los que, como yo, no tenemos un talento natural que nos haga destacar por encima de los demás. El gran peligro de tener mucho talento es el exceso de confianza en tus propias capacidades. Un vendedor de seguros puede ser un genio para convencer a cinco de cada diez personas a las que entrevista de la conveniencia de contratar un seguro de vida. Aun así, si le proponemos competir durante un tiempo concreto con un vendedor mediocre, pero persistente, este último vencerá. La persona con talento, consciente de su capacidad, será más eficiente que su rival. Por su parte, su rival realizará con tesón todas las entrevistas que sean necesarias para progresar y mejorar su ratio de respuesta. Y vencerá por medio de su esfuerzo. Si tiene que hacer el doble de entrevistas que su talentoso compañero, las hará. En resumidas cuentas, el talento no es suficiente. Es una bendición que tan sólo representa un par de metros extra en la larga carrera de la vida. La perseverancia y el esfuerzo son los factores realmente trascendentes y diferenciales. Y si a ello además le sumas una dosis de genialidad, ¡fantástico!

En su libro *Los fuera de serie* (Taurus, 2009), Malcolm Gladwell considera que son necesarias 10.000 horas de práctica para lograr la excelencia en cualquier ámbito. Muchas veces esa práctica y ese esfuerzo se confunden con tener talento, un don natural para algo. Al contrario de lo que podríamos pensar en un primer

momento, resulta bastante habitual encontrar personas con talento a nuestro alrededor. Todos tenemos alguno. En la competición que representa la vida, descubrirlos e incentivarlos con pasión es lo que nos puede hacer marcar la diferencia con las personas de nuestro entorno.

Siempre admiré al malogrado Dražen Petrović, posiblemente el jugador de baloncesto europeo más genial de la historia. Petrović era croata, y desde muy joven manifestó cualidades innatas para la práctica de ese deporte. ¿Era especial? Bueno, sí, tan especial como otros jóvenes que tenían una brillante capacidad para jugar y una altura cercana a los dos metros. Sin embargo, lo que realmente hizo especial a Petrović fue la persistencia y el esfuerzo que aplicó a ese talento innato. Mientras que otros muchos no explotaban y no llegaban a nada, o simplemente se convertían en buenos profesionales sin más, Dražen era el mejor. Su secreto —que no tantas personas conocen— era que cada día, cuando terminaban los entrenamientos de su equipo y todos se habían marchado con la satisfacción del trabajo cumplido, el croata continuaba practicando varias horas más en las que se marcaba el objetivo de lanzar mil tiros extras. Esos lanzamientos diarios suponían la diferencia que marcaba día a día, desde una temprana edad, con el resto de los jugadores del mundo.

En la temporada 1988-1989 fichó por el Real Madrid, y les hizo una peculiar solicitud a los dirigentes del club merengue. Petrović pidió la llave del pabellón de baloncesto de la Ciudad Deportiva del Real Madrid y que se le buscara una vivienda próxima para poder entrenar en cualquier momento del día. Fue su dedicación lo que le convirtió en un mito.

No triunfamos por predestinación o destino, sino por estar decididos a ello, y ser capaces de aplicar el esfuerzo y la perseverancia necesarios para la consecución de nuestros fines.

A veces me encuentro por casualidad a conocidos de mi época de estudiante que al comprobar cómo nos ha tratado la vida y cuál es la situación de cada uno, me confiesan «lo bien que lo hice» o «la suerte que tuve». Yo no puedo quejarme lo más mínimo de mi situación personal, pero no es menos cierto que achacarla al talento sería poco acertado. Aunque monté mis primeras empresas siendo muy joven, para mi desgracia no tengo desarrollado —al menos que yo sepa— ningún talento especial que me proporcione cierta ventaja para los negocios. Al mismo tiempo, afirmar que la «suerte» condicionó mi trayectoria me parece francamente injusto. A día de hoy no me ha tocado ningún suculento premio en la lotería, ni nadie me ha regalado la fórmula de la transubstanciación del hierro en oro. Lo que muchos de estos conocidos parecen olvidar es que durante sus fines de semana, con veinte años recién cumplidos, ellos disfrutaban de su tiempo de ocio tomando copas en la discoteca, mientras que yo hacía algo distinto: trabajaba, ya que en aquel entonces

era, literalmente, el dueño de esa discoteca. Visto con la suficiente perspectiva, creo que me lo pasaba casi tan bien como ellos, aunque, eso sí, con algunas preocupaciones de más. Tenía veintipocos, pero sentía que no estaba desperdiciando el tiempo: lo estaba invirtiendo.

Lo que ha marcado la diferencia que ellos señalan en nuestras conversaciones no son ni las circunstancias, ni la suerte, ni el talento. Se trata de algo mucho más sencillo: un objetivo marcado con antelación, esfuerzo y perseverancia.

Hubo una vez un hombre que movido por la «fiebre del oro» se lanzó en busca de una mina que le reportara enormes riquezas. Viajó al oeste norteamericano, compró una pequeña parcela de terreno y comenzó a cavar con brío. Tras varios meses de duro trabajo obtuvo su recompensa: una veta de metal brillante de primera calidad.

Necesitaba maquinaria para poder extraer todo el metal de su mina, pero la maquinaria costaba mucho dinero. De modo que volvió a su pueblo, les contó a su familia y amigos lo que había encontrado y les propuso participar en el negocio. En mayor o menor medida, todos contribuyeron con sus ahorros.

Cuando adquirió la costosa maquinaria necesaria para continuar su trabajo, volvió a la mina y siguió trabajando con empeño. Su fortuna le estaba esperando con los brazos abiertos.

Pero ocurrió un imprevisto: tras sacar un par de carros de metal precioso, la veta de oro se agotó. Apesadumbrado, fue consciente de su mala fortuna, ya que la mina le había dado lo justo para cubrir gastos y deudas. Después de varios intentos fallidos, decidió abandonar su aventura, vender la maquinaria a un chatarrero por una cantidad ridículamente pequeña de dinero y volver a su pueblo. ¡Había tenido mala suerte!

El chatarrero que compró la maquinaria, consciente de que su anterior dueño había extraído de la mina varios carros de oro, contrató a un ingeniero, que hizo una prospección del terreno, y le indicó que la verdadera veta de metal precioso se encontraba... ¡a unas decenas de metros de la que había descubierto el minero! La veta principal no se había agotado, sino que se trataba de una secundaria, de un aperitivo antes del gran festín.

El chatarrero había confiado todos sus ahorros a un sueño, y el sueño se hizo realidad. Pagó al ingeniero, y con la maquinaria recién adquirida extrajo de la mina todo el oro que albergaba en sus entrañas. Así fue como amasó una inmensa fortuna. Y todo por haber sabido perseverar, por haber continuado lo que otros dejaron a medias.

En pocas palabras, el que desiste y no persevera en su empeño se arriesga a dejar a los demás parte del trabajo realizado.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandro suarez

Ser realista es elegir lo imposible cuando lo posible no es suficiente. #sipuedes
ver detalles ← ↻ ★

36. Las ideas están sobrevaloradas

«No me interesan las ideas, sólo los hombres que las defienden.»

William Faulkner

Te seré sincero. Pese a que he invertido en una docena de empresas en los últimos años, te aseguro que nunca lo he hecho en una idea.

Tener una idea más o menos brillante no garantiza, en ningún caso, la capacidad de materializarla. Todos tenemos ideas, algunas de ellas locas, brillantes, divertidas... El mundo de las ideas es muy amplio, pero tener una idea no te asegura absolutamente nada. De hecho, si necesitas alguna... ¡pídela! A cualquiera le sobran las ideas, e incluso yo podría regalarte unas cuantas. Además, una idea que para mí resulte absurda para ti puede ser el principio de algo grande. Las ideas no tienen relevancia por sí solas, sino con respecto a los individuos, a su momento personal y profesional, a su energía, a sus medios y a sus capacidades.

Pongamos un ejemplo cualquiera. Como los canales de TDT en España son casi todos espantosos, tengo la idea de crear un canal de cine de calidad, ya que pienso que arrasaría en cuota de pantalla. Por ese motivo busco un inversor o un banco que apoye el proyecto. Nadie discutirá que la idea puede ser más o menos acertada, pero lo importante en este caso son los contactos con los generadores de contenidos y con las operadoras, la capacidad de poder comprar o alquilar una licencia de TDT, de gestionar toda esa estructura y los derechos audiovisuales, incluyendo el conocimiento y los contactos del medio, tener toda la experiencia técnica necesaria para ello, y un largo etcétera que resultaría inútil detallar. La idea en sí es algo tan obvio que no vale apenas nada. No es más que un punto de partida. La clave reside en demostrar la capacidad para llevarla a cabo.

A veces es difícil convencer a las personas que tienen una idea de que eso no es

lo verdaderamente importante. Creen que con ello tienen un tesoro y muchos acaban muriendo cuidándolo y ocultándolo en vez de hacerlo crecer. Por original que parezca, esa idea puede estar en miles de cabezas de forma simultánea. Dicho de otro modo, la idea es el plano, pero si no construyes o, al menos, bocetas el edificio, no hay nada que hacer. La idea debe ir acompañada de, al menos, un equipo ideal que trabaje en ella, un prototipo, unas primeras pruebas del producto, e incluso unas primeras ventas.

En una calurosa tarde de 1887, un extraño personaje llegó a caballo a Atlanta, ató su montura y entró sigilosamente en una farmacia por la puerta trasera. Su misión era venderle algo al dependiente que allí trabajaba. Regatearon el precio durante un buen rato y poco después llegaron a un acuerdo. Aquel hombre volvió a salir, cogió algo de las alforjas de su caballo y se lo entregó al comprador, que le extendió de inmediato un fajo de billetes con la cantidad acordada: 2.300 dólares, los ahorros de toda una vida. Se trataba de una cantidad importante, una verdadera fortuna para la época. Después se despidieron amigablemente, y aquel extraño hombre se marchó a caballo. El farmacéutico, a solas, observó detenidamente su adquisición: una vieja tetera con una paleta de madera que contenía un extraño líquido. Junto a ella había un pedazo de papel manuscrito.

Posiblemente había hecho una locura, pero confiaba en su tetera y pensó que merecía la pena arriesgar todos sus ahorros en ella. Tenía una idea que le rondaba la cabeza. Quería prosperar, quería fundar su propio negocio. Quería que la prosperidad también llegara al lugar que habitaba. Era muy ambicioso y esperaba que otras familias, en su pueblo y en los colindantes, pudieran vivir de ello. En cierto modo aspiraba a que aquella tetera mágica pudiera cambiar su vida y la de su entorno. Tenía ilusión y un proyecto en mente. En resumidas cuentas, se arriesgó a perder todos sus ahorros por llevar a cabo su sueño.

Aquel extraño personaje que había llegado a caballo y que se marchó satisfecho con el dinero era un veterano de la guerra de Secesión norteamericana y se llamaba John Pemberton. Tras la guerra buscó la forma de hallar un remedio que fuera legal —por lo que no podía contener alcohol— para los dolores de cabeza y el estrés, y esperaba que se pudiera comercializar en las farmacias.

Pemberton no tenía demasiado olfato comercial, al igual que hoy en día les ocurre a otros muchos pioneros e inventores. Fabricó su bebida y trató de comercializarla en los pueblos de alrededor. Pero las ventas no fueron las esperadas y, además, comenzaba a tener problemas de salud. Aquella calurosa tarde de 1887 le había vendido la fórmula de su invento, junto a la muestra del brebaje en la tetera, a un farmacéutico llamado Asa Griggs Candler que trabajaba en Atlanta.

La tetera no era mágica, aunque desde una perspectiva actual podría

parecérnoslo. Contenía la fórmula de la más universal de las bebidas: la Coca-Cola.

En la actualidad, The Coca-Cola Company factura más de 46.000 millones de dólares al año. Es el producto universal por excelencia, el que todo el mundo conoce. En pocas palabras, es una de las marcas más reconocidas del mundo.

¿Era posible imaginar en 1887 que una vieja tetera pudiera dar lugar a uno de los imperios comerciales más grandes jamás conocidos? El verdadero secreto de la marca Coca-Cola no es una fórmula que se conserva en una caja fuerte en Atlanta. El mayor secreto fue el tesón y todo el trabajo de aquel hombre y de cientos de personas que le ayudaron a expandir su producto. El hecho de que la compañía mantenga el secreto de la fórmula de su bebida estrella responde a una mera cuestión de marketing sobre la que constantemente se especula. La realidad es que no tiene ninguna importancia. ¿O acaso crees que un buen laboratorio químico no podría determinar sus ingredientes «secretos»? Si mañana tuvieras acceso a la «fórmula mágica», no te garantizaría crear un imperio y competir con la Coca-Cola. Ahí no está la clave del éxito, de la misma manera que hacer hamburguesas más sabrosas que McDonald's no es el medio para levantar una empresa más importante que la del sonriente payaso Ronald McDonald. ¿De verdad piensas que si hicieras mejores hamburguesas que McDonald's lograrías tener decenas de miles de restaurantes en el mundo? En nuestras casas todos hacemos mejores hamburguesas que las que ellos venden. Entonces, ¿por qué no podríamos ser McDonald's? Por una sencilla razón: el verdadero secreto es siempre... la ejecución del proyecto y los medios necesarios para dimensionarlo.

Las ideas son como las flores silvestres: por muy buenas que sean, si no te esfuerzas por ellas y te ilusionas por llevarlas a cabo, morirán en poco tiempo.

Pemberton tuvo una idea. Candler creó un imperio. Si un inversor hubiera apostado por el primero habría obtenido un porcentaje de aquellos 2.300 dólares. Si lo hubiera hecho por el segundo, posiblemente todos sus descendientes serían, en la actualidad, literalmente multimillonarios.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Todos tenemos ideas. La diferencia es el pequeño porcentaje de personas que se deciden a ponerlas en marcha. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

37. El estigma del hombre hecho a sí mismo

«Nada le es más desagradable a un hombre que tomar el camino que conduce a sí mismo.»

Demian, de Hermann Hesse

El empresario está socialmente mal visto. Se le ha otorgado al término cierta carga peyorativa, y desde muy jóvenes se nos inculca la idea de que el empresariado trata siempre de ganar lo más posible haciendo el mínimo esfuerzo, para lo que intentan pagarte una pequeña fracción del valor real de tu trabajo. Esto no sólo ocurre en España, sino en la mayoría de los países del Mediterráneo. Por ejemplo, Italia o Grecia tienen arraigados sentimientos similares, y dichos sentimientos limitan su capacidad económica nacional. La esencia del empresariado reside en crear riqueza y empleo. Si no hay vocaciones, no habrá ni empresarios ni empresas y, por lo tanto, no habrá empleo.

Curiosamente existe un subgénero de la categoría empresarial que está especialmente mal visto. Es el hombre que se ha hecho a sí mismo. Como no tiene una formación específica para ello, incluso en los círculos empresariales se le contempla como algo diferente, siempre con recelo. Además, se suelen atribuir sus éxitos a la suerte. En pocas palabras, se considera que «no es uno de los nuestros al ciento por ciento». Esto último le deja en una situación de absoluta incompreensión. Una parte de la sociedad le rechaza por ser empresario, y la otra, la que debería acogerle, por no tener pedigrí.

Cuando alguno de esos hombres franquea una cierta barrera en lo económico o en el ámbito empresarial —por ejemplo, el caso de Amancio Ortega, fundador del imperio Zara—, todo eso se olvida y se le considera miembro de pleno derecho del gremio, independientemente de cómo haya llegado hasta allí. De hecho, al llegar a ese umbral abundan los abrazafarolas y los aduladores para agasajarle.

Una situación así, en la que personas con origen humilde, sin la formación que puede proporcionar un todopoderoso MBA, salen adelante y logran éxitos memorables, me recuerda a una similar que se vivió a principios del siglo xx. El protagonista de la historia fue otro personaje hecho a sí mismo al que casi nadie comprendía demasiado bien en su época: Henry Ford.

En el transcurso de la primera guerra mundial, se celebró en Estados Unidos un juicio que podemos calificar, cuanto menos, de curioso. Los litigantes eran el propio Ford —ya por aquel entonces una de las primera fortunas de su país— y un diario de Chicago. Este último había publicado con anterioridad algunos editoriales en los que se le trataba en términos no demasiado amigables. Según los editorialistas, Ford era un «ignorante pacifista» debido a sus públicas reticencias a la intervención de Estados Unidos en el conflicto armado que asolaba Europa. Ford, movido por un cierto ánimo de revancha, demandó al diario y se celebró un estrambótico juicio en el que los abogados de la parte demandada trataron de demostrar ante el juez y el jurado que, en efecto, Henry Ford era un «ignorante». Cosas así de raras suelen ocurrir en un país tan judicializado como Estados Unidos.

Durante su turno, los abogados de la defensa trataron de poner de manifiesto la pertinencia del calificativo que habían usado los editoriales al referirse a Henry Ford. Para ello le hicieron toda suerte de preguntas, entre las que podemos destacar las siguientes:

—¿Quién fue Benedict Arnold?

—¿Cuántos soldados enviaron los británicos a las colonias norteamericanas para sofocar la rebelión de 1776?

A esta última pregunta Ford contestó lo siguiente:

—Ignoro la cantidad exacta de soldados que enviaron los británicos, pero he oído decir que fue una cifra considerablemente superior que la de los que regresaron.

Ante tal respuesta, imagino que pudieron oírse ciertos murmullos de sorna y aprobación en la sala. Sin embargo, el abogado defensor no cejaba en su empeño, y continuó planteándole a Ford preguntas del mismo tipo para poner de manifiesto la veracidad de las opiniones vertidas en el diario. Finalmente, tras escuchar una pregunta especialmente ofensiva, Ford terminó por perder la paciencia, se inclinó ligeramente hacia adelante en el estrado y, señalándole con el dedo, le dirigió al abogado defensor el siguiente razonamiento:

—Si de veras quisiera responder a la pregunta tonta que acaba de hacerme, o a cualquiera de las otras que me ha formulado, permítame recordarle que en mi escritorio tengo una hilera de botones, y que apretando el adecuado puedo llamar en mi auxilio a los hombres más capaces de responder a cualquier pregunta en lo que

concierno al negocio al que he dedicado todos mis esfuerzos. Ahora dígame para qué necesito llenarme la cabeza con conocimientos generales con el fin de contestar a sus preguntas, mientras dispongo de hombres a mi alrededor que pueden proporcionarme cualquier conocimiento que les pida.

Semejante razonamiento dejó desconcertado al abogado defensor, y también al público que asistía a la vista oral. En ese momento comprendieron que Ford no sólo no era un ignorante, sino más bien todo lo contrario: era un hombre capaz de comprender dónde estaban los límites de su conocimiento, y también era capaz de delegar en personas más competentes las funciones para las que sus conocimientos no bastaban.

Ford había revolucionado la industria automovilística. Incluso podríamos decir que cambió para siempre la forma de producir objetos mediante la implantación del ensamblaje en serie. Pero no por esa razón debía tener constancia de todos los pormenores del proceso, y menos aún disponer de conocimientos generales que para casi nada podían servirle. En resumidas cuentas, sabía lo necesario para poder desarrollar sus ideas. Para ponerlas en práctica, lo más realista era tener a su disposición a personas inteligentes que supieran a la perfección cómo hacer bien su trabajo.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Lo que realmente debería molestar de una persona con éxito es verla por la ventana, y no frente al espejo. #sipuedes
ver detalles ← ↻ ★

38. Los pies en el suelo y la cabeza bien alta, junto a las nubes

«Nadie fabrica cerradura sin llave.»

Anónimo

Incluso las personas más afortunadas acaban sufriendo algún revés o pérdida en sus vidas. Ante estos golpes, que irremediablemente recibiremos, no siempre podemos protegernos del todo, y a lo máximo que podemos aspirar es a ser buenos encajándolos.

Como norma general, recomiendo pensar que no hay que retrasar la respuesta y la puesta en marcha ante un problema o dificultad. En otras palabras, menos preocupación y más ocupación. La forma correcta de afrontar un problema no es preocuparte por él, sino ocuparte de él.

Cuando pienso cuál es la mejor manera de reponernos de los golpes duros que nos acompañan en el camino, de los reveses a los que cotidianamente estamos expuestos, me viene a la mente la imagen de la jirafa. Sí, ¡de la jirafa! Seguro que ahora estarás murmurando: «Se le ha ido la pinza, poner a las jirafas como ejemplo de algo tan trascendente...». En cierto modo, tienes razón. Pero hay que reconocer que, en ocasiones, las metáforas más simples son las más clarificadoras. Trataré de explicarme.

La jirafa no lo tiene fácil cuando tiene que dar a luz a su cría. De hecho, debido a los constantes peligros que la amenazan, puede regular el instante del alumbramiento y posponerlo —o adelantarlo— cuando lo considere necesario. Debido a la amenaza de los depredadores, que siempre acechan, la jirafa hembra no puede tumbarse, por lo que da a luz de pie. La cría sufre una dolorosa caída desde una altura cercana a los dos metros. Pero ésa no es su principal preocupación. Lo primero que debe hacer

es... ¡levantarse!

El alumbramiento de una hembra jirafa representa un grave peligro para toda la manada. Los depredadores, generalmente hambrientos en un medio tan hostil para la vida, aprovechan cualquier descuido para atacar a la joven madre y a su cría. La manada trata de hacer lo posible para evitarlo, aunque eso no impide que tanto el alumbramiento como los primeros pasos de la cría deban llevarse a cabo a la velocidad del rayo. Es una cuestión de supervivencia. De vida o muerte.

Cuando la cría está en el suelo, antes de cualquier otra cosa, la madre trata de ponerla en pie. Agacha su largo cuello, lame a su cría para darle seguridad y, acto seguido..., ¡la golpea! Sí, la desplaza violentamente de un lado a otro con su poderosa cabeza para que comprenda que debe alzarse sobre sus patas. La cría tiene que actuar rápido. De lo contrario, tanto su vida como la de otros miembros de la manada corren peligro.

Y no todo termina ahí. Torpemente, con enormes dificultades, la cría logra ponerse en pie. Tambaleante, trata de guarecerse bajo las patas de su madre. Y ésta, de forma incomprensible..., ¡vuelve a golpear a su cría! Lo hace para que recuerde cómo hay que ponerse en pie, cómo hay que levantarse cuando se acerca el peligro.

¿Sabes cuánto tarda en dar sus primeros pasos la cría de una jirafa? ¡Alrededor de quince minutos! ¿Qué te parece si hacemos lo mismo ante las dificultades que nos presenta la vida?

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Puedo darte mil motivos para que te levantes, pero ninguno será tan eficaz como que tengas ganas de ir al baño. #sipuedes

ver detalles ↩ 🗨 ⭐

39. De los cajeros automáticos a los ciudadanos automáticos

«Un banco es un lugar que te presta dinero si puedes probar que no lo necesitas.»

Bob Hope

La frase, con cierta dosis de sarcasmo, no es mía, sino de un amigo director de una sucursal bancaria. Le divertía que tras muchos años en los que los ciudadanos sacábamos dinero de los cajeros automáticos, ahora que éstos están vacíos, sean las entidades bancarias las que exprimen al ciudadano automático. ¡Cruel realidad! Es lo que me divierte del sarcasmo: supone una forma elegante de poder ser un hijo de puta.

Los bancos no existen. No están ni se les espera en un futuro cercano. Punto.

Bueno, puede que eso no sea del todo exacto. Están, aunque algunos bancos y muchos cientos de sucursales van a dejar de estarlo en breve. Y existen si tienes dinero que quieras depositar, un seguro que suscribir o unas cómodas cuotas de mantenimiento que pagar. En el camino es posible que te intenten seducir para domiciliar tu nómina —si eres de los cada vez más afortunados que aún conservan una—. Pero para «lo otro», para lo que ha sido su negocio histórico, es decir, para prestar dinero, mejor ni lo intentes. Ésa es la realidad.

Lo recuerdas, ¿verdad? Eso de «el ladrillo nunca baja»... Pues, como dice el refrán, «de esos polvos estos lodos».

Hace años decidí abrir un restaurante argentino en Madrid. Lo hice en la calle Ortega y Gasset. Aún sigue abierto, pero no vayáis, porque desde que lo vendí ha llovido mucho, e igual hasta se come fatal. Recuerdo que decidimos buscar a un experto de ese tipo de cocina, así que contratamos a Sergio, de nacionalidad uruguaya y experto en su país en la preparación de carnes al carbón. Sergio realizaba un buen trabajo y fue ascendiendo profesionalmente hasta convertirse en el primer

maître del restaurante, se fue a vivir con su novia, una de nuestras camareras, y echó raíces en España. Para él todo parecía de color de rosa: una buena nómina, un buen trabajo en Europa —muy lejos de la situación de su país— y un más que aceptable nivel de vida. Pudo ahorrar e irse a su país en verano, y allí debió tener un recibimiento típico de *Bienvenido Mr. Marshall*. Montevideo, según me decía, era una fiesta. Aún recuerdo cómo me explicaba que le compraría una propiedad allí a su madre, que mandaría pintar la casa de algún familiar, y que pagaba grandes comilonas con decenas de comensales... Debía ser una situación parecida a la que sucedía cuando regresaban a España aquellos inmigrantes patrios que durante las décadas del franquismo se tenían que ir a trabajar a Alemania, y que volvían al pueblo en las vacaciones de verano, con temple triunfal y un Mercedes-Benz de alquiler. Aunque tuvieran que hipotecarse para hacerlo, era la demostración gráfica de que habían prosperado.

Sergio había decidido ingresar su nómina en la misma sucursal bancaria con la que trabajábamos en el restaurante. Poco a poco fue estableciendo la típica relación con el personal de la oficina. Pidió varios préstamos que le fueron concedidos sin rechistar, y con ellos pagaba sus viajes estivales, las comidas y las compras que realizaba en Montevideo. Me sorprendió que en aquellos años un banco pudiera otorgar créditos tan alegremente a una persona sin un arraigo de largo alcance en el país. Pero así eran las cosas por aquel entonces, muy distintas a las de ahora.

¿Qué ocurrió? Lo inevitable. Llegó la crisis. Tras sus primeros síntomas, y con unos miles de euros prestados por el banco, el bueno de Sergio debió pensar que la vieja Europa no era un buen sitio para quedarse, y que era mejor volver de prisa y corriendo a casa.

Y así fue como, de golpe, cortó de raíz su arraigo. También se acabó su novia, el piso alquilado que tenían juntos, el restaurante que le acogió, y todo se fue a pique. De la noche a la mañana volvió con el dinero en el bolsillo —cortesía de un banco español, que jamás lo recuperará— que le garantizaba su futuro en el país que le vio nacer.

Hoy es copropietario de un restaurante en Montevideo. No sé cómo se llama su negocio, pero tal vez debería haberle puesto el nombre de la entidad bancaria que se lo sufragó a fondo perdido. Vivir para ver.

Multiplica eso por mil, súmame hipotecas absurdas a precios insultantes, y sabrás por qué los bancos españoles tienen una tasa de morosidad del 10 por ciento. Con franqueza, incluso me parece poco.

No sufras por la estupidez de estas entidades. Todos nosotros estamos pagando ahora sus imprudencias. Tanto tú como yo. Todos, al menos los que no nos hemos ido a Montevideo...

El negocio tradicional de la banca se ha dado de bruces con la crisis financiera. Su misión ha dejado de ser «dejarte dinero» para pasar a freírte a comisiones, venderte seguros y captar todo el dinero que puedan. Eso crea un grave problema. Si necesitas dinero, te dirán que «por el dinero no te preocupes, porque no hay». El poco que queda es precisamente para la gente que no lo necesita, es decir, para los clientes que lo pueden devolver, o bien para los suicidas que quieran comprar una propiedad inmobiliaria de esas que los bancos se han comido y deben sacar a toda prisa de su balance de cuentas.

Para las entidades, hoy resulta más fácil invertir en deuda soberana la liquidez de que disponen —asfixiados como están por las medidas económicas y de control cada vez más estricto sobre ellos—, garantizada por Europa y con tipos de interés cercanos al 6 por ciento, que jugársela otorgando un crédito a alguien que saben que está achuchado por la crisis económica como el resto de los mortales, y que podrá ofrecer pocas garantías de devolución. Esos garantes eran tradicionalmente inmuebles. A día de hoy, si a tu banco le sobra algo es precisamente eso.

Pero, claro, ahora te preguntarás: «Si no fluye el crédito, ¿para qué hemos rescatado con inmensas paladas de dinero público —es decir, dinero de todos— a estas entidades?». Querido lector, ésa es una pregunta sagaz a la que sólo podría responderte parafraseando al bueno del ex presidente norteamericano Franklin Delano Roosevelt, quien a preguntas de los periodistas sobre el motivo del recibimiento en la Casa Blanca del cruel dictador nicaragüense Anastasio Somoza y su séquito espetó:

—Son unos hijos de puta. Pero son *nuestros* hijos de puta.

Pues eso.

Posiblemente cosas así hayan hecho que mi opinión personal acerca de los banqueros y de los bancarios empeore notablemente, al igual que la de la mayoría de la opinión pública. Si antes recibías comentarios del tipo «tú, lo que necesites», ahora lo más que puedes esperar de ellos es «tengo que estudiarlo e introducir los datos en el ordenador, pero si quieres ingresar dinero a plazo fijo te regalo una cubertería». Eso es lo que hay. No sólo te está sucediendo a ti. Los directores de las sucursales bancarias, que antes tenían rango de acción de operaciones de más de un millón de euros, han pasado a estar literalmente tutelados y a tener que pedir permiso a su jefe de zona para otorgar un préstamo de 10.000 euros. La misma entidad que te prometía no cobrar cuota por el mantenimiento de tu tarjeta de crédito ha empezado a hacerlo —por norma general, sin avisarte, ¡qué amables!—, y cada vez que vas a sacar dinero al cajero te hacen cargar con comisiones que parecen más de otros tiempos que del nuestro. Cosas como ésas, o incluso peores, deberían estar descritas en Wikipedia bajo el epígrafe «usura» —no lo busques, yo ya lo he hecho, ¡y no

salen!—. Pero alguien, tarde o temprano, las pondrá, ¡te lo aseguro!

¿Qué ha sucedido? No es que hayas dejado de ser simpático. Los economistas lo llaman «cambio de ciclo», que, en líneas generales, viene a decir lo que podríamos explicar del siguiente modo: ¡estamos jodidos! Aunque, para ser justos, debo reconocer que al menos lo estamos todos. Los bancos, las personas, y el país en general.

Los bancos han cambiado sus políticas de atención al cliente. Ahora te perciben como un presunto moroso del que hay que defenderse incluso antes de entrar por la puerta. Y eso aunque tu situación diste mucho de ser la percibida. Entre otras cosas, es un síntoma de la mala apreciación y confianza de las propias entidades bancarias del país.

Una de las circunstancias más ofensivas que he llegado a vivir —y que describe de forma muy gráfica cómo son y cómo piensan esas entidades— me tocó en suerte cuando vino a mi despacho para presentar sus credenciales un nuevo director de la oficina en la que centralizo mis operaciones. En esa conversación, el nuevo director me informó de que siguiendo «órdenes directas de su jefe», había prohibido que nadie cancelara o trasladara las cuentas a otra sucursal de la misma entidad, al menos durante un año. ¡Anda, mi madre! Así es como piensan. ¡Creen que pueden manejar tu dinero, tu operativa y tu patrimonio, porque piensan que todo eso es suyo y que pueden gestionarlo o limitarlo como mejor les convenga! Ésos son los bancos con los que nos peleamos cada día. No creo que sea necesario mencionar de nuevo la frase de Roosevelt...

¡Ésa es España! Con la que está cayendo, ¡tan lejos de su historia y tan cerca de su televisión!

La situación es verdaderamente compleja. Este libro no tiene como finalidad explicarla —no creo que pudiera, o que fuera la persona adecuada para hacerlo—. Sin embargo, me gustaría animarte a que tengas presente la situación, y a que seas práctico. Evita quejarte y maldecir a las entidades bancarias. Pon una equis a esa opción y pasa a la siguiente. Como se dice comúnmente: «Haberlas, las hay».

Tienes otras opciones que acudir a un banco en el que te van a reclamar que poseas más dinero del que solicitas. Si eso ocurre, piensa lo siguiente: «Que les den..., ¡no los necesito!».

Mira a tu alrededor. Observa lo que tienes y trata de conseguir la financiación que necesitas para tu proyecto. En muchas ocasiones nos empecinamos en seguir un camino y no vemos las ramificaciones que surgen a nuestro paso. Un viejo dicho español viene al pelo para retratar lo que trato de decirte: «Se ahoga más gente en los vasos que en los ríos».

Huye de tus propios pensamientos negativos. Frases del tipo «No tengo otra

opción», «Ya no sé qué hacer», «No veo otra salida», no te ayudarán en absoluto. Relájate y analiza, con la mente despejada, todas las posibilidades, incluso las que parezcan absurdas. Estoy convencido de que alguna de ellas te guiará en tu camino de emprendedor.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Para sacar dinero del banco antes necesitabas un aval. Ahora un pasamontañas.

#sipuedes

ver detalles ↩ ↻ ★

40. La lotería de existir

«Lo peor de la ignorancia es que a medida que se prolonga, adquiere confianza.»

Anónimo

No sé si existe vida después de la muerte. Lo que tengo claro es que sí existe antes, y viendo a algunas personas con las que me cruzo por la calle, a veces no la percibo.

Vivir es un asunto urgente. Por ello resulta fundamental que te centres en lo que realmente quieres, identificarlo y exprimir al máximo el tiempo. Desde el momento en que tenemos claro lo que queremos, debemos hacer lo imposible para conseguirlo antes de que se consuma nuestro reloj de arena vital. Comúnmente lo denominamos «ley de vida». Cada día que pasa se destruyen, como media, cerca de 12.000 neuronas en nuestro cerebro. ¿No te parece que es un motivo más que suficiente para que seamos conscientes de la importancia de aprovechar el tiempo y el «ahora»? Dejar pasar el tiempo hace que las cosas sean más difíciles, que nuestros objetivos se alejen de forma permanente o que, simplemente, nos sea más difícil alcanzarlos.

Es evidente que en nuestra vida personal debemos aprovechar —y sobre todo disfrutar— nuestro tiempo, pero por ese motivo resulta especialmente importante optimizar nuestra vida profesional, sobre todo para que no invada más terreno del que le corresponde. Es por ello que ahorrar tiempo en nuestro trabajo resulta tan relevante.

Te pondré un ejemplo. Desde muy jovencito mi amigo Carlos siempre había tenido muy claro que su objetivo era ser banquero. Aunque hoy en día, debido a la mala imagen social de la banca —especialmente tras la crisis económica de la que es corresponsable—, pueda parecernos sorprendente, en aquel entonces no era un caso extraño. Hace algo más de veinte años la encarnación del éxito en España era Mario Conde. Era el banquero más popular de nuestro país, la viva imagen del éxito,

aunque más tarde caería en desgracia (bueno, y en la cárcel). Pues bien, Carlos quería emular su carrera, y se lo tomó de forma tan obsesiva que se convirtió para sus amigos en «la alegría de la huerta». Incluso cuando nos tomábamos una copa de madrugada los fines de semana parecía no existir más tema de conversación para él que la banca de inversión. Ahora puedo decir sin reparos que era un auténtico coñazo, afirmación con la que hoy incluso él mismo estaría de acuerdo.

Años más tarde de aquellas salidas nocturnas que nos amargaba, logró su objetivo, y además se casó con una chica fabulosa y tuvo su primer hijo. Trabajó intensamente durante años con el objetivo de ser nombrado socio de una de las más prestigiosas firmas de banca de inversión de nuestro país. A todo esto, esa misma empresa fue una de las primeras víctimas de la crisis y desapareció hace ya algún tiempo.

Su dedicación al trabajo durante aquellos años era tan obsesiva que dejamos de verle. No supimos de él durante meses, incluso años, hasta el punto de que casi perdimos el contacto. En pocas palabras, vivía por y para su labor de consultoría de inversión.

La última vez que me lo encontré fue en el centro de Madrid, mientras ambos realizábamos nuestras compras navideñas. Para celebrar aquel feliz reencuentro nos tomamos un café y me confesó que algo había ocurrido en su vida, algo que le había hecho reflexionar y establecer nuevas prioridades.

Me explicó que meses antes, una noche llegó muy tarde a su casa después de un largo día de trabajo. Estaba enfrascado en las inversiones en Europa de un importante cliente, un grupo inversor asiático. En el salón le esperaba su hijo, que estaba ya a punto de irse a la cama, y que se impacientaba por no haber podido ver aún a su padre. Carlos me confesó que esa escena se había convertido en algo habitual. Sonrió y le dio un beso en la frente a su hijo. Pero aquel día hubo un cambio en la foto fija. En lugar de marcharse de forma sumisa a la cama, el pequeño le preguntó:

—Papá, de mayor quiero ser como tú. Hoy hemos hablado en el cole de los trabajos de nuestros padres, y de que es muy importante trabajar para poder ganar dinero y comprar cosas. Papá, ¿cuánto ganas cada hora?

Mi amigo, sorprendido por la inesperada pregunta de su hijo, le intentó explicar:

—Bueno, papá ha trabajado mucho para llegar donde está, y la verdad es que gana bastante dinero... Mi empresa cobra a sus clientes unos 200 euros por cada hora que trabajo.

El niño se fue a la cama, y Carlos no le dio mayor importancia a aquella breve conversación.

Pasaron algunos días y empezó a ser evidente que el pequeño se traía alguna

travesura entre manos.

—Mamá, ¿me puedes dar 10 euros para mi hucha, por favor? Quiero ahorrar para tener mucho dinero —le preguntó a su madre poco después.

La madre accedió, aunque le sorprendió su repentino interés por el dinero. ¿Por qué se lo pedía? ¿Tal vez quería comprarse alguna cosa? «Enredos del enano», pensó.

Semanas más tarde, el pequeño llamó emocionado a sus padres y les pidió que fueran a su habitación. Carlos acababa de llegar a casa, cansado y tarde como siempre, tras una larga jornada de trabajo. Cuando cruzaron la puerta de la habitación, el pequeño les mostró su hucha con orgullo. Había sacado todo el dinero que tenía ahorrado y lo había esparcido por el edredón de la cama. Entonces le dijo a su padre con aire sonriente y satisfecho:

—¡Papá! ¡Ya tengo suficiente! He ahorrado 200 euros. ¡Quiero comprarte una hora y que me lleves a jugar al fútbol este fin de semana!

Ése fue el punto de inflexión que propició un profundo cambio personal en sus prioridades. Y por lo que me cuenta, desde entonces le ha ido la mar de bien.

En cierta ocasión escuché una historia que relató el formador mexicano Miguel Ángel Cornejo. Me pareció curiosa, y al menos conmigo cumplió su objetivo: me hizo reflexionar sobre la trascendencia del tiempo.

Trata sobre un hombre que un día descubrió que había ganado en la lotería, y no un premio menor, sino el verdadero «gordo entre los gordos». Ciego de entusiasmo, aunque todavía temeroso de que se tratara de un error, acudió al banco para hacer efectivo el premio. Los empleados le trataron como a un señor y le gestionaron sin mayor problema la transferencia hacia su cuenta corriente. La vida le sonreía. Cuando volvió a su casa se sentía tan bien que decidió descorchar una botella de champán y brindar por su buena suerte. Pero cuál fue su sorpresa cuando a altas horas de la noche, alguien llamó a su puerta de tal forma que parecía que temblara la tierra. Al abrir se topó de frente con la muerte que, con una voz venida de otro mundo, le dijo:

—Tienes que venir conmigo. Ha llegado tu hora.

El hombre no podía dar crédito a lo que le estaba pasando. Acababa de ganar la lotería, y justo en ese momento la muerte se cruzaba en su camino. Dubitativo, el hombre trató de negociar.

—¡No puede ser! —dijo—. ¡Justo ahora, que iba a ser un hombre rico! Mira, hagamos una cosa. Te daré la mitad de mi dinero si me dejas vivir... ¡un año! Sólo un año, y todo ese dinero será tuyo.

La muerte permaneció imperturbable y dijo:

—No puede ser. Debes venir conmigo.

El hombre trató de pensar más rápido aún, y siguió negociando con la muerte una salida pacífica de aquel atolladero en el que estaba metido.

—Mira, te propongo algo mejor. Te daré las tres cuartas partes de todo lo que tengo si me dejas vivir... un mes. ¡Sólo un mes!

—No puede ser —dijo de nuevo la muerte—. Debes venir ahora.

El hombre no salía de su asombro. ¡Era imposible lo que le estaba sucediendo! Sabiéndose perdido de antemano, lo apostó todo a una sola carta.

—¡Está bien! —le dijo a la muerte—. Te daré todo lo que tengo, ¡todo!, si me dejas vivir cinco minutos. ¡Tan sólo cinco minutos!

La muerte se lo pensó un momento. Después dijo:

—Está bien. ¡Pero sólo cinco minutos!

Resignado, aquel pobre hombre cogió papel y lápiz, y sin perder ni un sólo segundo escribió lo siguiente: «Vive la vida intensamente, pues de tanto pensar en el futuro dejamos el presente de lado. La angustia por el porvenir empalidece nuestros momentos más entrañables. Atrévete a ser feliz ahora, en este preciso instante, y deja de lamentarte por lo que te sucedió en el pasado. El único equipaje que podrás llevarte contigo es el aroma de la felicidad que damos a los demás y a nosotros mismos».

Después de leer su nota varias veces, la dejó sobre la mesa, se despidió de su vida y se marchó.

RESUMEN EN UN TUIT:



@alejandrosuarez

Siempre llega un día en el que te arrepientes de las cosas insignificantes para las que nunca tenías tiempo. #sipuedes

ver detalles ← ↻ ★

Final

Si esto fuera un cuento, en esta página debería decirse eso de «colorín, colorado...». Por suerte, o quién sabe si por desgracia, el libro que acabas de leer no lo es.

Nada llega a nuestras manos por casualidad. Si te ha gustado, entretenido y aportado algo positivo, deja que te pida que lo cojas ahora mismo y se lo envíes por correo a un buen amigo o amiga, a quien consideres que podría hacerle reflexionar y aportar algo positivo. Intenta que sea de forma anónima, sin remitente, con tan sólo un Post-it amarillo manuscrito en esta página.

Por supuesto, si quieres conservarlo, hazlo. Pero si sabes a quién puede ayudarle, compra otro y envíaselo sin que nadie sepa quién lo hace. Harás feliz a la editorial y dejarás que esta estimulante rueda continúe en movimiento. Mi editor, el fabricante de Post-it 3M y yo mismo te estaremos eternamente agradecidos.

Si además quieres hacerme llegar tu *feedback*, adelante. Seré todo oídos desde mi cuenta de Twitter @alejandrosuarez, o en mi blog personal, desde donde me puedes hacer llegar un correo electrónico.

Quiero acabar agradeciendo a algunas personas su contribución en estos meses de trabajo.

A Raúl Ortiz, que cual fiel mozo de espadas, me acompaña siempre en el proceso, sin ruborizarse por mis locas ocurrencias.

A Ana Ramírez, que diseñó la portada.

A Andrés Almagro, que fue la voz de mi conciencia y mi ayuda más fiel.

A mi familia, especialmente a Isabel, mi mujer, y a mi querida hija, Candela. Y también a mis pobres gatos, que aguantaron estoicamente mis cambios de humor, estrés y efímeros momentos de constante bipolaridad.

A Javier González, que me ayuda a ir encontrando, despacio pero de forma constante, algunas de mis respuestas.

A José Antonio Salaverri, que siempre está ahí para defenderme de los malos, y en ocasiones hasta de mí mismo.

A Daniel Vera, que resumió cada capítulo de este libro con sus tuits más brillantes.

Al crack de Cipri Quintas y sus amigos, que me ayudaron con los remates finales.

A Roger Domingo, mi editor, y a Sandra Bruna, mi agente, con gratitud, pese a que presiento que esta vez tampoco me harán millonario.

A José Luis, que me demostró con su ejemplo que cualquiera puede llegar a ser

presidente del Gobierno, y a Mariano, que fue tan amable de defraudarme rápidamente, evitando así una lenta y sufrida agonía.

Y, especialmente, a ti, que eres tan peculiar que hasta lees los agradecimientos de un libro (háztelo mirar). Gracias por leerlo y por soportarme.

Con cariño, gracias,

Alejandro

Notas

[1]. Infección en la sangre por presencia y crecimiento de gérmenes.

[2]. Realmente no aparece en ninguna parte del *Quijote*. El origen, según el escritor y articulista Arturo Ortega Morán, es el poema «Labrador», del poeta alemán Johann Wolfgang von Goethe (1808).

[3]. Empresario estadounidense, autor y orador motivacional (1930-2009).

[4]. Según cálculos de Tom Rath y Don Clifton en su obra *¿Está lleno tu cubo?* (Empresa Activa, 2005), las actitudes negativas de los propios empleados tienen un coste equivalente al 10 por ciento del Producto Interior Bruto.

[5]. Mecanismo de comprobación anterior al cierre de la operación, muy parecido a una auditoría. Se basa en la información que facilita la empresa, que abre sus archivos al inversor.

[6]. Momentos estelares del partido. Generalmente, los más espectaculares.

¡Sí, puedes!

Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña

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

© del diseño e imagen de la portada, DM DMA, 2013

© Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña, 2013

© Centro Libros PAPF, S. L. U., 2013

Alienta es un sello editorial de Centro Libros PAPF, S. L. U.
Grupo Planeta, Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): marzo de 2013

ISBN: 978-84-15678-17-5 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com