

¿Medio vacío o medio lleno? - III

Carlos Daniel Marchio

"Si uno no se siente seguro mas vale continuar en el lugar donde está a salvo, pero... ¿qué pasa si tampoco se está seguro de donde se encuentra ahora?"

Robert Kiyosaki



¿MEDIO VACÍO O MEDIO LLENO?

Capítulo 1

CAPÍTULO III- PERSPECTIVAS ANTE EL CAMBIO

La Parábola de la Rana Hervida: "Si ponemos una rana en una olla de agua hirviente, inmediatamente intentará salir. Pero si ponemos la rana en agua a la temperatura ambiente y no la asustamos, se queda tranquila. Cuando la temperatura se eleva de 21 a 26 grados, la rana no hace nada, e incluso parece pasarlo bien. A medida que el calor aumenta, la rana está cada vez más aturdida, y finalmente no está en condiciones de salir de la olla".

Aunque nada se lo impide, la rana se queda allí y se cocina! ¿Por qué? Pues parece ser que su aparato interno para detectar amenazas a la supervivencia está preparado para cambios repentinos en el medio ambiente, no para los lentos y graduales, por lo que no llega a percibir el incremento paulatino de temperatura.

Los cambios siempre se dan, quiérase o no. Aunque nos parezcan abruptos los factores que los gestan generalmente aparecen de forma gradual, por etapas. Somos nosotros quienes no estamos capacitados para detectar esas señales o, peor aún, pudiendo detectarlas, preferimos hacer caso omiso. Y después nos quejamos cuando nos ocurre lo que a la pobre rana, con la diferencia de que argumentamos que la mala suerte es la causante de todas nuestras desgracias. Muchas enfermedades revisten el ejemplo típico: nuestro cuerpo nos advierte que algo anda mal a través de síntomas que desoímos o intentamos acallar con algún analgésico en vez de enfrentar la situación y hallar la raíz de ese malestar o dolencia para después solucionar el problema como corresponde. En el ámbito laboral ocurre exactamente lo mismo, y las consecuencias pueden llegar a resultar igual de perjudiciales. ¿Cuántos negocios han ido a la bancarrota porque sus dueños no se adecuaron a la modificación de las características de la demanda? Incluso en el fútbol pasa: la mala administración de un club puede llevarlo a descender o incluso a desaparecer, y esto no ocurre de un día para el otro, sino después de varios años de problemas que nadie pudo (o quiso) ver antes. Todo el mundo se agarra la cabeza cuando la bomba explotó y no en el momento en que se encendió su mecha.

Factores humanos que atentan contra el cambio Una característica psicológica típica del ser humano es su ansia por seguridad.

Un instinto de supervivencia mal canalizado es el motor que nos lleva a buscar protección a través de la implementación de métodos que producen exactamente el efecto contrario. Al obedecer a máximas ultra conservadoras como "más vale malo conocido que bueno por conocer" somos impulsados a repeler lo nuevo, creándose así el espejismo que nos

hace pensar que nos hallamos guarecidos inmersos en el cómodo ámbito del statu quo, cuando puede ser que esa rutina sea la que nos esté matando lenta e imperceptiblemente. Solo en situaciones extremas ese instinto de supervivencia funciona como debería para la mayoría, que reacciona ante la necesidad imperiosa y no ante el mero deseo de superación.

A muchos no les molesta vivir jornada tras jornada de la misma manera; son felices sin sobresaltos. Y está perfecto. Pero otros se sienten aburridos, muertos en vida por repetir todos los días exacto ritual y por considerar que solo pueden disfrutar de algo alternativo 15 días o un mes como máximo al año, cuando llega la ansiada etapa de las vacaciones. Esta misma gente es la que, al llegar al final del camino y hacer el balance respectivo, daría lo que fuera por volver el tiempo atrás y tener una chance de reescribir su historia. Pero yo estoy seguro de que si pudieran hacerlo, muchos integrantes de este grupo volverían a cometer los mismos errores. ¿Por qué? Ante las primeras complicaciones por los esfuerzos que demandará el desafío abandonarán la premisa y se resignarán a lo mismo.

Como se ve, la comodidad también puede ser nociva, al llevarnos a evitar la exploración de nuevas oportunidades. Cuanto más comfortable uno se quiera sentir menos riesgos se dispondrá a correr. La pereza impulsa la comodidad, y este para mí es el peor de los pecados. Yo particularmente siempre preferí rodearme de personas con ganas que de otras, aunque fueran más inteligentes. ¿De qué sirve la inteligencia si, por pereza, nunca se la utiliza? Seguro que el perseverante llegará a la meta, aunque le cueste más trabajo; ¿el otro? No se sabe. Es como el cuento de la tortuga y la liebre, solo que la capacidad en ese caso se representa por su mayor velocidad.

“Las personas tienden a evitar lo desconocido, procuran hacer solo aquello con lo que están familiarizadas. El verdadero aprendizaje siempre ocurre fuera de la zona de comodidad”.

Dr. Lair Ribeiro La falta de confianza en nosotros mismos es otra de las causas principales que nos impulsan a seguir como estamos, soportando estoicamente empleos y/o relaciones sentimentales que no nos satisfacen. Evitamos reconocerlo al intentar convencernos de que nuestra situación no es tan mala como pensamos; que es mejor continuar de esa forma porque resultará muy difícil encontrar algo mejor. Será imposible alcanzar la felicidad si estamos inmersos en estas situaciones, porque el trabajo y la familia insumen la mayor parte del tiempo de nuestro día. Y la falta de tiempo, sumada a la falta de coraje y determinación, con certeza nos impedirá aprovechar las verdaderas oportunidades de salir de ese laberinto circular que conduce siempre al mismo sitio.

La idea de que la estabilidad es sinónimo de madurez y equilibrio es otro factor que, mal interpretado, nos impide progresar y mejorar. No por ser madura y equilibrada una persona tiene que ser conservadora al extremo. Como ya hemos visto, el momento "ideal" para encarar un proyecto puede no llegar nunca: dependiendo de la óptica de quien esté analizando la situación, siempre existirán factores negativos que atenten contra el objetivo. No es recomendable tirarse a la piletta sin saber si tiene agua, pero tampoco hay que pensar que estará vacía cuando no lo está, o esperar a que esté "idealmente" llena para hacerlo. Solo debe contar con la cantidad suficiente de líquido.

Existe también otro agente que atenta contra el cambio: el temor al "qué dirán".

El miedo al cambio es nocivo, pero es aun peor si se genera por el pavor referente a lo que puedan llegar a pensar los demás. A menudo esa es la causa por la cual un individuo termina siguiendo al rebaño, resignándose, a pesar de que en su interior sienta que no debe hacerlo. Prefiere eso a la posibilidad de que apueste y pierda porque lo que menos desea es dar argumento para una crítica; que el que le dijo: "No lo hagas", después le diga: "¿Viste? ¿Por qué no me hiciste caso?". Robert Kiyosaki sostiene que los ganadores no tienen miedo de perder y que el fracaso es parte del proceso del éxito. El mundo está repleto de "contras crónicos" que ven todo negro sin fundamentos. Y lo más irónico es que parecen tener la respuesta para todo, menos para sus propios problemas.

Entonces: conociendo la postura de un empresario exitoso como el autor de Padre rico, padre pobre, ¿el consejo de quién es preferible oír? 2 Vinculado a lo anterior, otro factor que puede producir ese mismo miedo es la reticencia a reconocer que se requiera capacitación para encarar el nuevo proyecto. Al ser adultos cargamos el erróneo preconcepto de que el aprendizaje y la formación deberían formar parte de la agenda de una etapa previa de nuestras vidas. Si le resulta vergonzoso admitirlo, piense esto: nadie nació sabiendo y muchos saben poco acerca de la gran mayoría de las cosas. Si conservamos el pánico al ridículo por este aspecto, se convertirá en un muro que nos imposibilitará abrirnos a lo nuevo. Los temores que se acumulan en la mente suelen ser mucho peores que la situación que existe en la realidad.

"La persona realmente sabia es aquella que ha logrado mucho, pero que continúa queriendo aprender".

Ed Parker Todos estos factores nos llevan a elaborar un sinnúmero de excusas consciente o inconscientemente, las cuales esgrimimos con la finalidad de justificarnos y evitar la dura realidad: que somos nosotros en mayor medida los responsables de nuestra propia suerte. Si utilizáramos toda esa energía creativa para buscar solución a nuestros problemas seguro la cosa sería más fácil. En el libro Piense y hágase rico, Napoleon

Hill comenta el trabajo de un analista que compiló un listado de las excusas que suelen utilizarse con mayor frecuencia. Al igual que lo hace el autor en dicha obra literaria, invito al lector a realizar un ejercicio de conciencia con la finalidad de ver si se ha identificado alguna vez esgrimiendo alguno de los argumentos que cito:

- Si no tuviera que cargar con una familia a costas...

- Si tuviera dinero...

- Si dispusiera de más tiempo...

- Si la situación económica del país fuese otra...

- Si fuera más joven...

- Si mi jefe me escuchara alguna vez...

- Si tuviera un poco más de suerte... Todos estos lamentos giran en torno a un factor común: poner las culpas en el afuera. El problema es que mientras pensemos que "alguien" o "algo más" es el causante de nuestras desgracias, nunca tomaremos el toro por las astas. Es cierto que otros factores pueden minar el camino, pero el espíritu de este libro se vincula justamente con reconocer que existen diversas alternativas para encarar cada situación que acontece. Veamos ahora puntos de vista diametralmente opuestos, con ejemplos de propuestas para rebatir dichos argumentos:

- Si no tuviera que cargar con una familia a costas... Si el temor se genera por la incertidumbre que puede producir renunciar a un empleo bien remunerado con el que el dueño de la frase no está conforme, podría charlarlo con su círculo familiar y buscar consenso a fin de analizar en conjunto si resulta o no conveniente encarar el proyecto alternativo que tiene en mente. En el peor de los casos quien toma la decisión no cargaría con toda la culpa después por haberlo hecho. Lo mismo se aplica si la razón es viajar o mudarse.

- Si tuviera dinero... Todo el que posea un ingreso fijo por mes puede ahorrar un monto mensual, por pequeño que sea, modificando ciertos hábitos. En el capítulo dedicado a inteligencia financiera se analizarán opciones. Y si realmente se carece de la posibilidad por cuenta propia, existen varios caminos para obtenerlo: solicitar un préstamo, capacitarse, cambiar de trabajo, etcétera.

- Si dispusiera de más tiempo... Ídem anterior. Detrás de esta excusa se esconde muchas veces la falta de ganas y determinación para hacer lo que se pretende hacer. Modificando hábitos puede lograrse, aunque nuestra jornada laboral conste de 12 horas diarias. Quien realmente está

convencido de que su proyecto vale la pena quita horas al ocio, incluso al sueño, para ponerse a trabajar en el (ver capítulo dedicado a la administración del tiempo para más detalles).

- Si la situación económica del país fuese otra... Todos los países atraviesan crisis periódicas. Algunos ciclos son más pronunciados que otros, pero siempre hay visionarios que saben sacar partido incluso de las peores situaciones.

- Si fuera más joven... Ya hemos visto que siempre hay posibilidad de cambio, mientras que lo que pretendamos sea algo lógico. Aunque a medida que envejecemos nos volvemos más estructurados, el cerebro es flexible y posee la capacidad de aprender constantemente.

Con el cuerpo ocurre lo mismo: salvo en situaciones extremas, a través de la constancia y el debido entrenamiento se puede volver a estar en forma y practicar deportes acorde a la edad.

- Si mi jefe me escuchara alguna vez... ¡Todo lo que se podría hablar de esto! ¿Cuántas veces nos frustramos en el trabajo por considerar que nuestro esfuerzo no es debidamente recompensado? Primero y principal: hagamos un análisis de conciencia e identifiquemos si nos esforzamos lo suficiente para merecer ese reconocimiento que pretendemos: no solo comparemos nuestro salario y beneficios con los de un empleado que tenga el mismo puesto en otro lugar; comparemos la cantidad y calidad de nuestro trabajo con el de él. Lo mismo cuando lo que se busca es un nombramiento y no solo un aumento de sueldo. En el caso de que efectivamente estemos dando más de lo que recibimos a cambio, ¿hemos planteado como corresponde el tema con nuestro superior? No nos olvidemos de que él también es un ser humano y, por más de que esté entre sus tareas el velar por el personal a su cargo, una agenda complicada puede desviar su atención hacia otros asuntos. Ahora, si lo hicimos una, dos, tres veces, y siempre obtuvimos la misma negativa, no alberguemos la absurda esperanza de creer que seguir actuando de la misma manera alguna vez nos proporcionará resultados distintos. Enfrentemos la verdad: la compañía no puede o no quiere hacerlo. En ese caso hay dos caminos: desafiar la probable incertidumbre que puede representar cambiar de empleo o aceptar la situación y aprender a convivir con ella. Yo particularmente siempre pensé la relación laboral como un matrimonio, solo que en vez de aceptarse una pareja se acepta un trabajo. Como en dicho caso, habrá buenas y malas a lo largo del camino, pero cuando las malas superen a las buenas en la medida suficiente solo existirá una solución: el divorcio.

- Si tuviera un poco más de suerte... Ya hemos hablado también respecto a esto en el capítulo 1. Insisto en que a la suerte hay que ayudarla. Es muy fácil sentarse pasivamente a esperar a que toque nuestra puerta; el problema es que muchas veces lo hace y por no tener el oído entrenado

no podemos escuchar el golpe. Exceptuando a quienes ganan la lotería, la capacitación, la perseverancia y el establecer los vínculos adecuados son tres características siempre presentes en las personas más suertudas del mundo.

4 Para cerrar, no me quiero olvidar de otra excusa clásica que se vincula con el famoso "mañana lo hago". Al igual que ocurre con los lamentos enunciados precedentemente, lo único que consiguen las personas a través de esta falsa promesa es engañarse a sí mismas. Puedo decirle, estimado lector, que el mejor momento para emprender cualquier proyecto es HOY. Tal vez no cuente usted en este preciso instante con los recursos como para lograr lo que desea y es lógico: los grandes cambios no suelen obtenerse a corto plazo, sin constancia ni esfuerzo. Además, como hemos visto, no es recomendable tirarse a la piletta sin saber si hay agua. Pero hoy mismo puede tomar la iniciativa y dar el primer paso: comenzar a estudiar si lo que le falta es capacitación, repartir currículums si lo que desea es cambiar de trabajo, empezar a modificar sus hábitos alimenticios si pretende bajar de peso. Pasar de 0 a 100 en un instante puede ser muy violento o impracticable. Poca gente lo consigue y muchos de los que lo hacen se sienten tan mal por el cimbronazo psicológico que ha producido la modificación de su situación que al poco tiempo tiran la toalla y abandonan la cruzada.

Por eso lo mejor es comenzar de a poco, pero comenzar al fin.

"¡Atrévete a comenzar! Aquel que pospone es como el que espera que se seque el río para cruzar".

Horacio Actitudes recomendables para encarar los cambios Podemos adoptar distintas actitudes respecto a los cambios. La más aconsejable obviamente es una proactiva, iniciándolo: esto nos dará la ventaja de explotar lo nuevo y diferenciarnos del resto. Es la más difícil, sí, porque no todo el mundo tiene espíritu emprendedor o conoce las herramientas adecuadas para llevarlo a cabo.

Otra alternativa es acompañarlo, adoptando una posición reactiva. Perdemos la ventaja anteriormente mencionada, pero por lo menos es posible adaptarse a ellos y no perder el tren. Lógicamente será más fácil que el caso anterior porque, al ya existir un pionero, se puede emular la fórmula utilizada por él.

La peor de todas es la pasiva: seguir ciegamente apostando a lo actual; no adecuarse, desoyendo las señales, interpretándolas como una falsa alarma y pensando que pronto todo volverá a ser como antes.

Me centraré en las características de las personas que toman los cambios

como algo positivo, para explicar el por qué de ello.

Estas personas son flexibles, mantienen la mente abierta y buscan continuar aprendiendo constantemente. Creen que estar dispuesto a correr riesgos no se corresponde necesariamente con estar dispuesto a perder, porque los riesgos que corren han sido previamente calculados. Y saben que uno al no hacer nada también está asumiendo un riesgo, incluso tal vez mayor.

En lugar de temer a los desafíos del futuro los aguardan ansiosos, porque reconocen que al superarlos se hacen cada vez más fuertes. Saben que, por más difícil que pueda resultar una experiencia, el aprendizaje que se adquiere será la base para el éxito futuro.

Se centran en lo que pueden ganar, en lugar de petrificarse ante el temor por lo que pueden llegar a perder.

Son plenamente conscientes y aceptan que a veces las cosas cambian y ya nunca volverán a ser como antes, porque la vida sigue su curso y uno debe hacer lo mismo. 5 No se desaniman ante la falta de resultados inmediatos. Se recuerdan a sí mismos que, por más incómodo que pueda resultar el momento que están atravesando, eso es mucho mejor que continuar como estaban. Están convencidos de que tarde o temprano llegará el premio, si lo siguen intentando. Se motivan a sí mismos imaginando las peores consecuencias posibles en el caso de no actuar. Focalizan su mente en lo que quieren para su vida, no en lo que no quieren. Saben que es preferible probar y fallar a arrepentirse después por no haber probado. Eligen focalizarse en ellos mismos antes que en intentar cambiar a otros, aunque comprenden que pueden valerse del poder de la influencia. A fin de cuentas una excelente manera de conseguirlo es predicar con el ejemplo.