



EL FARO

* Por David Martínez



“La oferta de tiempo es totalmente inelástica”, escribió Peter Drucker. *“No importa cuán alta sea la demanda, la oferta no aumentará. No tiene precio ni curva de utilidad marginal. Además, el tiempo es totalmente perecedero y no se puede almacenar. El tiempo de ayer se ha ido para siempre y nunca volverá. Por lo tanto, el tiempo siempre es extremadamente escaso”.*

Es fácil señalar ejemplos de cómo no gastar nuestro tiempo. Todos hemos tenido días en que pensamos que el día se fue volando, y nos damos cuenta que no avanzamos en nuestra lista de tareas. Incluso, peor es cuando volteas a tu alrededor y te enteras que otros han hecho y alcanzado más. Naturalmente y el primer impulso es pensar que aquellos tienen más tiempo, o al menos, más tiempo libre que uno. Pero eso es un error. Todos tenemos el mismo tiempo. Y mientras no aceptes ese dogma universal, seguirás estancado. Identificar la alternativa no es tan difícil. Con nuestro tiempo limitado, ¿cuál es la mejor manera de gastarlo? La respuesta, en resumen, involucra aquellas cosas que los exitosos tomadores de decisión hacen y que muchos ignoran.

Desarrollan una visión y una estrategia a largo plazo

Desarrollar una visión y una estrategia a largo plazo es fundamental por la sencilla razón de que alguien tiene que hacerlo. Literalmente, nadie más en tu entorno tiene la responsabilidad de

hacerlo. Si no lo aceptas, continuarás avanzando con dificultad en el curso actual. Es difícil sobreestimar el impacto de una visión en la motivación de una persona. Cuando las personas tienen una visión clara de un futuro mejor y un camino realista para lograrlo, aportarán lo mejor de sí mismos para lograrlo.

Proveen retroalimentación

“Puede que la crítica no sea agradable, pero es necesaria. Cumple la misma función que el dolor en el cuerpo humano. Llama la atención hacia un estado poco saludable de las cosas.” - Winston Churchill
Comunicarse con los que te rodean es una de las cosas más fáciles de hacer y que te evitarían los mayores problemas. Especialmente si estás abordando un problema, sabemos que no es una conversación divertida. Es tentador ignorar y esperar que las cosas mejoren sin hacer nada ni asumir acciones concretas. El único problema con esta lógica es que está mal. Los problemas no se

solucionan solos; sólo empeoran con el tiempo. Al no abordarlos, le dices a la gente que el comportamiento es aceptable. Y nuevamente, si no lo haces tú, nadie más lo hará. La retroalimentación eleva tanto las actitudes como los comportamientos. La retroalimentación positiva anima a las personas a repetir comportamientos que funcionan. Las discusiones constructivas abordan los problemas y ponen a las personas en un mejor rumbo. Y siempre que la gente vea que reconoces su desempeño, las actitudes mejorarán.

Reclutan y suman

“Dale una buena idea a un equipo mediocre y la arruinarán. Dale una idea mediocre a un gran equipo y ellos la arreglarán o propondrán algo mejor. Si logras que el equipo sea el adecuado, lo más probable es que tengan las ideas correctas”. - Ed Catmull
Sumar nuevas personas a tus proyectos (incluso personales) es siempre un proceso difícil. A veces, las personas inteligentes y talentosas simplemente

no funcionan. En la mayoría de estos casos, el problema se debe a una mala adaptación cultural. Como tomador de decisión y líder responsable de tus resultados, necesitas contratar personas cuyas fortalezas equilibren las áreas en las que tú eres personalmente débil. Necesitas equilibrar diversas personalidades y fortalezas, con un ajuste cultural sólido que promoverá la colaboración. El objetivo es tener suficiente fricción para crear chispas, pero no quemarlo todo. El reclutamiento y la contratación se convierten entonces en un proceso activo. ¿A quién necesitas para contribuir a tu cultura? ¿Cuáles son los valores críticos que deben tener? ¿Qué diversos conjuntos de habilidades y perspectivas necesitan agregar? Tienes la opción y oportunidad de establecer tanto los estándares como la calidad de los perfiles a quienes sumes. La composición de tu “equipo” es demasiado importante para dejarla a alguien más.

Aprenden algo nuevo

Todos somos obras en progreso. En un mundo que cambia rápidamente, nuestro mayor desafío es mantenernos relevantes y efectivos. El compromiso con el aprendizaje continuo nos mantiene informados sobre las nuevas tendencias, tecnologías y prácticas. Esto se basa en el reconocimiento de nuestras propias limitaciones. Implica mantener la mente abierta frente a nuevos conocimientos, busca activamente información desafiante y está dispuesto a cambiar de opinión frente a nuevos escenarios. En medio de los problemas diarios y las urgencias del momento, dedicar tiempo a aprender algo nuevo o

